

# Analisi SWOT: che cos'è, come funziona e perché utilizzarla per avere successo

**L'analisi SWOT è uno degli strumenti di pianificazione strategica che serve a guidare le decisioni di un'azienda e a minimizzare i rischi sul lungo periodo.**

## **Che cos'è l'analisi SWOT?**

La **SWOT Analysis**, conosciuta anche con il nome di matrice SWOT, è uno strumento indispensabile per definire la linea strategica di un business. Questa analisi viene utilizzata per valutare quattro variabili principali di un progetto o di un'impresa:

- **punti di forza** (Strengths);
- **punti di debolezza** (Weaknesses);
- **opportunità** (Opportunities);
- **minacce** (Threats).

L'acronimo SWOT identifica un processo di analisi interna (punti di forza e di debolezza) ed esterna (opportunità e minacce) all'azienda per individuare i punti chiave del proprio business al fine di sviluppare una strategia, conseguire un obiettivo e ridurre le probabilità di fallimento.

La nascita di questa metodologia si deve all'economista statunitense *Albert Humphrey* che tra gli anni Sessanta e Settanta guidò un progetto di ricerca all'Università di Stanford utilizzando i dati forniti dalla *Fortune 500*, una lista annuale pubblicata dalla rivista *Fortune* che classifica le 500 maggiori imprese societarie statunitensi misurate sulla base del loro fatturato.

Scopriamo insieme come fare un'analisi SWOT e quali sono i vantaggi che questo procedimento può garantire alla tua attività.

## **Analisi SWOT modello: come funziona la matrice**

L'analisi SWOT è una matrice 2X2 rappresentata da quattro quadranti che contengono i quattro punti fondamentali:



Nella parte alta sono evidenziati i fattori interni (o controllabili) all'impresa, vale a dire i punti di forza e le debolezze, mentre nella parte inferiore sono presenti i fattori esterni (o incontrollabili) all'azienda. Il lato sinistro della matrice mostra gli elementi positivi, ovvero i punti di forza e opportunità, mentre sulla parte destra trovano spazio quelli negativi, ossia le debolezze e minacce.

**Vuoi incrementare i tuoi punti di forza e far crescere la tua attività?**

**Con i sistemi di pagamento di Axepta puoi trovare la [soluzione di pagamento](#) su misura per te**

### **Come fare analisi SWOT: quali sono le fasi**

Di seguito, le fasi per svolgere un'analisi SWOT:

- definizione dell'obiettivo che si intende raggiungere;
- definizione dei punti principali dell'analisi SWOT che sono:
  - punti di forza: le competenze dell'azienda che costituiscono un vantaggio competitivo sulla concorrenza;
  - debolezze: le caratteristiche intrinseche all'azienda che si rivelano dannose nel percorso verso il raggiungimento dell'obiettivo;
  - opportunità: condizioni esterne che sono utili a raggiungere l'obiettivo
  - minacce: provenienti dall'ambiente esterno che possono recare danni alla performance;
- a partire dalla combinazione di questi punti sono definite le azioni da intraprendere per il raggiungimento dell'obiettivo. Se l'obiettivo non è raggiungibile bisogna individuarne uno nuovo e il processo va ripetuto;

- se l'obiettivo è raggiungibile allora la matrice SWOT diventa il punto di partenza per la definizione di possibili strategie creative che devono rispondere alle seguenti domande:
  - - come possono essere utilizzati e sfruttati i punti di forza?
    - come possono essere migliorate le debolezze?
    - come si può sfruttare e beneficiare di ogni opportunità?
    - come si può ridurre ciascuna minaccia?

Questo tipo di tecnica può essere utilizzata in qualsiasi processo decisionale in cui è stato definito un obiettivo. Ciò significa che l'analisi SWOT è utile non solo alle imprese, ma anche ad organizzazioni no-profit, unità governative e singoli individui. Inoltre, può essere utile come strumento di pianificazione preventiva nella gestione delle crisi.

### **Analisi SWOT: fattori endogeni e fattori esogeni**

Ecco alcuni esempi di variabili interne ed esterne all'azienda: