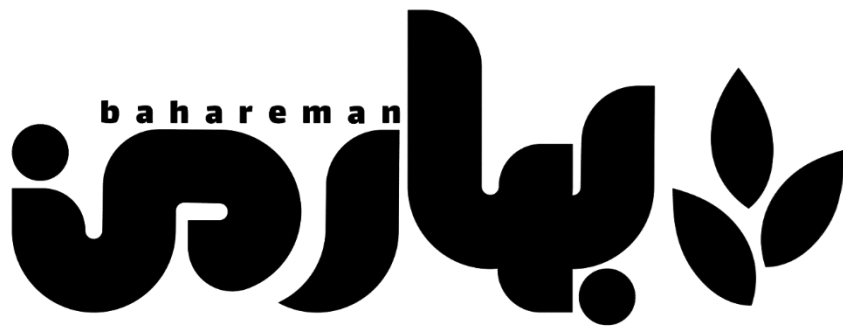


مجموعه آموزشی بهارمن

دوره آموزشی مکس ویژن

تحلیل swot



Bahareman.com

مدرس و نویسنده: **امیرحسین حامدی**

زندگی به بازی، یادش بگیریم

سلام و عرض ادب به همه شما عزیزان و همراهان گرامی بهارمن!

طبق تحقیقات افراد متخصص کسب و کار هر سه ماه یک بار کسب و کارها وارد بحران میشوند. در شرایط فعلی کشور ایران طبیعتاً مسائلی وجود دارد که نیاز هست با فکر و آگاهی آن‌ها را پشت سر بذاریم. پس بهارمن برای این تحلیل را آماده کرده است تا خدمتگزاری بهتری برای شما باشیم. از صمیم قلب از شما تشکر می‌کنیم که در [دوره مکس ویژن](#) مجموعه آموزشی بهارمن شرکت کرده‌اید.

در ادامه دوره مکس ویژن، به یکی از ابزارهای کلیدی برای تحلیل وضعیت کسب و کار می‌پردازیم:

تحلیل SWOT

این تحلیل به شما کمک می‌کند تا به طور جامع و سیستماتیک، نقاط قوت، نقاط ضعف، فرصت‌ها و تهدیدهای کسب و کار خود را شناسایی کنید. در واقع، SWOT به شما این امکان را می‌دهد که وضعیت فعلی کسب و کارتان را از دیدی وسیع‌تر و دقیق‌تر بررسی کنید.

ما در بهارمن معتقدیم که تحلیل صحیح و هوشمندانه این عوامل، برای تصمیم‌گیری‌های بهتر، کم کردن ریسک‌ها و ساختن یک نقشه راه موفق ضروری است. این ابزار به شما کمک می‌کند تا با شناخت دقیق‌تر از نقاط قوت و ضعف خود، فرصت‌های جدید را شناسایی کرده و با تهدیدهای احتمالی به طور مؤثر مقابله کنید. در این بخش از جزوه، سوالاتی ساده و کاربردی برای هر بخش تحلیل SWOT آماده کرده‌ایم تا شما را در این مسیر هدایت کنیم. پاسخ دادن به این سوالات شما را به شناخت بهتری از کسب و کارتان می‌رساند و به شما این قدرت را می‌دهد که تصمیمات استراتژیک بهتری برای آینده بگیرید.

خاطرتان باشد که این تحلیل یک بار پاسخ ندارد. نیاز هست هر سه ماه یک بار به آن برگردید و تغییراتی ایجاد کنید. بنابراین با توجه به شرایط فعلی جامعه و کسب و کار پاسخ‌های پایین را جواب دهید.

بهارمن، بهار زندگی شماست؛ و ما با تمام توان، در این راه همراهتان هستیم.

امیرحسین حامدی

1. نقاط قوت (Strengths)

- چه ویژگی‌هایی داریم که باعث می‌شود کسب‌وکار ما از رقبا بهتر باشد؟

- چه منابع یا توانایی‌هایی داریم که به ما برتری می‌دهند؟

- مشتریان چرا ما را انتخاب می‌کنند و از چه چیزی در ما راضی‌اند؟

2. نقاط ضعف (Weaknesses)

- کدام بخش از کسب‌وکارمان نیاز به بهبود دارد؟

- در چه مواردی از رقبا عقب‌تر هستیم؟

- چه منابع یا مهارت‌هایی را نداریم که برای موفقیت نیاز داریم؟

3. فرصت‌ها (Opportunities)

- چه تغییرات یا روندهایی در بازار به نفع ماست؟

.....

.....

- چه نیازهایی در مشتریان هست که می‌توانیم به آن‌ها پاسخ دهیم؟

.....

.....

- چه کارهایی می‌توانیم انجام دهیم که از نظر رقبا به راحتی قابل کپی نباشد؟

.....

.....

4. تهدیدها (Threats)

- چه عواملی می‌توانند به کسب‌وکار ما آسیب بزنند؟

.....

.....

