

**الوحدة ٢**

**لتحليل المشاريع SOWTقائمة فحص أداه**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| يحتاج إلى تحليل **(√)**إضافي | تاريخ الإكمال أو لا توجد إجابة | التعليق | العملية |
|  |  |  | قم بإعداد أداة SWOT لتحليل المشاريع باستخدام نموذج SWOT (انتقل إلى  "My AASBC" على موقع الويب ، ثم  قوائم التحقق والمزيد للتنزيل):  (انظر القسم ٢، ٣) |
|  |  |  | قم بإعداد أداة SWOT لتحليل المشاريع لتحديد نقاط القوة (أمثلة مثل):  ▀المهارات المتخصصة  ▀ الممتلكات والمعدات والمرافق  ▀ رأس المال البشري  ▀ الممتلكات غير الملموسة  ▀ الممتلكات الداخلية والتنظيمية  (انظر القسم ٢،١،١) |
|  |  |  | قم بإعداد أداة SWOT لتحليل المشاريع لتحديد نقاط الضعف (أمثلة مثل):  ▀ قلة الخبرة في مجال الأعمال  ▀ قلة موهبة الموظف وولائه وتعميره  ▀ رأس المال للموظفين  ▀ نقص التدريب المتبادل  ▀ الممتلكات و / أو المتقادمة والمعدات والمرافق  ▀ أعطال المعدات |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| يحتاج إلى تحليل إضافي **(√)** | تاريخ الإكمال أو لا توجد إجابة | التعليق | العملية |
|  |  |  | ▀ موقع سيء  ▀ تسويق غير فعال  ▀ لا يوجد اتجاه استراتيجي واضح  ▀ ضعف المركز المالي و / أو نقص الموارد المالية  ▀ ضعف الضوابط الداخلية  ▀ ارتفاع التكاليف وانخفاض الربح  ▀ لا يوجد منتج أو خدمة ابتكارات  ▀ خدمة العملاء غير المتجاوبة والمتابعة  ▀ منتج أو خط خدمة ضيق  ▀ قاعدة عملاء صغيرة مقارنة بالمنافسة  ▀ صورة ضعيفة للعلامة التجارية  ▀ مجموعة صغيرة من الموردين  ▀ خسارة حصتها في السوق  ▀ عدم وجود إدارة قوية  (انظر القسم ٢،١,٢) |
|  |  |  | قم بإعداد أداة SWOT لتحليل المشاريع لتحديد فرص السوق (أمثلة مثل):  ▀ التوسع جغرافيًا أو عالميًا مع المنتجات أو الخدمات الموجودة  ▀ تنويع المنتجات أو الخدمات  ▀ أضف منتجات أو خدمات تكميلية  ▀ توسيع قاعدة العملاء المستهدفة  ▀ تطوير التحالفات الإستراتيجية مع الشركات الأخرى  ▀ تعيين موظفين مهرة لتمكين الأعمال التجارية لدخول أسواق جديدة و / أو تقديم منتجات أو خدمات جديدة  ▀ شراء شركة أو منافس غير ذي صلة  ▀ تحديد الأسواق المحرومة وتلبية احتياجات ذلك السوق  (انظر القسم ٢،١,٣) |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| يحتاج إلى تحليل  **(√)** إضافي | تاريخ الإكمال أو لا توجد إجابة | التعليق | العملية |
|  |  |  | قم بإعداد أداة SWOT لتحليل المشاريع لتحديد التهديدات المحتملة (أمثلة مثل):  ▀ منافسة جديدة  ▀ المنافسة الحالية مع منتجات وخدمات أقل تكلفة و / أو متفوقة  ▀ واردات أجنبية أقل تكلفة  ▀ الموظف الرئيسي المعين من قبل المسابقة  ▀ ضرائب جديدة أو لوائح العمل  ▀ زيادة معدلات الفائدة وتكاليف التشغيل  ▀ تحول في قاعدة العملاء أو الموردين  ▀ الشركات الكبيرة ذات الموارد المالية الأكبر التي تكرر المنتجات أو الخدمات  ▀ ضيق سوق الائتمان بسبب الاقتصاد المحلي والوطني و / أو العالمي  ▀ تآكل هامش الربح بسبب تسعير البائعين أو القدرة التفاوضية للعملاء الرئيسيين  ▀ المشاكل المتعلقة بالطقس و / أو الكوارث الطبيعية  (انظر القسم ٢،١,٤) |
|  |  |  | حدد ما إذا كان يجب إضافة فئة أخرى لـ "الاتجاهات":  (انظر القسم ٢،٥) |
|  |  |  | راجع نقاط SWOT المهمة لتتذكرها:  (انظر القسم ٢،٦) |