

## SWOT-анализ компании по оказанию строительных услуг (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
	<b>Возможности</b>
1	Развитие и расширение рынка строительно-монтажных услуг
2	.....
	<b>Угрозы</b>
3	Сезонность, влияющая на объемы работ
4	.....
5	.....
6	..... (.....)

### 3.5.2. Сильные и слабые стороны предприятия

Таблица 3.5.1.2

	<b>Сильные стороны</b>
1	Наличие гарантированного объема потенциальных работ от заказчиков ООО «ХХХ» на проектные работы
2	Проектная группа ООО «ХХХ» может оперативно предложить грамотное решение фундаментов
3	..... «... ..» .....
4	..... «... ..»
5	..... «... ..» .....
	<b>Слабые стороны</b>
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

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

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

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

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

№	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

Таблица 3.5.3.3

 На нашем сайте вы можете ознакомиться с [процедурой заказа и разработки SWOT-анализа](#). Читайте о возможностях **оптимизации расходов** на эту услугу в разделе ["Стоимость проведения SWOT-анализа предприятия"](#).

 Если вы [заполните эту форму](#), мы [подготовим коммерческое предложение на проведение SWOT-анализа](#) с учётом специфики вашей задачи.