- چه چیزهایی خارج از کنترل ما ممکن است باعث کاهش فروش یا رشد ما شود؟

.....

.....

- رقبای ما چه اقداماتی می‌توانند انجام دهند که برای ما تهدید باشد؟

.....

توصیه مهم برای تحلیل: SWOT

به یاد داشته باشید که تحلیل SWOT یک ابزار قدرتمند برای شناخت بهتر وضعیت کسب و کارتان است، اما این تحلیل نیز یک فرآیند پویا و متغیر است. تغییرات بازار، مشتریان و رقبا می‌تواند تأثیر زیادی روی نتایج این تحلیل داشته باشد، بنابراین هیچ وقت آن را ثابت ندانید. تحلیل SWOT باید به طور منظم و در فواصل زمانی مشخص بازبینی و به روزرسانی شود تا همواره با واقعیت‌های بازار هماهنگ باشد.

هنگام پر کردن این تحلیل، راحت و بی‌پرده فکر کنید و صادقانه نقاط قوت و ضعف خود را شناسایی کنید. این شفاف‌سازی به شما کمک می‌کند تا بر اساس واقعیت‌های موجود، تصمیمات بهتری اتخاذ کنید و برای آینده کسب و کارتان برنامه‌ریزی کنید.

یکی از ابزارهایی که می‌تواند به شما در این مسیر کمک کند، هوش مصنوعی است. در دوره مکس ویژن، ما این امکان را برای شما فراهم کرده‌ایم تا از هوش مصنوعی برای تحلیل داده‌ها، جستجو و شناسایی فرصت‌ها و تهدیدها و حتی بهبود فرآیندهای کسب و کار استفاده کنید. از این قابلیت بهره‌برداری کنید تا تحلیل‌های شما دقیق‌تر، سریع‌تر و به‌روزتر باشد.

در نهایت، انعطاف‌پذیری یکی از اصول کلیدی در تحلیل SWOT است. نتایج به دست آمده از این تحلیل می‌تواند به شما کمک کند تا استراتژی‌های جدید برای کسب و کارتان تعریف کنید، اما باید آماده باشید تا با هر تغییر در محیط کسب و کار یا بازخورد مشتریان، این تحلیل را اصلاح و به‌روز کنید.

این فرآیند به شما این امکان را می‌دهد که در طول زمان، کسب و کار خود را تقویت کنید و از رقبای خود پیشی بگیرید. مجموعه آموزشی بهارمن تمامی تلاش خود را کرده است تا با دوره مکس ویژن، همیشه در کنار شما باشد و با ابزارهای کاربردی، کسب و کارتان را به موفقیت‌های بزرگ‌تری برساند.

با آرزوی موفقیت و درخشش شما

تیم بهارمن: [دوره مکس ویژن](#)

2. نقاط ضعف (Weaknesses)

1. نقاط قوت (Strengths)

4. تهدیدها (Threats)

3. فرصت‌ها (Opportunities)



تکنیک اگر - آنگاه

تکنیک «اگر-آنگاه» ، به افراد کمک می‌کند برای موقعیت‌های پیش‌بینی‌نشده و چالش‌ها در مسیر کاری خود از پیش برنامه‌ریزی کنند. این تکنیک با تعیین واکنش‌های مناسب در برابر موقعیت‌های مختلف، باعث می‌شود افراد توانایی بیشتری در مدیریت و حل مسائل روزمره کسب‌وکار خود داشته باشند.

تکنیک «اگر-آنگاه» که توسط خانم گابریل اوتینگه **Gabriele Oettingen** معرفی شده است به شما کمک میکند، یک راه ساده برای موقعیت‌های غیرمنتظره داشته باشید. این روش یعنی از قبل فکر کنید که اگر یک اتفاق خاص افتاد، چه واکنشی نشان دهید. اینطوری، وقتی با چالش‌های کاری یا شخصی روبرو می‌شوید، می‌دانید باید چه کاری انجام دهید.

اهمیت عملگرایی:

این تکنیک به شما کمک می‌کند تا به جای فکر کردن و وقت تلف کردن در لحظه، از قبل تصمیم بگیرید. این باعث می‌شود کارهایتان بهتر پیش برود و به جای استرس، راه‌حل‌های آماده‌ای داشته باشید.

بهارمن در دوره بلند مدت مکس ویژن این تکنیک را بعد از تحلیل SWOT در دوره قرار داده است تا شما آمادگی کامل برای شرایط سخت و موقعیت‌های غیرمنتظره را داشته باشید. این روش با تقویت مهارت‌های عملی شما، به همراه یک برنامه‌ریزی درست، به برندینگ شخصی شما کمک می‌کند تا کسب‌وکار شما با قدرت و ثبات بیشتری پیش برود

تمرین: برای تمرین این تکنیک، موقعیت‌های زیر را تکمیل کنید:

- اگر آنگاه
- اگر آنگاه
- اگر آنگاه
- اگر آنگاه
- اگر آنگاه
- اگر آنگاه
- اگر آنگاه