

Analiza SWOT dla Małego Przedsiębiorstwa Programistycznego w Morągu

Opis przypadku:

- Małe przedsiębiorstwo.
- Zespół programistyczny: 5 osób (Full stack: 1 Senior, 2 Mid, 2 Junior).
- Pozostali pracownicy: Prezes, Kadrowo-księgowa, Administrator sieci/IT, 2 Handlowców (łącznie 10 osób).
- Zasoby: Własne biuro, komputery, oprogramowanie.
- Model biznesowy: Stały dochód ze sprzedaży i utrzymania oprogramowania.
- Lokalizacja: Morąg.

1. Mocne strony (Strengths) - Czynniki wewnętrzne, pozytywne

Mocna strona	Ocena (0 do +2)
Stabilny, przewidywalny dochód z istniejących produktów/usług utrzymania.	+2
Doświadczony Senior Developer w zespole (możliwość mentoringu, lider techniczny).	+2
Zróżnicowany poziom doświadczenia w zespole (potencjał rozwoju juniorów/midów).	+1
Wszyscy programiści są Full-stack (elastyczność w przydzielaniu zadań).	+1
Własne zasoby (biuro, sprzęt) - potencjalnie niższe koszty operacyjne, większa kontrola.	+1
Dedykowane wsparcie IT/Admin wewnątrz firmy.	+1
Dedykowany zespół sprzedażowy (skupienie na pozyskiwaniu klientów).	+1
Mała struktura firmy sprzyjająca szybkiej komunikacji i podejmowaniu decyzji.	+2

2. Słabości (Weaknesses) - Czynniki wewnętrzne, negatywne

Słabość	Ocena (-2 do 0)
Mały zespół programistyczny (ograniczona przepustowość, ryzyko przeciążenia).	-2
Duża zależność od Senior Developera (ryzyko "bus factor").	-2
Relatywnie duży odsetek Juniorów (potrzeba czasu na wdrożenie i mentoring, potencjalnie niższa początkowa wydajność/większa liczba	-1

błędów).	
Potencjalny brak głębokiej specjalizacji w konkretnych technologiach (wszyscy są Full-stack).	-1
Ograniczone zasoby finansowe na R&D, marketing czy większe inwestycje (typowe dla małych firm).	-1
Lokalizacja w Morągu może utrudniać rekrutację doświadczonych specjalistów spoza regionu (mniejszy rynek talentów).	-1
Potencjalne wąskie gardło w zarządzaniu (jeśli Prezes jest mocno zaangażowany operacyjnie).	-1
Zależność dochodu od wąskiego portfolio produktów/usług.	-1

3. Szanse (Opportunities) - Czynniki zewnętrzne, pozytywne

Szansa	Ocena (0 do +2)
Rosnący popyt na rozwiązania IT i cyfryzację w różnych sektorach.	+2
Możliwość pozyskania nowych klientów na istniejące oprogramowanie (dzięki handlowcom).	+2
Rozwój oferty o nowe produkty lub usługi (np. custom development, konsulting).	+1
Wejście na nowe rynki (geograficzne lub branżowe).	+1
Wykorzystanie funduszy unijnych lub krajowych programów wsparcia dla MŚP/innowacji.	+1
Możliwość pracy zdalnej lub hybrydowej w celu przyciągnięcia talentów spoza Morąga.	+1
Nawiązanie partnerstw strategicznych (np. z firmami oferującymi komplementarne usługi).	+1
Szkolenia i rozwój zespołu w celu podniesienia kompetencji i specjalizacji.	+1
Trendy technologiczne (np. chmura, AI) możliwe do zaimplementowania w produktach/usługach.	+1

