SWOT анализ

S

- Экономия времени пользователя: Автоматизация подбора товаров на основе предпочтений клиента.

- Персонализация: Учет индивидуальных увлечений и предпочтений.

- Удобство использования: Интуитивный интерфейс через сайт.

-Решение проблемы ненужных трат: Создание виш-листа на основе ваших предпочтений.

W

- Зависимость от интернет-соединения: Ограниченная функциональность без доступа в сеть

- Ограниченная база данных продуктов: Сложности с распознаванием редких товаров

- Высокая стоимость разработки и поддержки: Необходимость в квалифицированных специалистах

O

-сотрудничество с магазинами,маркетплейсами: возможность доставки и самовывоза, отслеживание товаров.

- Развитие подписочной модели: Постоянный доход от пользователей

- Создание сообщества пользователей: Обмен виш-листами и опытом

T

- Экономическая нестабильность: Снижение платежеспособности пользователей

- Низкая цифровую грамотность целевой аудитории.Сопротивление новым технологиям

- Правовые риски: Ответственность за ошибки

Возможность

S-O использовать сильные стороны для реализации возможностей

-активно продвигать уникальность сервиса на рынке

-искать партнерство с блогерами, маркетплейсами и магазинами.

W-O Минимизировать слабые стороны, используя возможности

- Инвестировать в улучшение алгоритмов и расширение базы данных

- Развивать офлайн-функции для снижения зависимости от интернета

S-T Использовать сильные стороны для минимизации угроз

- Подчеркивать технологическое превосходство перед конкурентами

- Уделять особое внимание защите данных

W-T Минимизация слабых сторон и угроз:

- Диверсифицировать бизнес-модель (подписки, партнерства, консультации

- Создать резервные решения для критически важных функций