

# SWOT

---



Gebruik van de tool  
Template  
Voorbeeld

# SWOT

De SWOT helpt je om bewuster te worden van jouw eigen bedrijf en wat er in de omgeving gebeurt. In de SWOT beschrijf je de sterke en zwakke punten van je bedrijf en identificeer je kansen en bedreigingen die je bedrijf kunnen beïnvloeden. Door middel van de sterke punten van je bedrijf kun je de kansen benutten. Door je zwakke punten te kennen kun je risico's beheersen.

## Tips voor gebruik

Je kunt de SWOT zelf doen, maar het is effectiever als je dit in een groep doet, bijvoorbeeld met je collega's.

Print de template van SWOT groot uit. Download het voorbeeld van Coca-Cola en leer van de praktische toepassing van de SWOT.

## Gebruik van de tool

Na het beantwoorden van de vragen onder sterke punten, zwakke punten, kansen en bedreigingen heb je een volledige SWOT uitgevoerd:

### Stap 1: sterke punten (strengths)

Sterke punten zijn de factoren die je bedrijf een voordeel geven over anderen

- Wat kan je bedrijf beter dan alle anderen?
- Welke voordelen heeft je organisatie?

- Wat maakt jouw bedrijf uniek?
- Wat bevalt de klant aan jouw bedrijf?

### Stap 2: zwakke punten (weaknesses)

Zwakke punten zijn factoren die je een nadeel geven ten opzichte van je concurrenten.

- Wat kan jouw bedrijf minder goed dan alle anderen?
- Wat zorgt ervoor dat je minder omzet haalt?
- Wat zou je moeten vermijden?
- Wat zouden je klanten als zwakte kunnen zien?

### Stap 3: kansen (opportunities)

Kansen zijn die dingen in de omgeving van je bedrijf waarmee je je voordeel kunt doen.

- Van welke interessante trends ben je je bewust?
- Welke goede kansen zie je liggen?
- Wat zouden je klanten graag anders willen hebben?
- Zijn er veranderingen in technologie, in de markt of in de wet waarvan je kan profiteren?

#### **Stap 4: bedreigingen (threats)**

Bedreigingen zijn elementen in jouw omgeving die een negatieve invloed kunnen hebben op je bedrijf.

- Wat voor obstakels of uitdagingen heeft je bedrijf?
- Wat doen je concurrenten?
- Heb je een probleem met schulden of cash-flow?
- Kan een verandering in technologie je positie in de markt bedreigen?

# SWOT

naam \_\_\_\_\_

<p><i>intern</i></p> <p><i>behulpzaam</i> <b>sterke punten</b></p>	<p><i>schadelijk</i> <b>zwakke punten</b></p>
<p><i>extern</i></p> <p><b>kansen</b></p>	<p><b>bedreigingen</b></p>

datum \_\_\_\_\_

# Voorbeeld

<b>industrie</b>	Dranken
<b>producten &amp; diensten</b>	Frisdranken
<b>bedrijfs-grootte</b>	146.200 medewerkers (2017)
<b>omzet</b>	\$35,4 miljard
<b>locatie</b>	Atlanta, Verenigde Staten

Het bekendste frisdrank merk is waarschijnlijk wel Coca-Cola. Naast het gelijknamige drankje is de Coca-Cola Company ook eigenaar van velerlei andere frisdranken en fruitsappen. Het logo en de flessen zijn wereldberoemd en een bekend icoon.

## SWOT voor Coca-Cola

Een goede manier om naar Coca-Cola te kijken is vanuit de SWOT. SWOT staat voor sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen. Het belicht hoe Coca-Cola er nu voor staat en wat er in de toekomst in het verschiet ligt. In het voorbeeld staan de sterktes en zwaktes van de Coca-Cola Company. Daarnaast zijn de kansen en bedreigingen die mogelijk in het verschiet liggen opgesomd.



*behulpzaam**schadelijk***sterke punten****zwakte punten***intern*

- Werelds grootste marktaandeel in frisdrank
- Sterke marketing en reclame
- Meest uitgebreide drankdistributiekanaal
- Klantenbinding
- Onderhandelingspositie bij leveranciers
- Maatschappelijke verantwoordelijkheid

- Voornamelijk gericht op koolzuurhoudende dranken
- Geen afwisselende productportfolio
- Negatieve publiciteit
- Hoge schulden door overnames van andere bedrijven
- Merkfouten

*extern*

- Groei in de consumptie van flessenwater
- Toename van de vraag naar gezonde voeding en dranken
- Groeiend (fris)drank gebruik in groeiemarkten
- Groei door overnames

- Wijzigingen in klant voorkeur en smaak
- Waterschaarste
- Sterke concurrentie van PepsiCo
- De markt voor koolzuurhoudende dranken is verzadigd
- Sterke koers van de dollar

**kansen****bedreigingen**