

ANALIZA SWOT

Denumirea instrumentului	Analiza SWOT
Dezvoltatorul instrumentului	➤ Albert Humphrey ➤ Conceptul analizei SWOT a fost dezvoltat în perioada 1960-1970 la Stanford Research Institute din SUA. Acronimul SWOT provine din termenii englezești Strengths, Weaknesses, Opportunities și Threats, care înseamnă puncte tari, puncte slabe, oportunități și amenințări.

Fișa instrumentului**MATRICEA SWOT**

POZITIV

NEGATIV

INTERN

**PUNCTE FORTE**

-
-
-
-
-

**PUNCTE SLABE**

-
-
-
-
-

EXTERN

**OPORTUNITĂȚI**

-
-
-
-
-

**AMENINȚĂRI**

-
-
-
-
-

Scopul instrumentului	Analiza SWOT este un instrument de planificare strategică utilizat pentru evaluarea unei afaceri prin identificarea punctelor forte, punctelor slabe, oportunităților și amenințărilor. Ea ajută antreprenorul să înțeleagă situația actuală a afacerii sale și să ia decizii pentru dezvoltarea acesteia.
Beneficiile instrumentului	Analiza SWOT este un instrument util care ajută la evaluarea unei afaceri din perspective diferite și la identificarea unor modalități de dezvoltare și îmbunătățire. Analiza permite identificarea avantajelor și dezavantajelor afacerii tale valorificarea oportunităților din mediul extern și reducerea riscurilor. Prin realizarea unei analize SWOT se pot: valorifica punctele tari pentru a obține un avantaj competitiv, identifica și corecta punctele slabe înainte ca acestea să afecteze activitatea ta; sa descoperi și exploata noi oportunități de dezvoltare; sa anticipezi și reduci impactul amenințărilor potențiale.
Pașii de aplicare	Pasul 1: Definirea obiectivului Stabiliți ce afacere sau activitate doriți să analizați și scopul analizei. ▫ Decide dacă ar trebui să îți extinzi afacerea in alte zone geografice. Pasul 2: Identificarea punctelor forte - Factori interni (Strengths) Enumerați avantajele interne ale afacerii, precum experiența, competențele, calitatea serviciilor sau relația cu pacienții. ➤ <i>Ce facem bine?</i> ➤ <i>Ce ne-au spus pacientii, colaboratorii că apreciază la noi?</i> ➤ <i>Ce este unic la serviciile noastre?</i> ➤ <i>Ce resurse deținem (cunostinte, experienta, tehnologie, capital)?</i> Pasul 3: Identificarea punctelor slabe - Factori interni (Weaknesses) Analizați aspectele care pot limita dezvoltarea afacerii, cum ar fi lipsa resurselor financiare, experiența redusă sau promovarea insuficientă. ➤ <i>Ce putem îmbunătăți?</i>

	➤ <i>De ce sunt nemulțumiți pacienții sau colaboratorii noștri?</i> ➤ <i>Unde suntem prin comparație cu concurența?</i> ➤ <i>Ce ne lipsesc: cunoștințele sau resursele?</i> Pasul 4: Identificarea oportunităților - Factori externi (Opportunities) Analizați factorii externi care pot contribui la dezvoltarea afacerii, precum creșterea cererii pentru servicii, accesul la finanțări sau noile tehnologii. ➤ <i>Care dintre punctele noastre forte ar putea fi valoroase pentru colaboratori?</i> ➤ <i>Unde ne-am putea extinde?</i> ➤ <i>Există zone geografice unde concurența este mai redusă sau unde serviciile noastre lipsesc?</i> Pasul 5: Identificarea amenințărilor și stabilirea măsurilor (Threats) Identificați riscurile externe, cum ar fi concurența, modificările legislative sau creșterea costurilor, apoi stabiliți măsuri pentru reducerea impactului acestora. ➤ <i>Ce aduce nou concurența?</i> ➤ <i>Ce probleme economice sau politice ar putea afecta afacerea noastră?</i> ➤ <i>Cum ne-ar putea influența progresul tehnologic?</i>
Activități post analiza SWOT	După finalizarea analizei SWOT, trebuie să valorificați punctele forte prin consolidarea avantajelor competitive și să utilizați cât mai eficient resursele disponibile astfel: ➤ <i>Folosește punctele forte - pune în valoare avantajele pe care le ai.</i> ➤ <i>Îmbunătățește punctele slabe - rezolvă aspectele care pot fi îmbunătățite.</i> ➤ <i>Profită de oportunități - valorifică noile șanse de dezvoltare.</i> ➤ <i>Redu riscurile - ia măsuri pentru a preveni sau diminua amenințările.</i> ➤ <i>Aplică și urmărește planul propus - pune în practică soluțiile și verifică periodic rezultatele.</i>
Bibliografie	* Humphrey, A. - SWOT Analysis; * https://ro.wikipedia.org/wiki/Analiza_SWOT; * https://www.mindtools.com/pages/article/newTMC_05.htm

Exemplu practic

Analiză SWOT pentru activități antreprenoriale în asistența medicală

SWOT ANALYSIS

Department name: Asistență medicală
Prepared by: Echipa de management

Created date:
Review date:

STRENGTHS

- Personal calificat și bine pregătit.
- Servicii medicale de calitate, orientate către pacient.
- Relație apropiată și bazată pe încredere cu pacienții.
- Program flexibil și intervenții rapide.
- Respectarea normelor de siguranță și etică profesională.

S

WEAKNESSES

- Buget limitat pentru dezvoltare și promovare.
- Număr redus de angajați.
- Costuri ridicate pentru echipamente și materiale medicale.
- Vizibilitate redusă pe piață la începutul activității.
- Dependență de disponibilitatea personalului medical.

W

OPPORTUNITIES

- Creșterea cererii pentru servicii medicale la domiciliu.
- Acces la fonduri europene și programe de finanțare.
- Colaborări cu clinici, spitale și medici de familie.
- Dezvoltarea serviciilor digitale și a telemedicinii.
- Îmbătrânirea populației și creșterea nevoii de îngrijire.

O

THREATS

- Concurență ridicată în domeniul serviciilor medicale.
- Modificări ale legislației din sănătate.
- Creșterea costurilor materialelor și echipamentelor.
- Lipsa personalului medical calificat.
- Situații epidemiologice sau economice care pot afecta activitatea.

T

Material realizat de
Matei Mihaela, As. Med. Pr.- Spital Hârlău Iași

Notă: Acest material a fost elaborat pe baza contribuției proprii a autorului și a documentării din surse de specialitate. De asemenea, a fost utilizată inteligența artificială pentru sprijin în structurarea informațiilor și generarea imaginilor. Conținutul final a fost verificat, revizuit și este asumat integral de autor.