

# Sådan bruger du

---

# SWOT

---

**til at beslutte dig for,  
hvad du skal gøre!**



# SWOT

## En konkret analyse til at træffe ordentlige beslutninger

En SWOT-analyse betyder, at du får et konkret overblik over dine styrker (Strengths), svagheder (Weaknesses), muligheder (Opportunities) og trusler (Threats).

Du opstiller din SWOT og bruger den til at finde din STRATEGI. På den måde opdager du hvilke valg, der er de mest hensigtsmæssige.

Der er givet tre eksempler i guiden.

### DIT PERSONLIGE MÅL

Du vil have en sundere livsstil

### DIT FAGLIGE MÅL

Du og din afdeling vil gennemføre konkret udviklingsarbejde

### DIT UDVIKLINGSMÅL

Du vil udvikle din forretning og opnå en merindtjening.



Sonia Baptista

empower your idea

## STYRKER (S)

- Du har taget beslutningen om, at du vil spise sundere og grønnere.
- Du er bevidst om at ændre dine vaner, når du handler.

## MULIGHEDER (O)

- Du kan handle i online supermarkeder.
- Du kan bestille måltidskasser fra diverse udbydere.

## DIT PERSONLIGE MÅL

Du vil have en sundere livsstil

## SVAGHEDER (W)

- Du har en svaghed for chokolade, når du føler dig presset og har travlt.

## TRUSLER (T)

- Når du handler springer forskellig slags chokolade i øjnene på dig.

# Din SWOT bruges til at finde din STRATEGI

## DIT PERSONLIGE MÅL

Du vil have en sundere livsstil

Du har sat dig et personligt mål om, at du vil have en sundere livsstil.

DIN STYRKE: Du har taget en bevidst beslutning om at ændre noget i dit liv.

DIN SVAGHED: Du ved, at du køber chokolade i pressede situationer.

DIN MULIGHED: Du kan handle anderledes i stedet for fysisk i supermarkeder.

DIN TRUSSEL: Supermarkedernes markedsføring af impuls-købsprodukter.

## DIN STRATEGI:

Du bruger dine styrker til at udnytte dine muligheder og værne dig mod svagheder og trusler. Derfor bliver din strategi at handle dine fødevarer og måltider online, så du ikke bliver fristet af usunde impuls-køb, og dermed kommer du tættere på dit mål om at have en sundere livsstil.

## STYRKER (S)

- Du har dygtige medarbejdere med skarpe kompetencer.
- Du har tydelige målsætninger og handlingsplaner.

## MULIGHEDER (O)

- Du har råderet over afdelingens udviklingsbudget.
- Du har muligheden for at hyre en ekstern konsulent til at gennemføre det analytiske arbejde.

## DIT FAGLIGE MÅL

Du og din afdeling vil gennemføre konkret udviklingsarbejde

## SVAGHEDER (W)

- Du mangler en intern medarbejder eller en ekstern konsulent, som har kompetencer og erfaring i analysearbejde.

## TRUSLER (T)

- Du har et budget, der ikke dækker løn til en del- eller fuldtidsmedarbejder.
- Du har konkurrenter/konkolleger, som har medarbejdere eller konsulenter med analytiske kompetencer.

# Din SWOT bruges til at finde din STRATEGI

## DIT FAGLIGE MÅL

Du og din afdeling vil gennemføre  
konkret udviklingsarbejde

Du og din afdeling har et mål om konkret analytisk udvikling.

DIN STYRKE: Du har kompetente medarbejdere og synlige målsætninger.

DIN SVAGHED: Du mangler en medarbejder med analytiske kompetencer.

DIN MULIGHED: Du har budget til at hyre en ekstern analysekonsulent.

DIN TRUSSEL: Dine konkolleger har et forspring, da de har kompetencerne.

## DIN STRATEGI:

Du bruger dine styrker til at udnytte dine muligheder og værne dig mod svagheder og trusler. Derfor bliver din strategi at hyre en ekstern analysekonsulent, som kan gennemføre undersøgelser og udarbejde analyser, projektbeskrivelser og ansøgninger. Dermed kommer du tættere på dit mål om at gennemføre konkret udviklingsarbejde.



## STYRKER (S)

- Du har taget en beslutning om at gennemføre din forretningsdrøm.
- Du er målrettet og tror på din forretningsidé.

## MULIGHEDER (O)

- Du har muligheden for at få konkret og håndholdt hjælp fra en konsulent, der selv har været iværksætterfaserne igennem og kender til din udfordring.
- Du har muligheden for at få gratis vejledning, men det er ikke håndholdt, og du står alene med din udfordring.

## DIT UDVIKLINGSMÅL

Du vil udvikle din forretning og opnå en merindtjening.

## SVAGHEDER (W)

- Du mangler kompetencer og erfaring i
  - hvordan du sælger og kommer i kontakt med potentielle kunder.
  - hvordan du overhovedet kommer igang med din forretning.

## TRUSLER (T)

- Du har et mindre budget til udvikling.
- Du har konkurrenter/konkolleger, som er dygtige til at sælge og tjene penge.

# Din SWOT bruges til at finde din STRATEGI

## DIT UDVIKLINGSMÅL

Du vil udvikle din forretning  
og opnå en merindtjening.

Du har et konkret mål om, at du vil tjene mere ved at udvikle din forretning

DIN STYRKE: Du har en tro på din forretningsidé, som du vil realisere.

DIN SVAGHED: Du mangler viden om dit salgs- og udviklingsarbejde.

DIN MULIGHED: Du kan få gratis vejledning eller hyre en konsulent.

DIN TRUSSEL: Du har et strengt budget, og dine konkolleger har et forspring.

## DIN STRATEGI:

Du bruger dine styrker til at udnytte dine muligheder og værne dig mod svagheder og trusler. Derfor bliver din strategi at hyre en konsulent på timebasis, som kan give dig konkret og håndholdt hjælp til at komme igang og lære dig, hvordan du sælger og dermed opnå en højere indtjening.



Sonia Baptista

empower your idea



# HAR DU BRUG FOR HJÆLP?

Ring eller skriv til mig.  
Jeg hjælper dig gerne!



51 92 62 16

[scb@soniabaptista.com](mailto:scb@soniabaptista.com)

[soniabaptista.com](http://soniabaptista.com)

