

# SWOT *(Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)*

SWOT-analyysi on yksinkertainen ja moneen tilanteeseen sopiva työkalu, kun on tarpeen kartoittaa kokonaistilanne jostakin asiasta, esimerkiksi koko yrityksesi toiminnasta, jostakin suunnitelmasta tai toiminnan jostakin osa-alueesta. Neljään ruutuun listataan asiaan liittyvät vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat.

Vahvuudet ( <i>Strengths</i> )	Heikkoudet ( <i>Weaknesses</i> )
1. myyntiosaaminen 2. hyvä palaute 3. 4. jne ...	1. somen hyödyntäminen 2. tuotevalikoiman puutokset 3. 4. jne ...
Mahdollisuudet ( <i>Opportunities</i> )	Uhat ( <i>Threats</i> )
1. Uudet markkina-alueet 2. laajentaminen 3. 4. jne ...	1. talven alku 2. markkinatilanne 3. 4. jne ...

Vahvuudet ja heikkoudet ovat ns. **sisäisiä** ominaisuuksia, eli mitä vahvuuksia ja heikkouksia aiheeseen yrityksen sisältä päin liittyy. Vahvuuksia voisi olla esimerkiksi myyntiosaaminen tai hyvää palautetta saaneet majoituspalvelut. Heikkouksia puolestaan voisivat olla esimerkiksi huono sosiaalisen median hyödyntäminen markkinoinnissa, taikka tuotevalikoiman puutokset.

Mahdollisuudet ja uhat ovat **ulkoisia** piirteitä, eli ne kohdistuvat yritykseen ulkoa päin. Mahdollisuuksia voisivat olla esimerkiksi uusien markkina-alueiden löytyminen tai toiminnan laajentaminen, uhkia esimerkiksi markkinatilanteen vaihtelu tai talven alkuaan liittyvä vaihtelu. Uhat voivat olla jo nyt käytännön toiminnassa havaittuja, tai tulevaisuuden kehitykseen liittyviä ennakoituja uhkia.

SWOT-taulukko jo on jo itsessään mahdollisuus havaita analysoitavasta asiasta uusia seikkoja. Analyysin voi halutessaan viedä pidemmälle käytännön toimenpiteiden ja strategioiden miettimiseen *seuraavalla sivulla* esitellyllä ns. TOWS-analyysillä, jossa hyödynnetään SWOT-analyysissä tehtyjä havaintoja.

# TOWS

Tehdään alla olevan esimerkin mukainen taulukko, jonne listataan kuvan mukaisesti SWOT-tilin havaitut mahdollisuudet, uhat, vahvuudet ja heikkoudet. Sarakkeiden ja rivien leikkauskohtien neljään ruutuun kirjataan ylös miten havaituilla asioilla voitaisiin kehittää toimintaa.

	<b>Mahdollisuudet (Opportunities)</b> 1. Uudet markkina-alueet 2. laajentaminen 3. 4. jne ...	<b>Uhat (Threats)</b> 1. talven alku 2. markkinatilanne 3. 4. jne ...
<b>Vahvuudet (Strengths)</b> 1. myyntiosaaminen 2. hyvä palaute 3. 4. jne...	<b>(S+O)</b> Tähän ruutuun kirjataan strategioita ja toimenpiteitä, joissa <b>vahvuuksien</b> avulla päästään hyödyntämään <b>mahdollisuuksia</b> .	<b>(S+T)</b> Tähän ruutuun kirjataan strategioita ja toimenpiteitä, joissa voidaan hyödyntää <b>vahvuuksia</b> olemassa olevien ja ennakoitujen <b>uhkien</b> välttämiseen.
<b>Heikkoudet (Weaknesses)</b> 1. somen hyödyntäminen 2. tuotevalikoiman puutokset 3. 4. jne...	<b>(W+O)</b> Tähän ruutuun kirjataan strategioita ja toimenpiteitä, joissa <b>mahdollisuuksilla</b> voidaan paikata <b>heikkouksia</b> .	<b>(W+T)</b> Tähän ruutuun kirjataan strategioita ja toimenpiteitä, joilla voidaan välttää <b>uhkia</b> , ja minimoida <b>heikkouksia</b> .

TOWS-tilin tarkoitus täyttää yhdistelemällä SWOT-tilin havaintoja mekaanisesti toisiinsa, vaan käyttää saa myös luovuutta. Mitä voisimmekaan tehdä, kun meillä on tällainen vahvuus ja tällainen mahdollisuus? Tarkoitus on, että kaikki havainnot ovat kootusti esillä, ja näitä havaintoja voidaan järjestelmällisesti vertailla toisiinsa ja hyödyntää toimintaa kehitettäessä.

Jos havaintoja on oikein paljon, jokaisesta neljästä ruudusta voi tehdä vielä oman matriisi-tyyppisen taulukkonsa tähän tapaan.

	Mahd. 1	Mahd. 2	Mahd. 3	Mahd. 4
Vahvuus 1				
Vahvuus 2				
Vahvuus 3				
Vahvuus 4				

Kaikkiaan neljästä kentästä kolme ensimmäistä keskittyvät siihen, millaisilla toimenpiteillä yrityksen toimintaa saadaan kehitettyä menestyksekkääseen suuntaan. Neljäs ruutu, heikkoudet ja uhat (W+T), on haittoja minimoivia toimenpiteitä sisältävä. Niitä voidaan hyödyntää tappioiden torjumiseen, mutta ei samalla tavalla voiton tuottamiseen ja toiminnan kehittämiseen, kuin muita taulukkoon löydettyjä toimenpiteitä.