4. Zagrożenia (Threats) - Czynniki zewnętrzne, negatywne

Zagrożenie	Ocena (-2 do 0)
Silna konkurencja ze strony większych firm software'owych lub dynamicznych startupów.	-2
Trudności w pozyskaniu i utrzymaniu wykwalifikowanych programistów (presja płacowa, atrakcyjniejsze oferty konkurencji).	-2
Ryzyko odejścia kluczowych pracowników (zwłaszcza Seniora).	-1
Zmiany technologiczne, które mogą uczynić istniejące oprogramowanie przestarzałym.	-1
Zmiany w potrzebach lub sytuacji finansowej obecnych klientów (ryzyko utraty przychodów z utrzymania).	-1
Spowolnienie gospodarcze wpływające na budżety klientów na IT.	-1
Rosnące koszty prowadzenia działalności (wynagrodzenia, energia, etc.).	-1
Cyberzagrożenia i potrzeba ciągłego inwestowania w bezpieczeństwo.	-1
Zmiany prawne lub regulacyjne wpływające na branżę lub klientów.	-1

Ewaluacja i Strategia Rynkowa

Ewaluacja

Aby ocenić każdy czynnik, przypisałem mu wartość punktową w podanej skali. Poniżej przedstawiam podsumowanie:

- **Mocne strony (Strengths):** Średnia ocena = +1.375
- **Słabości (Weaknesses):** Średnia ocena = -1.25
- **Szanse (Opportunities):** Średnia ocena = +1.1
- **Zagrożenia (Threats):** Średnia ocena = -1.2

Strategia Rynkowa

Na podstawie analizy SWOT i jej ewaluacji, rekomenduję następujące strategie rynkowe:

1. **Strategia agresywna (ekspansja):** Jeśli firma ma silne strony i liczne szanse, powinna dążyć do ekspansji i wzrostu. Należy inwestować w marketing, rozwój produktów i pozyskiwanie nowych klientów.
2. **Strategia konserwatywna (utrzymanie):** Jeśli firma ma silne strony, ale napotyka na

poważne zagrożenia, powinna skupić się na utrzymaniu swojej pozycji na rynku i minimalizowaniu ryzyka.

3. **Strategia defensywna (obronna):** Jeśli firma ma słabe strony, ale dostrzega szanse na rynku, powinna skoncentrować się na poprawie swoich słabości i wykorzystaniu szans.
4. **Strategia wycofania (likwidacja):** Jeśli firma ma słabe strony i stoi w obliczu poważnych zagrożeń, może być konieczne rozważenie wycofania się z rynku lub likwidacji działalności.

Rekomendowana strategia dla przypadku:

Biorąc pod uwagę opis przypadku oraz przeprowadzoną ewaluację, firma ma **stosunkowo silne strony** (średnia ocena +1.375) i **dostrzega pewne szanse** na rynku (średnia ocena +1.1). Jednakże, istnieją również **istotne słabości** (średnia ocena -1.25) i **poważne zagrożenia** (średnia ocena -1.2), które mogą wpłynąć na jej działalność.

W związku z tym, rekomendowaną strategią jest **strategia ekspansji z elementami strategii konserwatywnej**. Firma powinna dążyć do wykorzystania swoich mocnych stron i szans na rynku, jednocześnie minimalizując ryzyko związane z zagrożeniami i słabościami.

Konkretne działania:

- **Inwestowanie w rozwój zespołu (szkolenia, rekrutacja):** Firma powinna skupić się na zwiększeniu zasobów ludzkich i podnoszeniu kwalifikacji istniejącego zespołu, aby zmniejszyć zależność od Senior Developera i zwiększyć przepustowość.
- **Dywersyfikacja oferty produktowej i rynków:** Aby zmniejszyć zależność dochodu od wąskiego portfolio, firma powinna rozważyć rozszerzenie oferty o nowe produkty lub usługi oraz wejście na nowe rynki.
- **Budowanie silnej marki i relacji z klientami:** W celu zwiększenia konkurencyjności i pozyskania nowych klientów, firma powinna inwestować w marketing i budowanie silnej marki.
- **Monitorowanie konkurencji i trendów technologicznych:** Firma powinna być na bieżąco z najnowszymi trendami technologicznymi i monitorować działania konkurencji, aby móc szybko reagować na zmiany na rynku.
- **Zabezpieczenie przed ryzykiem utraty kluczowych pracowników:** Należy wprowadzić programy retencji pracowników, takie jak konkurencyjne wynagrodzenia, możliwości rozwoju i awansu, oraz budować kulturę organizacyjną opartą na zaufaniu i współpracy.