



POPULORUM PROGRESSIO
Associazione ONLUS – Cooperativa Sociale

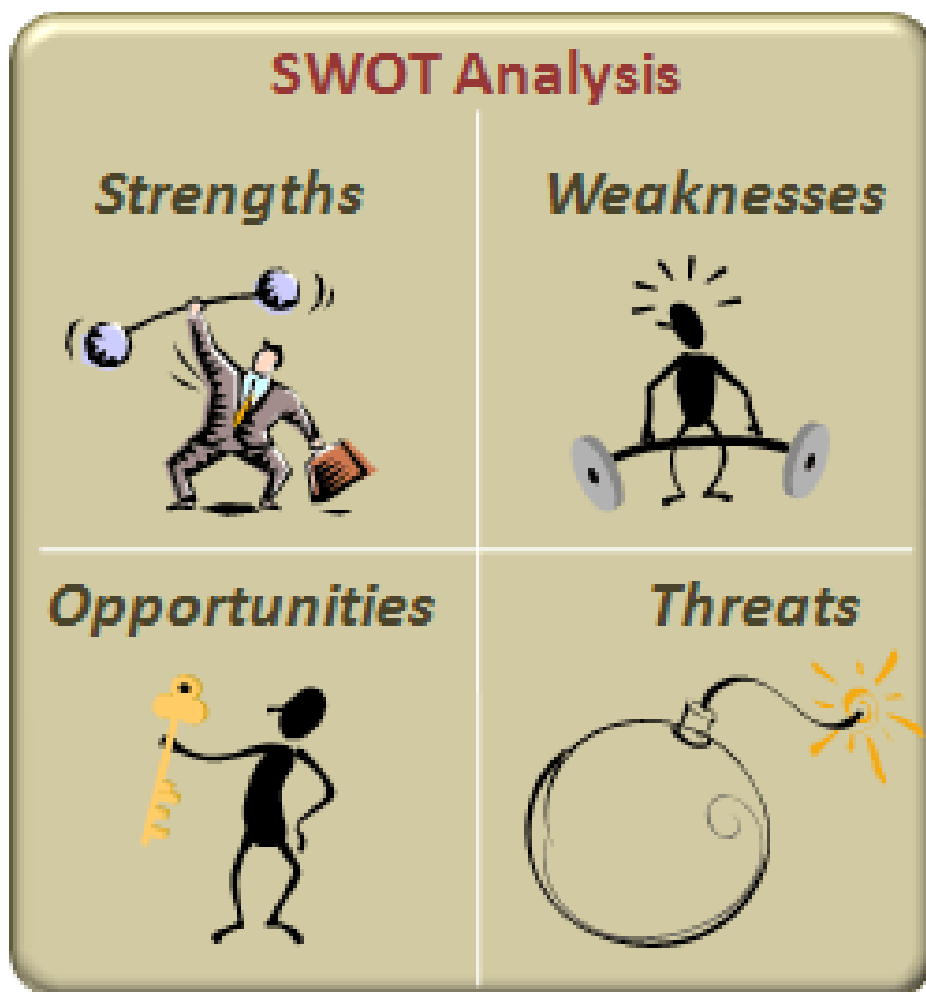
Scuola di Formazione 1 Aprile 2009
Casa Nazaret – SAN VITALIANO (NA)

Argomenti: SWOT del territorio

Obiettivi: Aiutare a cogliere tutte le dimensioni del problema – PP. n. 1

Destinatari: Soci della Cooperativa, aderenti all'Associazione, Concittadini

Contestualizzazione: I nostri territori hanno “croci e delizie”. Per cogliere le dimensioni dei problemi che li attanagliano e le loro potenzialità, ci viene in aiuto uno strumento: la SWOT analysis.



Swot

I nostri territori hanno “croci e delizie”. Per cogliere le dimensioni dei problemi che li attanagliano e le loro potenzialità, ci viene in aiuto uno strumento: **la SWOT analysis.**

L'analisi SWOT è uno strumento efficace per riconoscere i punti forti e deboli (fattori interni) del proprio territorio e per esaminare le opportunità e i rischi che si possono incontrare (condizioni esterne). Viene usata in genere da imprese e organizzazioni commerciali, ma anche da individui o associazioni, in relazione ad una condizione desiderata, un determinato obiettivo da raggiungere.

SWOT è un acronimo che sta per **S**trengths (punti di forza), **W**eaknesses (punti di debolezza), **O**pportunities (opportunità) e **T**hreats (minacce). Nell'analisi **SWOT**, per dei punti di forza (Strengths) si intendono gli elementi di forza che pongono il territorio in posizione di vantaggio rispetto ad altri mentre per elementi di debolezza (Weaknesses) vanno intesi i suoi fattori limitanti. Si valutano poi in termini di opportunità (Opportunities) quei fattori ambientali che possono potenzialmente configurare un vantaggio competitivo e con minacce (Threats) quelli sfavorevoli.

