

Cosa è l'analisi SWOT

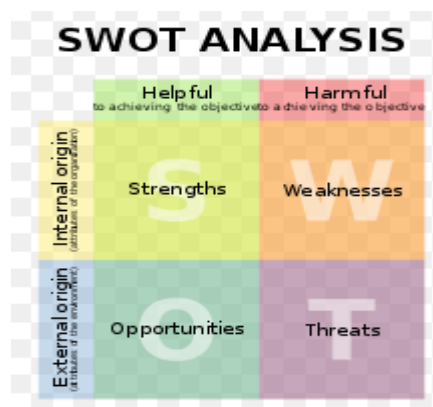
L'analisi SWOT è uno strumento di pianificazione strategica utilizzato per valutare i punti di forza (*strengths*), i punti di debolezza (*weaknesses*), le opportunità (*opportunities*) e le minacce (*threats*) di un progetto o di un'organizzazione con lo scopo di aiutare le aziende a identificare fattori interni ed esterni che possono influenzare il loro successo.

Nello specifico i **punti di forza** si riferiscono alle competenze distintive, ai vantaggi competitivi, alle risorse e alle capacità che un'organizzazione possiede come ad esempio una forte brand reputation, un accesso privilegiato alle migliori risorse naturali o una squadra di vendita esperto.

I **Punti di debolezza** rappresentano le aree in cui l'organizzazione potrebbe migliorare o i punti in cui è svantaggiata rispetto ai concorrenti. Questi potrebbero essere ad esempio le strutture obsolete, mancanza di diritti di proprietà intellettuale, o un grande turnover del personale

Le **opportunità** riguardano i fattori esterni che l'organizzazione potrebbe sfruttare a suo vantaggio, come un mercato emergente, l'innovazione tecnologica o una deregolamentazione del settore.

Le **minacce infine** sono quei fattori esterni che potrebbero presentare sfide per l'organizzazione come un nuovo competitor sul mercato, un'inflazione crescente o un aumento delle barriere commerciali.



Perché è importante fare un'analisi SWOT

I motivi sono molteplici. Vediamoli:

1. fornisce una chiara visione dei punti di forza e debolezza dell'organizzazione. In particolare, dà un quadro completo dell'attuale posizione dell'impresa sul mercato e permette ai dirigenti di vedere dove si trovano ora e cosa potrebbe

- aspettarli in futuro. Identificare i punti di forza consente all'impresa di costruire su di essi mentre riconoscere i punti di debolezza offre l'opportunità di affrontarli o pianificare intorno ad essi.
2. Aiuta a identificare opportunità e minacce, permettendo di reagire in modo proattivo. L'analisi delle opportunità, infatti, può rivelare nuovi mercati, nuovi segmenti di clientela o nuove linee di prodotto. Mentre migliorare la gestione del rischio e riconoscere le potenziali minacce, aiuta l'impresa a sviluppare piani per mitigarle o evitarle del tutto. Questo potrebbe includere l'assunzione di assicurazioni, la diversificazione dei fornitori o la modifica delle operazioni aziendali.
 3. Promuove la discussione e il pensiero critico all'interno dell'organizzazione. approfondire: l'analisi SWOT non è un processo isolato o esclusivamente tecnico. È, piuttosto, un esercizio collaborativo che coinvolge diversi reparti e livelli gerarchici dell'organizzazione. Diversi dipartimenti, infatti, possono avere visioni differenti su ciò che costituisce un punto di forza o una minaccia e queste diverse prospettive promuovono il dialogo aperto e il confronto. Questo dialogo può portare a una maggiore comprensione delle sfide e delle opportunità dell'organizzazione, nonché a un maggiore allineamento tra i reparti. Inoltre, fare l'analisi SWOT stimola le persone a valutare criticamente l'organizzazione e il suo ambiente. Questo tipo di riflessione può portare a intuizioni profonde e soluzioni innovative che potrebbero non emergere in un contesto meno strutturato.
 4. Migliora la presa di decisioni: l'analisi SWOT fornisce una base solida per prendere decisioni. Offre una struttura per valutare le potenziali decisioni in termini di come sfruttare i punti di forza, come affrontare i punti di debolezza, come capitalizzare sulle opportunità e come mitigare le minacce.
 5. Ottiene maggiore coinvolgimento e collaborazione: quando un'impresa conduce un'analisi SWOT, spesso coinvolge diversi reparti e stakeholder. Questo può promuovere una maggiore comprensione tra i reparti, incoraggiando la collaborazione e garantendo che tutti siano sulla stessa lunghezza d'onda in termini di obiettivi e sfide.
 6. Funziona come base per lo sviluppo di strategie future: se condotta accuratamente, la SWOT fornisce un quadro dettagliato dell'attuale posizione strategica dell'organizzazione e delle potenziali direzioni future. L'analisi può rivelare aree che necessitano di rinforzi o miglioramenti. Ad esempio, se un punto di debolezza è una scarsa presenza online, la strategia futura potrebbe concentrarsi sull'espansione digitale. Mentre molte aziende si concentrano sull'orizzonte a breve termine, l'analisi SWOT può aiutare a guardare oltre, offrendo una visione a lungo termine. Questo può aiutare l'organizzazione a posizionarsi meglio per il successo futuro.

7. Fornisce un aiuto nella pianificazione strategica: per far sì che l'analisi SWOT sia uno strumento davvero utile e abbia un impatto tangibile è necessario tradurre i dati dell'analisi in azioni concrete attraverso la definizione di obiettivi chiari e misurabili, lo sviluppo di tattiche e piani d'azione per raggiungere gli obiettivi prefissati, l'assegnazione delle risorse come il capitale, il personale, poiché l'organizzazione deve decidere dove e come assegnare queste risorse per ottenere il massimo impatto e dopo un certo periodo è fondamentale rivedere la strategia e la sua efficacia. Ciò potrebbe portare a nuovi insight e potrebbe essere necessario rivedere le scelte o l'approccio.

Sì ma come si fa nel concreto l'analisi SWOT?

Per prima cosa è necessario raccogliere le informazioni. Iniziamo ad identificare gli obiettivi dell'analisi e raccogliamo informazioni pertinenti sia sull'ambiente interno che esterno dell'organizzazione.

Stiliamo una lista dettagliata in cui indichiamo i punti di forza, di debolezza, le minacce e le opportunità dell'impresa cercando di essere il più obiettivi possibile.

Una volta compilata la lista valutiamo e assegniamo le priorità a ciascun elemento in base alla sua rilevanza e al potenziale impatto. Ora usiamo l'analisi SWOT per sviluppare strategie che possano sfruttare i punti di forza, affrontare i punti di debolezza, sviluppare le opportunità e neutralizzare o limitare le minacce.

In sintesi, l'analisi SWOT non è solo un esercizio di valutazione, ma un catalizzatore per la comunicazione interna, la riflessione profonda e la pianificazione strategica. Agisce come un ponte tra l'attuale situazione dell'organizzazione e le sue aspirazioni future, offrendo una strada chiara per muoversi da dove si trova ora a dove vuole essere in futuro.

Come per ogni strumento però, il suo valore è determinato dalla qualità delle informazioni inserite e dalla capacità di agire in base ai risultati.

La tua impresa fa costantemente l'analisi SWOT?

Il nostro Studio con il servizio di consulenza basato sullo strumento scientifico Cruscotto di Controllo®[®], il software numero uno in Italia basato sulla Balanced Scorecard, è in grado creare un'analisi SWOT dettagliata della tua impresa e aiutarti ad avere una implementazione strategica traducendo le informazioni in azioni concrete e risultati misurabili.