

Planilla de trabajo de análisis SWOT (SWOT analysis)

Un análisis SWOT (por su sigla en inglés) (fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas) te ayuda a identificar diferentes estrategias que podrías implementar para mejorar tu empresa. Aquí hallarás algunos ejemplos de los tipos de preguntas que debes formularte mientras vas completando la tabla; sin embargo, no te limites solamente a esas preguntas.

Las fortalezas y debilidades son factores internos directamente relacionados con tu empresa. Cada vez que realizas una acción, afectas tus fortalezas o debilidades.

FORTALEZAS, que tu empresa tiene y que la ayudarán a destacarse de la competencia.

- *¿Qué hace bien tu empresa?*
- *¿Qué productos o servicios son más rentables?*
- *¿Ofreces algún producto o servicio singular?*
- *¿Por qué tus mejores clientes siguen comprando tus productos o servicios?*
- *¿Cómo pueden encontrarte tus nuevos clientes?*
- *¿Tienes buenas relaciones con tus proveedores?*

DEBILIDADES en tu empresa que dificultarían el logro de tu meta.

- *¿Por qué los clientes dejan de comprar en tu empresa?*
- *¿Por qué los clientes no entran en tu tienda?*
- *¿Qué tipo de quejas recibes?*
- *¿Tienes problemas para pagar tus deudas?*
- *¿Tienes problemas para encontrar o retener proveedores?*
- *¿Has tenido que rechazar trabajo por falta de dinero o empleados?*

Las oportunidades y amenazas tienden a ser factores externos. Aun cuando tengas que planificar para ellas y manejar el impacto que pudieren ejercer, sería más difícil influir en ellas.

OPORTUNIDADES, que están fuera de tu empresa y podrían ayudarte o que puedes utilizar para lograr tu meta.

- *¿Has identificado potenciales formas de hacer dinero con los clientes actuales o de atraer nuevos clientes, pero aún no has actuado?*
- *¿Existen algunas zonas cercanas con muchos clientes potenciales, pero sin empresas competidoras?*
- *¿Cómo van cambiando las preferencias de los clientes y de qué manera tu empresa podría aprovechar esos cambios?*

AMENAZAS, que son externas a tu empresa y podrían impactar en tus avances.

- *¿Compites con una empresa grande que podría abrir un espacio cerca del tuyo?*

- ¿Ofrecen los competidores un producto o servicio similar a menor precio?
- ¿Está disminuyendo la demanda por lo que vendes?
- ¿Un cambio en la legislación podría impactar en tu empresa?

Instrucciones: Piensa en tu empresa mientras completas la tabla. También puedes hablar con cada empleado o socio comercial para completar un análisis SWOT y, después, comparar tus resultados.

<p style="text-align: center;"><u>Fortalezas</u></p>	<p style="text-align: center;"><u>Debilidades</u></p>
<p style="text-align: center;"><u>Oportunidades</u></p>	<p style="text-align: center;"><u>Amenazas</u></p>

Notas:

Potenciales estrategias y elementos de acción: