

Swot analiza - STR Lav

Vrsta: Seminarski | Broj strana: 15 | Nivo: Megatrend Univerzitet, Fakultet za poslovne studije

SADRŽAJ

red.br. Naziv poglavlja strana 1. UVOD 3

2. KAKO KORISTITI SWOT ANALIZU 4 3. SVRHA SWOT ANALIZE 6 3.1. Jake strane biznisa 6 3.2. Slabe strane biznisa 7 3.3. Šanse okruženja 7 3.4. Opasnosti okruženja za biznis 8 4. SWOT MATRICA I VRIO OKVIR 9 5. PRIMENA SWOT ANALIZE NA LIČNOST 11 6. PRIMER-SWOT ANALIZE S.T.R. „LAV-1“ 13 7. ZAKLJUČAK 14 8. LITERATURA 15

UVOD

SWOT analiza je kvalitativna analitička metoda kojom se stupnjevanjem elemenata u okviru 4 polja analize (mogućnosti, ograničenja, prednosti, nedostaci) procenjuju jake i slabe strane, pogodnosti i problemi razmatranog predmeta ili pojave. Može se koristiti u proceni podobnosti prostornih i tržišnih preduslova za turistički razvoj nekog prostora ili podobnosti i stanja postojeće ponude u odnosu na tržište potražnje, kao i za određena marketinška istraživanja i sl. Kod toga treba poštovati činjenicu da se radi o subjektivnoj proceni elemenata analize.

SWOT analiza predstavlja metodu pomoću koje se ocenjuje strategija preduzeća i uključuje četiri ključna faktora: snage (strengths), slabosti (weakness), šanse (opportunities) i pretnje (threats). Snage i slabosti predstavljaju unutrašnje karakteristike preduzeća (biznisa), dok šanse i pretnje dolaze iz okruženja. Ona se temelji na prikupljenim i analiziranim podacima za vreme istraživanja tržišta. Pomoću SWOT analize se identifikuju i uzimaju u obzir ključni faktori u trenutku plasiranja novog proizvoda/usluge na tržište. Namenjena je vrednovanju usklađenosti sposobnosti preduzeća sa uslovima u okolini preduzeća.

Strength – snage, prednosti;

Weaknesses – slabosti, nedostaci;

Opportunities – prilike, mogućnosti;

Threats – pretnje

Struktura SWOT analize je sledeća:

SNAGE (STRENGTHS) SLABOSTI (WEAKNESSES) Koje su jake strane proizvoda / usluge?

Po čemu se razlikuje od drugih proizvoda/ usluga?

Jesu li ove prednosti dovoljno iskorišćene?

Koje su slabosti proizvoda/usluga?

U čemu je proizvod slabiji od ostalih proizvoda/usluga na tržištu? PRILIKE (OPPORTUNITIES) PRETNJE (THREATS) Koji spoljni faktori mogu biti iskorišćeni ako se ukaže prilika i nađu resursi? Koji spoljni faktori mogu biti pretnja u smanjivanju udela na tržištu?

SWOT analizom se nastoji identifikovati poslovna strategija kojom će se na najbolji način iskoristiti snage i minimalizovati slabosti, pa kapitalizovati prilike i minimalizovati pretnje. Drugim rečima možemo reći da je cilj swot analize da se minimalizuju slabosti uz istovremeno povećanje snaga preduzeća, te kako što bolje iskoristiti šanse uz istovremeno smanjenje pretnji iz okruženja. Ona može biti od velike pomoći prilikom planiranja i ocene određenog posla.

**----- OSTATAK TEKSTA NIJE PRIKAZAN. CEO RAD MOŽETE
PREUZETI NA SAJTU. -----**

www.maturskiradovi.net

MOŽETE NAS KONTAKTIRATI NA E-MAIL: maturskiradovi.net@gmail.com