

# Analiză SWOT - Murzac\_Roman

## Introducere

SWOT înseamnă puncte forte, puncte slabe, oportunități și amenințări și, prin urmare, o analiză SWOT este o tehnică de evaluare a acestor patru aspecte ale afacerii tale. Analiza SWOT este un instrument care vă poate ajuta să analizați ce face compania dvs. cel mai bine acum și să concepeți o strategie de succes pentru viitor.

## Etape

Pasul 1: Adunați datele de care aveți nevoie intern și extern.

Pasul 2: Evaluatează-ți punctele forte interne.

Pasul 3: Evaluatează-ți slăbiciunile interne.

Pasul 4: Evaluatează-ți oportunitățile externe.

Pasul 5: Evaluatează-ți amenințările externe.

## Activități

### Puncte forte

1. Unicitatea. IMM-urile sunt unice prin faptul că fiecare afacere furnizează bunuri și servicii într-un mod unic. Antreprenorii sunt creativi și doresc să construiască afaceri care să iasă în evidență pe piață. Prin urmare, își dedică timpul și resursele pentru a veni cu soluții noi și unice.
2. Gestionat de antreprenori cu voință puternică. IMM-urile sunt o reflectare a viselor și dorințelor antreprenorilor. Antreprenorii identifică o problemă și sunt hotărâți să o rezolve din punct de vedere al bunurilor/serviciilor. Succesul ideii lor este o mare motivație pentru a conduce afacerea la cote mai mari. Acest lucru a dus la creșterea IMM-urilor la corporații mari.
3. Produce oameni cu înaltă calificare. Oamenii care lucrează pentru IMM-uri au șansa de a-și dezvolta abilitățile deoarece sunt implicați în conducerea întregii afaceri, indiferent de rolurile lor specifice. Interdependența rolurilor este o experiență de a claxona abilitățile critice. Munca în echipă este politetea pe teren. IMM-urile produc astfel echipe dezvoltate echilibrate.
4. Rezolvă probleme reale din societate. IMM-urile există pentru a rezolva problemele societății prin furnizarea de bunuri și servicii.

### Puncte slabe

1. Lipsa unui plan de continuitate. Un plan de continuitate a afacerii este un document care conține informații despre modul în care o afacere poate supraviețui unui eveniment incert. Mediul de afaceri poate fi afectat de o pandemie precum COVID 19 sau de o criză economică. Prin urmare, este important să înțelegem că lucrurile nu vor decurge întotdeauna așa cum au fost planificate, iar clienții și angajații depind de afacere pentru a-și satisface nevoile.
2. Eșecul eficientizării proceselor. Este timpul ca IMM-urile să realizeze cum lipsa de vizibilitate poate duce la o risipă de resurse. Procesele de cartografiere ajută la trasarea căii către eficiența operațională. În plus, eficientizarea afacerilor ajută la eliminarea sarcinilor inutile, astfel construind o afacere slabă.
3. Nerespectarea legilor și reglementărilor. Cercetările arată că majoritatea IMM-urilor din Kenya sunt informale, ceea ce înseamnă că nu sunt înregistrate și nu respectă legile și reglementările. Este greu să reușești acolo unde există o legislație care nu este respectată. Sunt ratate oportunități mari de creștere.

### Oportunități

1. Parteneriate. Parteneriatele sunt esențiale în creșterea și dezvoltarea IMM-urilor. Un raport al Națiunilor Unite arată că parteneriatele dintre IMM-uri și marile corporații pot duce la dezvoltarea economică, în special în țările în curs de dezvoltare. În plus, o implicare mai mare a sectorului corporativ cu IMM-urile poate facilita accesul mai ușor la piețe, costurile reduse ale conducerii unei afaceri și o calitate îmbunătățită a furnizării de bunuri și servicii. Colaborarea creează valoare și parteneriatul ar trebui căutat cu abilități de cunoaștere și capacitatea de a asocia. Într-adevăr, dacă vrei să mergi repede, mergi singur, dar dacă vrei să mergi departe, partener.