Risulta evidente che intorno all'analisi **SWOT** si inizia a costruire il consenso sulle strategie di sviluppo locale e si individuano le priorità di intervento.

Questa tappa, ci è utile per comprendere Forze, Debolezze, Opportunità e Rischi dei nostri territori.

Come usare lo strumento

Iniziamo a condurre questo tipo di analisi prima alle nostre persone e poi al nostro territorio. Occorre pertanto, scrivere le risposte alle domande che seguono:

Forze

- Quali sono i tuoi punti di vantaggio ?
- Cosa sai fare bene ?
- Su quali risorse puoi fare affidamento ?
- Gli altri, quali punti di forza riconoscono in te ?

Considera dal tuo punto di vista e dal punto di vista delle persone con cui hai a che fare. Non essere modesto/a. Sii realistico/a. Se trovi difficile rispondere, prova a fare un elenco delle tue caratteristiche: Qualcuna sarà pure un tuo punto di forza !

Pensando alle tue forze, considerale in rapporto ai tuoi concorrenti. Per esempio, se tutti i concorrenti di un'azienda fanno prodotti di alta qualità, una produzione di alta qualità non sarà un punto di forza ma una necessità.

Debolezze:

- Cosa potresti migliorare ?
- Cosa fai malamente ?
- Cosa dovresti evitare ?

Di nuovo, considera da un punto di vista interno ed esterno: gli altri, vedono debolezze che tu non vedi ? i tuoi concorrenti fanno meglio di te ? Meglio essere molto realisti in questa fase, e guardare in faccia le verità spiacevoli al più presto possibile..

Opportunità:

- Quali buone occasioni ti stanno di fronte ?
- Di quali tendenze interessanti sei a conoscenza ?

Buone occasioni possono derivare da cose come:

- Cambiamenti nelle tecnologie o nel mercato su grande o piccola scala
- Cambiamenti nelle normative e nelle procedure legate al tuo campo
- Cambiamenti sociali, cambiamenti di abitudini, stili di vita delle persone
- Eventi locali ecc.

Un modo utile per considerare le opportunità è chiederti se i tuoi punti di forza ti aprono qualche possibilità; oppure chiederti quali occasioni potresti cogliere eliminando qualche tua debolezza.

Rischi:

- Quali ostacoli hai di fronte ?
- Cosa stanno facendo i tuoi concorrenti ?
- Le richieste e le specifiche del tuo lavoro, prodotto o servizio stanno cambiando ?
- I cambiamenti delle tecnologie minacciano la tua posizione ?
- Hai debiti o problemi finanziari ?
- Qualche tua debolezza può seriamente minacciare i tuoi obiettivi ?

Fare bene questa analisi può essere illuminante, sia per chiarire quello che va fatto, sia per mettere i problemi in prospettiva.

Puoi collocare le tue considerazioni in uno schema come questo di pagina seguente.

SWOT Analysis Template

State what you are assessing here _____

(This particular example is for a new business opportunity. Many criteria can apply to more than one quadrant. Identify criteria appropriate to your own SWOT situation.)

criteria examples

Advantages of proposition?
Capabilities?
Competitive advantages?
USP's (unique selling points)?
Resources, Assets, People?
Experience, knowledge, data?
Financial reserves, likely returns?
Marketing - reach, distribution, awareness?
Innovative aspects?
Location and geographical?
Price, value, quality?
Accreditations, qualifications, certifications?
Processes, systems, IT, communications?
Cultural, attitudinal, behavioural?
Management cover, succession?
Philosophy and values?

strengths

weaknesses

criteria examples

Disadvantages of proposition?
Gaps in capabilities?
Lack of competitive strength?
Reputation, presence and reach?
Financials?
Own known vulnerabilities?
Timescales, deadlines and pressures?
Cashflow, start-up cash-drain?
Continuity, supply chain robustness?
Effects on core activities, distraction?
Reliability of data, plan predictability?
Morale, commitment, leadership?
Accreditations, etc?
Processes and systems, etc?
Management cover, succession?

criteria examples

Market developments?
Competitors' vulnerabilities?
Industry or lifestyle trends?
Technology development and innovation?
Global influences?
New markets, vertical, horizontal?
Niche target markets?
Geographical, export, import?
New USP's?
Tactics: eg, surprise, major contracts?
Business and product development?
Information and research?
Partnerships, agencies, distribution?
Volumes, production, economies?
Seasonal, weather, fashion influences?

opportunities

threats

criteria examples

Political effects?
Legislative effects?
Environmental effects?
IT developments?
Competitor intentions - various?
Market demand?
New technologies, services, ideas?
Vital contracts and partners?
Sustaining internal capabilities?
Obstacles faced?
Insurmountable weaknesses?
Loss of key staff?
Sustainable financial backing?
Economy - home, abroad?
Seasonality, weather effects?