



UNIUNEA EUROPEANĂ



PROGRAMUL OPERAȚIONAL CAPITAL UMAN

Axă prioritară	3. Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv tematic	8: Promovarea unor locuri de muncă durabile și de calitate și sprijinirea mobilității lucrătorilor
Prioritate de investiții	8.iii: Activități independente, antreprenariat și înființare de întreprinderi, inclusiv a unor microîntreprinderi și a unor întreprinderi mici și mijlocii inovatoare
Obiectiv specific	3.7: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect	STAR ANTREPRENOR- UN START PENTRU SUCCES IN REGIUNEA SUD VEST OLTENIA!
Nr. contract finanțare	POCU/82/3/7/105896

12.10.2021

INCEPE PROPRIA TA AFACERE! REALIZEAZA O ANALIZA SWOT CORECTA!

Vrei ca afacerea ta sa aiba succes?

Iata ce trebuie sa stii pentru a realiza o analiza SWOT corecta:

Analiza SWOT este cea mai importantă tehnică managerială utilizată pentru înțelegerea poziției strategice a unei întreprinderi/organizații.

Termenul SWOT provine din limba engleză, de la inițialele cuvintelor Strengths (puncte tari), Weaknesses (puncte slabe), Opportunities (oportunități) și Threats (amenințări). Analiza SWOT este un instrument managerial, de fapt o tehnică prin care se pot identifica punctele tari, punctele slabe și se pot examina oportunitățile și amenințările unui proiect, ale unei acțiuni etc.

În cele ce urmează ne vom referi la realizarea analizei SWOT cu privire la înființarea și gestionarea unei firme. Analiza SWOT poate fi realizată de întreprinzători înainte de decizia de înființare a firmei, dar și ulterior în administrarea / gestionarea firmei. Indiferent însă de momentul realizării analizei SWOT, aceasta este deosebit de utilă pentru întreprinzători, în scopul conștientizării unor aspecte pe care, altfel, s-ar putea să nu le ia în seamă și de care să nu țină cont (în ceea ce privește calitățile și defectele firmei și în ceea ce privește oportunitățile de piață și amenințările).

Punctele tari - Reprezintă calitățile, avantajele, aspectele pozitive, tangibile și intangibile, ale firmei. Punctele tari adaugă valoare în activitatea firmei, oferă avantaje în fața concurenței, pot constitui surse pentru succesul organizației în atingerea obiectivelor propuse.

Punctele slabe - Reprezintă slăbiciunile interne ale firmei, defectele, ariile sale de vulnerabilitate; acestea scad valoarea activității desfășurate, plasează firma în dezavantaj concurențial. Odată identificate, punctele slabe pot fi corectate. Depistarea cu



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

acuratețe a punctelor slabe și să mai multă valoare analizei marcând zonele de intervenție pentru îmbunătățirea activității.

Oportunitățile – conjuncturi exterioare pozitive care pot avantaja, pot favoriza activitatea firmei și de care firma poate beneficia. Astfel de aspecte pot fi considerate schimbările tehnologice, politice, sociale și chiar cele economice.

Amenințările – conjuncturi exterioare negative pentru activitatea firmei. Acestea constituie pentru firmă limitările, riscurile care se impun organizației din partea unui mediu extern aflat în schimbare.

Mediline Exim Srl va ofera servicii gratuite de consultanță pentru inițierea și dezvoltarea de noi afaceri, atât în mediul rural cât și în mediul urban, pe teritoriul României.

Contactați-ne!

Email: mediline.exim@gmail.com

Telefon: 0729051291

Serviciile de consultanță gratuite sunt oferite în cadrul măsurilor de sustenabilitate și valorificare a activităților dezvoltate prin proiectul POCU/82/3/7/105896 cu titlul "STAR ANTREPRENOR- UN START PENTRU SUCCES ÎN REGIUNEA SUD VEST OLTEA!" a cărui implementare s-a desfășurat în perioada 03.01.2018 – 02.07.2021