

|  |
| --- |
| COMPAPP SWOT ANALİZİ |
|  |
| Kadir GÜRBÜZ  180541047 |

# SWOT Analizi Nedir?

SWOT, Güçlü Yönler, Zayıf Yönler, Fırsatlar ve Tehditler anlamına gelen bir kısaltmadır.

Güçlü Yönler

Ekibinizin veya işletmenizin neyi iyi yaptığını belirleyin. Sizi rakiplerinize karşı avantajlı kılan kaynakları ekleyin. İşletmenizi benzer kuruluşlardan ayıran özellikleri not edin. Ve ekibinize veya kuruluşunuza özgü olumlu nitelikler ekleyin.

Zayıf Yönler

Genel sonuçları iyileştirmek için dahili olarak yapabileceğiniz iyileştirme alanlarını ve değişiklikleri belgeleyin.  Hem objektif hem de dürüst olmak  önemlidir, bu nedenle, bir ekipten oluşuyorsanız, işletmenizin dışındaki diğer kişilerden de bu konuyu değerlendirmelerini  [istemeyi](http://www.marketingprofs.com/3/kyle1.asp)*düşünün* . SWOT matrisi) veya büyük bir işletmenin parçasıysanız, kuruluştaki başka bir ekipten geri bildirim isteyin.

Fırsatlar

Operasyonunuzu büyütmenize yardımcı olacak fırsatlara dönüşme potansiyeline sahip pazardaki eğilimleri veya diğer değişiklikleri belirleyin. Müşteri demografisindeki dalgalanmalar veya yasal değişiklikler gibi faktörler, güçlü yönlere dönüştürebileceğiniz kullanılmayan fırsatları ortaya çıkarmanıza yardımcı olabilir.

Tehditler

İşinizi riske atabilecek tehditleri düşünürken yerel, eyalet veya federal düzenlemelerdeki değişiklikler gibi kontrolünüz dışındaki faktörleri göz önünde bulundurun. Tehditleri yalnızca listelemek yerine, bunlara nasıl yanıt vereceğinizi, bunlardan nasıl kaçınacağınızı ve hatta ortadan kaldıracağınızı düşünmek için tehdidin temel nedenine baktığınızdan emin olun.

|  |  |
| --- | --- |
| SWOT ANALİZİ TABLOSU | |
| **S = Strengths / Güçlü Yönler** | W = Weaknesses / Zayıf Yönler |
| * Veri tabanları ve analiz iyileştirmesi * Yurtdışı satış * Veri analizi ve trend oluşturma konusunda tecrübe * İyi bilanço * Bir ürünü hızlı ve uygun maliyetli satma * Ürün geliştirme gerekmez. | * İlk zamanlarda verilerini analiz etmek için zamanı olan az sayıda müşteriyle küçük bir müşteri tabanına sahip olma * Yalnızca bir satış yüzdesi alın - potansiyel kârlılık hakkında soru * Çok sayıda potansiyel rekabet - yerleşik ürünlerden...'bu teşekkürlerden birine zaten sahibiz' * Nakit akışı sorununu önlemek için iyi ödeme yapan müşterilere ihtiyaç var - müşteri ödemeden önce yazılım satıcısına ödeme yapmak. * Büyük şirketler veya kuruluşlar ile güvenilirlik - büyük bi projeleriyle ilgili çok az doğrudan deneyim |
| **O = Opportunities / Fırsatlar** | T = Threats / Tehditler |
| * Mevcut Ürünlere veya Hizmetlere bir 'Eklenti' oluşturun * BI yazılımı büyüyen bir pazar * Şirket alanı için yeni uygulama alanları bulmak için ürünü kullanın * Yeni bir temel ürün için yeni dikey pazar bulmak için ürünü kullanın. * Danışmanlık ve Eğitim Teklifi * Ürünün aynı hesaba daha fazla satılmasıyla zaman içinde geri kazanılan ilk satış maliyeti. * Maliyetleri azaltmak için endüstri ve ticaretteki mevcut eğilimler - veri analizine büyük ihtiyaç | * Satıcı, satış politikasını değiştirir ve bayileri bırakır * Kötü ürün sürümü, imaj bozar... ve satış kabiliyetini etkiler * Şirket kaynağı, mevcut yüksek katma değerli (yüksek karlılık) faaliyetlerden bu düşük katma değerli (düşük karlılık) faaliyete çekilir. * Satıcıların kendi satış ekipleri ve diğer yerel satıcılarla rekabet etmek |