

SWOT CHECKLIST



Deze checklist bevat per item een aantal voorbeeldvragen uit de praktijk voor een effectieve SWOT-analyse.

Het is ideaal te gebruiken als leidraad en checklist.

Een overzicht om de belangrijkste inzichten in samen te vatten, is opgenomen op de laatste pagina.

Deze samenvatting van de SWOT-analyse kan mede richting geven aan de te kiezen strategie voor een bedrijf.

STERKTES

1. Wat zijn de unieke voordelen van de producten en/of diensten, ook wel bekend als USP's (Unique Selling Points) of UBR's (Unique Buying Reasons)?
2. Wat is de toegevoegde waarde van de producten en/of diensten?
3. Zijn de producten/diensten uniek in de markt en hoe wordt dit onderschreven door klanten?
4. Welke oplossingen biedt het bedrijf en wat zijn de voordelen voor de klanten?
5. Is er sprake van een trouwe en loyale klantenbasis, waaruit blijkt dit?
6. Hoe onderscheidt het bedrijf zich ten opzichte van directe concurrenten?
7. Wat/hoe groot is het marktaandeel in de belangrijke (deel)markten?
8. Ben je een koploper op het gebied van vernieuwing of ICT?

STERKTES

9. Hoe wordt er slim gebruik gemaakt van ICT en data?
10. Hoe innovatief is het bedrijf te noemen op een schaal van 1 – 10?
11. Hoe flexibel is het bedrijf te noemen op een schaal van 1 – 10?
12. Hoe is het management betrokken bij de dagelijkse gang van zaken?
13. Hoe professioneel is de organisatie ingericht qua logistiek, service of klantenbeheer?
14. Is er sprake van een unieke 'A-locatie'?
15. Hoe winstgevend of rendabel is/zijn de verdienmodel(len)?
16. In welke mate is er sprake van een recurring verdienmodel?

ZWAKTES

1. Waarom hebben sommige consumenten/bedrijven minder vertrouwen in de producten, diensten of organisatie?
2. Waarom kiezen klanten er soms voor om over te stappen naar een product of dienst van de concurrentie?
3. Zijn klanten ontevreden over geleverde producten en diensten en waarom?
4. Welke problemen ervaren klanten in de communicatie met het bedrijf?
5. Welke uitdagingen worden intern ervaren ten aanzien van communicatie?
6. Wat zijn de grootste verbeterpunten in de organisatie?
7. Zijn er problemen met het bereiken van de juiste doelgroep?
8. Zijn er verbeterpunten op het gebied van sales en marketing om de doelgroep effectiever te bereiken?

ZWAKTES

9. Wanneer/waar is het kennisniveau onvoldoende om de producten of diensten goed te kunnen leveren?
10. Waar zou meer aan productinnovatie gedaan kunnen worden?
11. Wat is de staat van de productiefaciliteiten en wanneer dient daar weer in geïnvesteerd te worden?
12. Is de (kost)prijs te hoog in vergelijking met de concurrentie?
13. Is de marge hoog genoeg om de kosten te dekken?
14. Wat kan er verbeterd worden in de samenwerkingsrelatie met andere partijen?
15. Zijn er afdelingen, activiteiten of divisies met een te laag budget voor bijvoorbeeld marketing of sales?
16. Wat is de huidige managementinformatie behoefte?

KANSEN & TRENDS

1. Welke trends zijn er gaande ten positieve van de organisatie?
2. Op welke nieuwe trends kan worden ingespeeld?
3. Zijn er trends en innovaties die het bedrijf in z'n voordeel kan gebruiken?
4. Welke kansen liggen er op het gebied van distributiekkanalen?
5. Welke kansen voor cross- en upselling liggen er bij bestaande klanten?
6. Welke ontwikkelingen kunnen concurrentievoordeel opleveren?
7. Zijn er internationaliseringsmogelijkheden?

KANSEN & TRENDS

8. Is er een groeiende vraag naar bepaalde producten of diensten? (Bekijk bijvoorbeeld “Rabobank Cijfers en Trends”)
9. Is er sprake van veranderende wetgeving of subsidieregelingen?
10. Welke concurrenten hebben het zwaar in de markt?
11. Is er sprake van economische voorspoed waardoor het bestedingsbudget omhoog gaat?
12. Zijn er technologische ontwikkelingen waarmee de bedrijfsprocessen kunnen worden geoptimaliseerd?
13. Is er verandering in het consumentengedrag (bijvoorbeeld meer online)?
14. Welke mogelijkheden zijn er om het bedrijf beter schaalbaar te maken?

BEDREIGINGEN & TRENDS

1. Welke trends zijn er gaande die een mogelijke bedreiging vormen voor de organisatie?
2. Welke risico's kunnen de producten of het bedrijf negatief beïnvloeden?
3. Kan het bedrijf blijvend inspelen op technologische innovaties in de doelmarkt?
4. In hoeverre is toenemende concurrentie een bedreiging voor het bedrijf?
5. Voldoet het bedrijf continu aan de eisen vanuit de markt?
6. Welke nieuwe wetten, regels of richtlijnen zijn een bedreiging voor de concurrentiepositie?
7. In hoeverre is er sprake van concurrentie op het gebied van prijs?
8. Is er sprake van producten of diensten met een lage marge?

BEDREIGINGEN & TRENDS

9. Is er sprake van economische tegenspoed?
10. Zijn er leveringsproblemen bij belangrijke leveranciers?
11. Hoe is de continuïteit binnen het bedrijf over verschillende functies geborgd?
12. Hoe is de continuïteit met betrekking tot leveranciers geregeld?
13. Is er weinig geschikt personeel te vinden?
14. Hoe gemakkelijk kunnen klanten switchen naar de concurrent?
15. Is er sprake van stijgende prijzen, zoals die van grondstoffen?
16. Is er sprake van nadelige wetgeving of het intrekken van subsidieregelingen?

STERKTES

ZWAKTES

INTERN

KANSEN

BEDREIGINGEN

EXTERN

SWOT CHECKLIST



De SWOT-analyse, met behulp van een checklist, geeft alle belangrijkste inzichten in een overzicht.

Heb jij inmiddels meer richting gekregen in het kiezen van de strategie voor jouw bedrijf?