

SWOT Анализ - Продажба на огнехвъргачка за домашна употреба

Strengths	Weaknesses
<ul style="list-style-type: none"> • Малко на брой конкуренти, занимаващи се със същата дейност глобално • Нулева конкуренция в България¹ • Предлагане на продукт, който ще може да се използва за много неща в дома (фламбиране на храна, правене на крем карамел, термална дезинфекция на повърхности, изгаряне на вредители, запалване на газов котлон, запалване на досаден съсед и т.н.) • Уредът е лесно преносим и се зарежда лесно • Уредът е направен от качествени материали 	<ul style="list-style-type: none"> • Малко персонал • Бавно производство на огнехвъргачките • Недостатъчно проучване в търсенето и предлагането на домашни огнехвъргачки • Нова фирма = недостатъчна репутация сред клиентите
Opportunities	Threats
<ul style="list-style-type: none"> • Голямо развитие, ако се направи правилната реклама • Установяване на връзки с фирми за доставка на газови флакони за по-добри цени при купуване на едро • Развитие на бранда не само като домашна огнехвъргачка, а и за професионални цели (напр. готварство) 	<ul style="list-style-type: none"> • 1 основен сериозен конкурент – The Boring Company² • Евентуално неодобрение на самата идея от обществото • Възможно е използването на уреда да е в противоречие със закона за оръжията, боеприпасите, взривните вещества и пиротехническите изделия

¹Непроверени данни

²Проектът е приключил след продажбата на 20 000 "not flamethrowers", така че технически може да не се считат за конкуренция