

## SWOT-ANALYS

*SWOT kommer från engelskans Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats (Styrkor, Svagheter, Möjligheter och Hot), och används för att ta skapa en helhetsbild av företagets utmaningar och möjligheter. Resultatet används för att ta fram en affärs- och lönsamhetsplan.*

### SWOT-ANALYS OCH LÖNSAMHETSPLAN I 6 STEG

**Använd gärna mallen nedan och gå igenom stegen ett i taget.**

1. **Styrkor.** Vad i vår verksamhet gör oss bra? Är det produkterna, produktkvaliteten, samarbetet i personalen, kompetensen hos personalen, markförhållanden, maskinpark, arbetsmiljö?
2. **Svagheter.** Vad kan vi göra bättre, vad skulle våra kunder inte tycka om ifall de visste? Är det personalbrist, miljöpåverkan, kapitalbrist, samarbetssvårigheter, otydlig ansvarsfördelning, brister i försäljningsarbetet?
3. **Möjligheter.** Vad händer i omvärlden som kan öka vår försäljning och vinst? Det kan handla om växande efterfrågan på våra produkter, ökad kunskap hos kunder om oss, ny teknik.
4. **Hot.** Vad händer i omvärlden som kan hota vår verksamhet? Exempel kan vara ökad konkurrens från nya företag, ny lagstiftning eller nya krav från kunder som medför ökade kostnader.

*Nu har ni fått fram en bild av de faktorer som kan påverka företagets lönsamhet. Då är det dags att fundera över hur ni ska hantera det. Vad ska ni göra, när ska ni göra det och vad kommer det att kosta?*

5. **Rangordna** faktorerna i varje ruta. Vad behöver åtgärdas direkt och vad kan vänta? Vad kan vi inte påverka?
6. **Planera åtgärder.** Vad ska ni göra, vad kostar det och när kan det genomföras. Lägg in i ditt befintliga affärssystem eller använd mallen nedan.

# MALL FÖR SWOT-ANALYS

Datum:	Upprättat av:
--------	---------------

<b>STYRKOR</b> <i>Vad fungerar bra idag? Varför väljer kunderna oss? Vad gör vi bättre än andra, vad gör oss unika? Vilka resurser har vi?</i>	<b>SVAGHETER</b> <i>Vad borde vi göra bättre, vad har kunderna klagat på? Vilka brister har vi jämfört med andra? Vilka resurser önskar vi att vi hade?</i>
<b>MÖJLIGHETER</b> <i>Vilka trender i samhället kan vi dra nytta av? Hur kan vi dra nytta av våra styrkor ännu mer? Hur kan vi framhäva det vi är bra på? Kan vi använda våra resurser på ett nytt sätt?</i>	<b>HOT</b> <i>Vilka samhällstrender kan skada oss? Vilka av våra svagheter kan hota vår affär? Vad gör konkurrenterna som kan hota oss? Har vi rätt teknik och kompetens?</i>

# MALL FÖR LÖNSAMHETSPLAN

Datum:	Upprättat av:
--------	---------------

*Fyll i de åtgärder du har kommit fram till i SWOT-analysen och kostnaderna för dem. Uppskatta resultatet utifrån föregående års resultat.*

	ÅR 1	ÅR 2	ÅR 3	ÅR 4	ÅR 5
Resultat föregående år					
Uppskattad intäktsökning					
Kostnad åtgärd 1					
Kostnad åtgärd 2					
Kostnad åtgärd 3					
Beräknat resultat					

*På nästa sida finns ett exempel som visar hur du kan använda tabellen.*

# EXEMPEL

Vi tänker oss ett företag som kom fram till detta i sin SWOT-analys:

**Svaghet:** Traktorn är för gammal och behöver repareras ofta. En ny traktor skulle effektivisera produktionen. Kostnad 300

**Möjlighet:** Vi har självplock av potatis. Vi skulle kunna få fler kunder om vi kunde marknadsföra oss bättre via sociala medier. En kurs vore bra. Kostnad 5.

**Hot:** Vi kommer att få krav på oss att ha en fossilfri produktion, om vi inte kan klara det inom 5 år får vi inte leverera till Storköp. Vi behöver byta ut oljepannan mot en panna för biobränsle. Kostnad 100.

	ÅR 1	ÅR 2	ÅR 3	ÅR 4	ÅR 5
Resultat föregående år	200	100	145	95	170
Uppskattad intäktsökning		50	100	100	100
Kostnad åtgärd 1 (ex ny traktor)	100	100	100		
Kostnad åtgärd 2 (ex utbildning digitala medier)		5			
Kostnad åtgärd 3 (panna för biobränsle)			50	25	25
Uppskattat resultat	100	145	95	170	245