

Mocne strony (Strengths):

- Stabilny dochód ze sprzedaży i utrzymania oprogramowania: **+2**
- Zespół programistów full stack (różne poziomy): **+1**
- Własne biuro, komputery, oprogramowanie: **0**
- Wsparcie administracyjne, IT i sprzedażowe (prezes, kadry, handlowcy): **+1**
- Elastyczność działania jako mała firma: **+1**

- **Suma punktów S: +5**

Słabe strony (Weaknesses):

- Mała liczba programistów (ryzyko przeciążenia): **-1**
- Zależność od ograniczonej liczby klientów/produktów: **-2**
- Ograniczona rozpoznawalność marki: **-2**
- Lokalizacja w małym mieście – możliwe problemy z rekrutacją: **-1**

- **Suma punktów W: -4**

Szanse (Opportunities):

- Rosnący rynek usług IT: **+2**
- Możliwość ekspansji na nowe rynki (np. online): **+1**
- Rozwój nowych produktów (SaaS, chmura): **+1**
- Potencjalne dotacje lub partnerstwa: **+1**

- **Suma punktów O: +5**

Zagrożenia (Threats):

- Duża konkurencja (szczególnie z dużych miast): **-2**
- Ryzyko odejścia kluczowych pracowników: **-1**
- Konieczność ciągłego szkolenia przy zmianach technologii: **-1**
- Potencjalna utrata klientów (np. z powodu braku marketingu): **-1**

- **Suma punktów T: -5**

Podsumowanie punktów SWOT:

- **Suma S (mocne strony): +5**
- **Suma W (słabe strony): -4**
- **Suma O (szanse): +5**
- **Suma T (zagrożenia): -5**
- **Bilans ogólny SWOT: +1**

Najlepszy wybór: Strategia agresywna

(wykorzystanie mocnych stron + szans)

Uzasadnienie:

- Firma ma **dużo mocnych stron** (np. stabilny dochód, doświadczony zespół, własne zasoby IT).
 - Równocześnie istnieje **wiele szans** (np. rosnący rynek IT, nowe technologie, ekspansja, dotacje).
 - Pomimo istnienia słabości i zagrożeń, nie dominują one – bilans SWOT wyszedł **pozytywny (+1)**.
 - To oznacza, że firma **może i powinna inwestować w rozwój**, a nie tylko się bronić czy minimalizować ryzyko.
-

Jak realizować strategię agresywną?

1. **Inwestuj w rozwój własnych produktów** (np. aplikacje SaaS, rozwiązania B2B).
2. **Poszerzaj rynki zbytu** – online, krajowe, zagraniczne (nawet przy pracy zdalnej).
3. **Rozwijaj marketing i sprzedaż** – buduj markę, zwiększaj widoczność.
4. **Szukaj finansowania zewnętrznego** – dotacje, partnerstwa, programy wsparcia.
5. **Wykorzystuj elastyczność małego zespołu** – szybkie testowanie i wdrażanie rozwiązań.