2. Experiență pozitivă a clienților. Experiența clienților contribuie la creșterea durabilă a unei afaceri. IMM-urile există pentru a servi clienții, astfel încât să lucreze pentru a-i face pe acești clienți fericiți la fiecare punct de contact este intenționat să obțină succes. Clienții fericiți rămân loiali afacerii, recomandă alți clienți să vă cumpere bunurile și serviciile și vor fi întotdeauna susținători ai mărcii.
3. Programe de mentorat. Majoritatea antreprenorilor se bazează pe abilitățile lor înnăscute pentru a conduce o afacere. Mediul de afaceri este dinamic și este nevoie de formare constantă și de mentorat pentru a dobândi instrumente pentru susținerea creșterii IMM-urilor. Există Asociații care oferă astfel de programe precum Asociația Fondatorilor IMM-urilor. În plus, SNDBX cuprinde un grup de antreprenori care s-au reunit pentru a oferi sprijin altor antreprenori.

#### Amenințări

1. Luptă pentru îndemânare și talent. Cercetările arată că unele IMM-uri nu își pot păstra personalul mai mult de un an. Acest lucru se datorează faptului că marile corporații braconează personalul IMM-urilor oferind un contract mai bun. IMM-urile se luptă să obțină calitate, mai ales atunci când pleacă un angajat foarte dependent. Vechea noțiune de a avea grijă de personal pentru a-i păstra nu mai funcționează. Ce se întâmplă dacă IMM-urile percep taxe de transfer ca în echipele sportive? În plus, este important ca toți angajații să înțeleagă cum sunt efectuate toate sarcinile/procese pentru a salva situația.
2. Finanțare inadecvată. IMM-urile nu au suficiente fonduri pentru a-și îndeplini obiectivele. Costul în creștere al conducerii unei afaceri a dus la ștergerea unor întreprinderi mici și mijlocii. În plus, există oameni cu idei, dar nu le pot pune în practică din cauza fondurilor inadecvate. IMM-urile pot obține finanțare din Schema de garantare a creditelor, care este o inițiativă a guvernului din Kenya pentru a sprijini creșterea IMM-urilor prin instituții precum băncile. Cercetările arată, de asemenea, că Saccos reprezintă o sursă accesibilă de finanțare pentru IMM-uri.
3. Criză. Vânzările și profiturile scad în timpul unei recesiuni, angajații sunt disponibilizați sau le sunt tăiate salariile, ceea ce este demotivant. Criza economică are un efect pe termen lung asupra finanțelor IMM-urilor. Prin urmare, este important să construiești o rezervă în timpul unui boom pentru a minimiza efectele care vin odată cu o criză.

#### Analiza SWOT

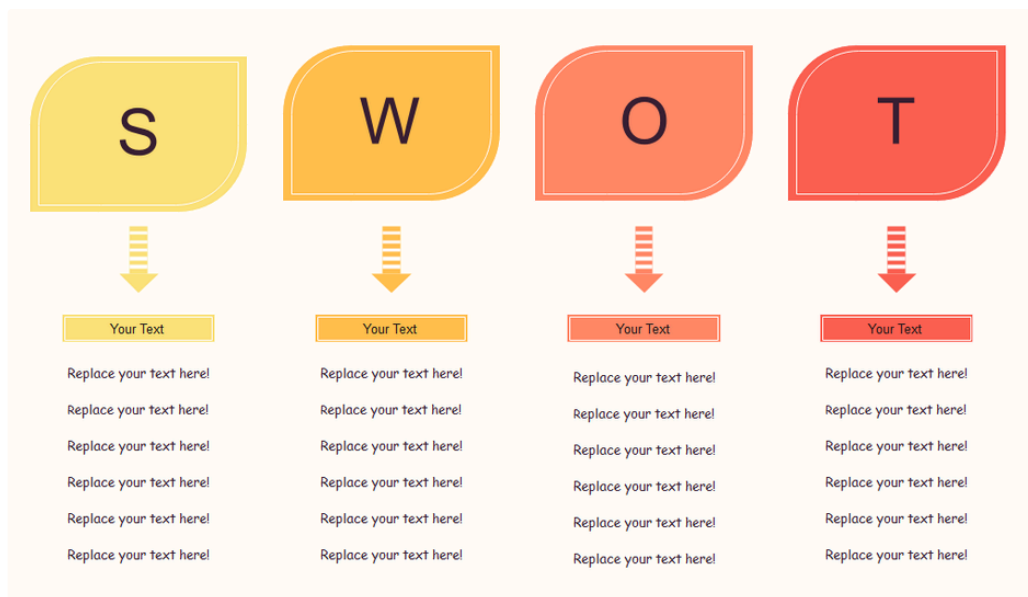


Fig. 1. Analiza SWOT

#### Concluzii

Rămâne de completat...