

تحليل سوات الرباعي

المقدمة

إن تحليل سوات الرباعي هو تحليل نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات وهو تقنية تستخدمها الشركات لتقييم القدرة التنافسية للشركة بالمقارنة مع شركة أخرى، عادة ما تكونان في نفس المجال. سواء أكانت شركة ناشئة أو تدير شركة قائمة فإن تحليل سوات الرباعي هو أداة قوية لمساعدتك في تصور وتطوير استراتيجية أو نموذج لتنمية عملك وتحديد أهدافه.

تصمم معظم الشركات تحليل سوات لتسهيل قاعدة البيانات الواقعية وتحديد نقاط القوة والضعف في منظمة معينة وفي التطورات والمبادرات داخل القطاع في الصناعات، ثم تحدد الفرص أو التهديدات التي قد تواجهها.

من المهم جدًا أن تحافظ المنظمة على دقة هذا التحليل من خلال تجنب الأفكار المسبقة والتحقق من الأمور غير الواضحة والتركيز على سياق الحياة الواقعية ومحيط العمل.

يعتبر تحليل سوات مرشدًا وليس وصفة طبية.

التعريف

إن تحليل سوات هو عملية تخطيط تساعد شركتك في التغلب على التحديات وتحديد مسار جديد لمتابعته.

متى يُستخدم تحليل سوات

قم بإجراء تحليل سوات قبل الالتزام بأي إجراءات تجارية وخاصة القرارات الرئيسية التي ستؤثر على شركتك، سواء أكانت تستكشف شركات أو مبادرات جديدة أو تراجع السياسات الداخلية أو تنظر في الفرص المهمة.

شرح منهجية عمل تحليل سوات

تُنسب منهجية سوات تاريخيًا إلى مستشار الأعمال والإدارة الأمريكي ألبرت همفري أثناء الدراسة التي أجريت في معهد ستانفورد للأبحاث لتحديد سبب فشل التخطيط المؤسسي باستمرار. أصبحت منهجية سوات منذ نشأتها واحدة من أكثر أدوات التحليل فائدة وشعبية لأصحاب الأعمال لبدء أعمالهم وتطويرها وتنميتها.

يركز تحليل سوات على العناصر الأربعة للإختصارات مما يسمح للشركات بتحديد القوى المؤثرة في الإستراتيجية أو في الإجراءات أو المبادرات. يمكن أن تساعد معرفة هذه العناصر الإيجابية والسلبية الشركات على اإبصال أجزاء الخطة التي يجب التعرف عليها بشكل أكثر فعالية.

عند إنشاء تحليل سوات. فإن الأفراد عادةً ما يقومون بإنشاء جدول مقسم إلى أربعة أعمدة لترتيب العناصر المؤثر بجانب بعضها والمقارنة بينهم. لن تتوافق نقاط القوة والضعف عادةً مع الفرص والتهديدات المُدرجة تمامًا، بالرغم من أنها يجب أن تكون مترابطة، حيث إنها مرتبطة ببعضها في النهاية. تشير نقاط القوة (S) والضعف (W) إلى العوامل الداخلية، وهي الموارد والخبرة المتاحة للعمل.

فيما يلي بعض العوامل الداخلية شائعة:

الموارد المالية (التمويل ومصادر الدخل وفرص الاستثمار).

الموارد المادية (الموقع والمرافق والمعدات).

الموارد البشرية (الموظفون والمتطوعون والعملاء المستهدفين).

الوصول إلى المصادر الفكرية كالعلامات التجارية وبراءات الاختراع وحقوق التأليف والنشر.

العوامل الخارجية:

تؤثر القوى الخارجية على كل الشركة والمنظمة والأفراد. سواء كانت هذه العوامل مرتبطة بشكل مباشر أو غير مباشر بفرصة (ا) أو تهديد (ت) فمن المهم ملاحظة وتوثيق كل واحد.

عادة ما تكون العوامل الخارجية أشياء لا تسيطر عليها أنت أو شركتك مثل ما يلي:

توجهات السوق (المنتجات الجديدة والتقدم التكنولوجي والتغيرات في احتياجات الناس).

التوجهات الاقتصادية (التوجهات المالية المحلية والوطنية والدولية).

التمويل (التبرعات والهيئات التشريعية وغيرها من المصادر).

الديموغرافية.

العلاقات مع الموردين والشركاء.

اللوائح السياسية والاجتماعية والاقتصادية والبيئية.

أمثلة على تحليل سوات

لتحصل على صورة أفضل لتحليل سوات تذكر مثال شركة عصير طبيعي صغيرة وهمية. لفهم كيفية تنافسها في سوق العصير بشكل أفضل وما يمكن أن تفعله بشكل أفضل قامت بإجراء تحليل سوات. عرفت من خلال هذا التحليل أن نقاط قوتها تكمن في الحصول على مصادر جيدة للمكونات وخدمة العملاء الشخصية الخاصة بها وعلاقتها القوية مع الموردين. ومن خلال النظر في عملياتها عرفت بعض مجالات ضعفها: قلة تنوع المنتجات ومعدلات تغيير الموظفين والمعدات والألات القديمة.

من خلال دراسة كيفية تأثير البيئة الخارجية على أعمالها قامت بتحديد فرصها في التكنولوجيا الناشئة والتركيبة السكانية غير المستغلة والتحول الثقافي نحو الحياة الصحية. وحددت أيضًا التهديدات كأحوال الشتاء القاسية التي تلحق الضرر بالمحاصيل والوباء العالمي ومكامن الخلل في سلسلة التوريد. بالتزامن مع تقنيات التخطيط الأخرى استخدمت الشركة تحليل سوات للاستفادة من نقاط القوة والفرص الخارجية للقضاء على التهديدات وتقوية نقاط الضعف.