
SWOT 分析法操作实务

讲师：崔自三

破冰游戏：分组：队长、队名、口号、队歌

培训结束，评出优胜组、先进个人，并进行奖励

引子：

这是一个最坏的时代，也是一个最好的时代！

一、认识 SWOT 分析法

- 1、SWOT 分析法产生的背景
- 2、SWOT 分析法的含义

二、SWOT 分析法的作用

- 1、为企业竞争分析找到突破口
- 2、扬长避短，清晰定位
- 3、整合资源，聚焦资源

三、SWOT 分析法运用及实践

1、S 优势——企业自身能力

- 1) 企业独有的能力
- 2) 充足的资金来源
- 3) 纯熟的竞争技巧
- 4) 购买者对产品的优质有深刻的印象
- 5) 市场领导者的承认
- 6) 达到规模经济

7) 与强大的竞争压力隔绝(至少是稍微)

8) 技术方面的专利

9) 成本方面的优势

10) 竞争方面的优势

11) 产品创新能力

12) 经过检验的管理

其他

案例分析

现场演练、讨论与辅导

2、W 劣势——企业现存薄弱方面

1) 没有明确的战略方向

2) 每况愈下的竞争地位

3) 过时的销售促进方法

4) 由于某种原因利润在正常量以下

5) 管理深度和才能的缺乏

6) 关键性技术和能力的丧失

7) 与战略相关的不良的经营记录

8) 内部经营问题的困扰

9) 面对竞争压力的脆弱性

10) 过于狭窄的产品线

11) 企业产品或服务对消费者印象较浅

12) 竞争方面居劣势

13) 低于市场水平的营销技巧

案例分析

现场演练、讨论与辅导

3、O 机会——企业面对的机会把握

- 1) 向新增的消费者群的服务
- 2) 进入新的市场或新的细分市场
- 3) 扩充产品线以满足重大范围消费者的需求
- 4) 相关产品的多样化
- 5) 增添产品的附加部分
- 6) 产品垂直一体化
- 7) 转向更优战略的能力
- 8) 高市场销售增长
- 9) 其他

案例分析

现场演练、讨论与辅导

4、T 威胁——企业面临的威胁

- 1) 新的竞争对手可能进入
- 2) 替代性产品销售增长
- 3) 不利于企业发展的政府政策
- 4) 日益增长的竞争压力
- 5) 顾客及供应商讨价还价能力的增强
- 6) 顾客需要与爱好方面的变化

-
- 7) 于企业不利的人口因素的变化
 - 8) 缓慢的市场销售增长
 - 9) 其他

案例分析

现场演练、讨论与辅导

四、构造 SWOT 矩阵

- 1、优势
- 2、劣势
- 3、机会
- 4、威胁

现场练习与分析

五、制定行动计划

1、制定计划的思路

- 1) 发挥优势因素，克服弱点因素
- 2) 利用机会因素，化解威胁因素
- 3) 考虑过去，立足当前，着眼未来

2、制定部门计划

六、运用SWOT分析法关键点及注意事项

- 1、进行SWOT分析必须对公司的优势与劣势有**客观**的认识
- 2、进行SWOT分析必须区分公司的**现状**与**前景**
- 3、进行SWOT分析的时候必须考虑全面

-
- 4、进行SWOT分析必须与竞争对手进行比较
 - 5、保持SWOT分析法的简洁化，避免复杂化与过度分析
 - 6、SWOT分析法因人而异