**В начале рассмотрим практический пример SWOT анализа для компании OOO "Пончик"**

Компания занимается продажами российской техники и выпечкой ржаного хлеба (хобби собственника). Собственник создал компанию 10 лет назад и установил хорошие рабочие отношения со всеми крупными покупателями.

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны Компании** | **Возможности Компании во внешней среде** |
| **Известная торговая марка**Квалифицированный Сервисный центр[Дилерские договора](http://www.oai.ru/dealer.htm) с известными заводамиРыночная структура отдела продаж[Менеджер по персоналу](http://www.oai.ru/hrmanager.htm)  полгода назад  нашел  Директора по продажам, который за 6 месяцев увеличил продажи на 60%.Наличие собственной площадки и сервисного центра3 месяца назад создан [Маркетинговый отдел](http://www.oai.ru/markdep.htm), который возглавил сильный маркетолог, работает  [Маркетинговая информационная система](http://www.oai.ru/mis.htm)  В этом месяце организован  [Отдел перспективного развития](http://www.oai.ru/department1.htm),  который возглавил опытный руководитель. Руководитель отдела участвовал в создании 7 новых бизнесов.   | Улучшение сервиса и сокращение времени на обслуживаниеВозможность узкой специализацииРазвитие корпоративных клиентов и новых отраслей потребителейгИнтеграция с производителямПлотная интеграция с заводами и получение больших скидокУвеличение рентабельности, контроль над зартатамиСоздание нового бизнеса по аренде техникиВнедрение CRM |
| **Слабые стороны компании** | **Угрозы внешней среды для бизнеса** |
| Проблемы с качеством  (качество ниже среднего)Нехватка оборотных средств для закупок, слабый финансовый директор?В начале месяца собственник уволил Генерального директора, заместитель директора временно назначенный на этот пост - слаб Последний год резкие изменения : выcокая текучесть кадров (20% за последние полгода)Еженедельные конфликты (перевод стрелок) между Начальником отдела закупок(старый) и Директором по продажам (новый) | Нестабильность курса доллар (закупочные цены привязаны к $ а продают в рублях) [(прогноз курса доллара)](http://abird.ru/articles/dollar_devaluation)Происходит изменение политики поставщиков     |

Каждая компания и человек должны предусмотреть возможные будущие угрозы. Угрозы для бизнеса могут исходить не только от конкурентов, но и от политиков, экономики, изменеия налоговых законов, изменения технологии и других факторов.

**другой пример SWOT-анализа строительной компании**

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны компании** | **Возможности  Компании во внешней среде** |
| Успешная кредитная история и устойчивые финансовые показатели8 лет на рынкеВысокая степень соблюдения договорных обязательств, как в отношении субподрядчиков, так и в отношении конечных потребителейПозитивный Имидж компании в общественной жизни (участие в высавках, конкурсах, благотворительная деятельность)Компания обладает  определённым политическим ресурсом, связями в администрации городаИмеет опыт и ключевые компетенции: ген. подрядчик, заказчик, управление объектами недвижимости, создание ТСЖ, разработка и согласование проектной документации, оформление прав на застройку и др.Успешный выход на рынок Екатеринбург отражает положительную динамику развития КорпорацииОсвоение новых сегментов рынка:* коммерческая недвижимость
* эксплуатация коммерческой недвижимости
* [строительство загородной недвижимости](http://abird.ru/articles/Cottage_village)
 | Вывод новой серии домов в сегмент выше среднегоРасширение строительства объектов коммерческой недвижимости (торговые и развлекательные центры)Выход на смежный рынок малоэтажного строительства (сегмент таун-хаузы, коттеджное строительство). Строительство многоэтажных паркинговВывод новых торговых марокСоздание информационного строительного портала.Сайт с досками обсуждений по жилищному строительствуПроработка механизма ипотечного кредитования и системы залога за квартиру, для привлечения населения со средней платежеспособностьюВыход с Проектами освоения целых территорий города и ПригородаУвеличение статуса в Администрации и комитетах принимающих решение о выделении земли  Партнёрство с банком  или финансовой организацией для реализации строительных и финансовых  проектовПрограмма улучшения качества строительстваВыход на рынки Западной Европы     (Германии, Франция, Швеции, Финляндия) (например через покупку бизнеса)Продвижение в  область, регионы  |
| **Слабые стороны компании** | **Угрозы внешней среды для бизнеса** |
| Спонтанная диверсификацияПри использовании одной торговой марки на разных сегментах происходить размывание (например, элитное  и типовое жилье).Использование дешёвых материалов и “дешёвой” рабочей сила приводит к низкому качеству готовой продукцииСредняя или ниже среднего удовлетворённость потребителей качеством выполненных работ в типовом жилищном строительстве (ровность полов, потолков, звукоизоляция и пр.) «средняя цена – низкое качество»Существующая структура затрудняет вывод рентабельных направлений | Усиление конкуренции на рынке типового жильяУменьшение рентабельности строительства типового жильяУменьшение пятен под строительство жилья, увеличение стоимости пятенРезкий [рост курса Евро](http://abird.ru/articles/prognose_220109) может привести к росту цен на строительные материалы и уменьшить спросУсиление давление производителей стройматериаловВозможен приход Крупных московских строительных компанийВыход на рынок Иностранных Компаний (Германия и т.д.) |

Проведенный предварительный swot-анализ показывает возможность движения Корпорации к клиентам, к производителям, возможность интеграции и диверсификации. Компания может осуществлять плавное движение вверх в типовом жилье и создать новые торговые марки для разных сегментов.