

SWOT-анализ компании по бурению отверстий под буронабивные сваи (фрагмент бизнес-плана)

3.5.1. Возможности и угрозы рынка

На основе экспертных оценок инициатора бизнес-плана и Программы "РАЗВИТИЕ И РАЗМЕЩЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН НА ОСНОВЕ КЛАСТЕРНОГО ПОДХОДА ДО 2020 ГОДА И НА ПЕРИОД ДО 2030 ГОДА" были выявлены возможности и угрозы рынка, сильные и слабые стороны будущей Компании.

Таблица 3.5.1.1

№	Факторы
	Возможности
1	Развитие и расширение рынка строительно-монтажных услуг
2
	Угрозы
3	Сезонность, влияющая на объемы работ
4
5
6 (.....)

3.5.2. Сильные и слабые стороны предприятия

Таблица 3.5.1.2

	Сильные стороны
1	Наличие гарантированного объема потенциальных работ от заказчиков ООО «XXX» на проектные работы
2	Проектная группа ООО «XXX» может оперативно предложить грамотное решение фундаментов
3 «...»
4 «...»
5 «...»
	Слабые стороны
6	Отсутствие опыта ведения строительного подряда
7	Отсутствие «портфолио»
8
9
10

3.5.3. Стратегические инициативы

В Таблице 3.5.3.2 представлено сопоставление списков «возможностей», «угроз», «сильных» и «слабых сторон».

Сопоставление списков происходит следующим образом: в каждом списке факторы сопоставляются друг с другом («1» с «1», «1» с «2» и т.д.):

Таблица 3.5.3.1

	Возможности	Угрозы
--	-------------	--------

	1. ... 2. ... 3. ...	1. ... 2. ... 3. ...
Сильные стороны 1. ... 2. ... 3. ...	Поле СиВ (сильные стороны и возможности) <i>Позволяют ли эти сильные стороны получить преимущества благодаря этой возможности?</i>	Поле СиУ (сильные стороны и угрозы) <i>Позволяют ли эти сильные стороны избежать этой угрозы?</i>
Слабые стороны 1. ... 2. ... 3. ...	Поле СлВ (слабые стороны и возможности) <i>Препятствуют ли эти слабые стороны использовать эту возможность?</i>	Поле СлУ (слабые стороны и угрозы) <i>Препятствуют ли эти слабые стороны избежать этой угрозы?</i>

Положительные ответы помечаются символом «√». По всем таким полям в Таблице 3.5.3.3 приведены стратегические инициативы, позволяющие использовать сильные стороны и возможности, компенсировать слабые стороны и угрозы для достижения поставленных целей. В столбце «Номера» этой таблицы внесены номера пар «сторона предприятия – фактор среды», в интересах которых сформулирована инициатива. Номера пар формируются путём объединения номеров соответствующих строк и столбцов Таблицы 3.5.3.2. То есть, номер 0801 соответствует паре «сторона №8 - фактор №1».

Таблица 3.5.3.2

		I. Возможности		II. Угрозы			
		1. Развитие и расширение рынка	2.	3. Сезонность	4.	5.	6.
Сильные	1. Наличие гарантированного объема работ						
	2.						
	3.						
	4.						
	5.						
Слабые	6. Отсутствие опыта ведения строительного подряда						
	7. «.....»						
	8.						
	9.						
	10.						

Таблица 3.5.3.3

№	Инициатива	Номера
1	Проинформировать клиентов ООО «XXX» о новой услуге, выявить среди них потенциальных потребителей, вести с ними индивидуальную работу	0102, 0105, 0106
2	Укреплять деловую репутацию нового бизнеса за счёт авторитета ООО «XXX» и преимуществ комплексной услуги	0201, 0202, 0301, 0302, 0401, 0402
3	0501, 0502
4 «.....»	0503
5 «... ..»,	0601, 0602, 0604
6 «... ..»	0701, 0702
7, –	0801, 0802, 0803
8 –	0901, 0902, 0904
9 – 3.5.4	1001, 1002, 1003, 1006

На нашем сайте вы можете ознакомиться с другими [примерами наших работ по SWOT-анализу](#), а также с [процедурой заказа и](#)

[выполнения SWOT-анализа](#). Читайте о возможностях оптимизации расходов на эту услугу в разделе ["Сколько стоит проведение SWOT-анализа?"](#).

Заполните эту [форму](#) и мы подготовим для вас коммерческое предложение с планом работы и сметой расходов. Мы можем также обсудить вашу задачу по телефонам **(812)984-4580** или **(812)430-1953**, Skype **Piter-Consult**.