

إطاراً لتقييم العوامل الداخلية (نقاط القوة والضعف) والخارجية (الفرص والتهديدات) المؤثرة على (SWOT) يوفر تحليل سوات أداء الشركة. يركز تحليل نقاط القوة والضعف على عوامل داخلية قابلة للتحكم (مثل سمعة الشركة وجودة المنتج)، بينما تركز الفرص والتهديدات على عوامل خارجية (مثل المنافسة والأسعار). يستخدم التحليل في تطوير استراتيجيات تستغل نقاط القوة، وتقلل الضعف، وتستفيد من الفرص، وتواجه التهديدات. أمثلة على تطبيقه تشمل: استخدام جودة المنتج العالية لإغلاق صفقات جديدة، وتحسين نتائج المبيعات عبر تدريب فرق العمل، واستغلال إفلاس منافس لتوسيع السوق، والاستعداد لانخفاض اقتصادي بتقليل النفقات. أهمية تحليل سوات تكمن في دعم التخطيط الاستراتيجي، وتحقيق الميزة التنافسية، ومواءمة الموارد، وتقييم المخاطر، واتخاذ قرارات مستنيرة، وتعزيز التواصل والتعاون. مثال على تحليل سوات لشركة باتاغونيا يوضح نقاط قوتها (الالتزام بالاستدامة، السمعة القوية)، ونقاط ضعفها (الأسعار المرتفعة، السوق المتخصصة)، وفرصها (التوسع في أسواق ناشئة، ارتفاع الطلب على المنتجات المستدامة)، وتهديداتها (المنافسة الشديدة، تقلبات الاقتصاد العالمي). إجراء تحليل سوات يتضمن تحديد هدف واضح، إجراء بحث لفهم السوق، تحديد نقاط القوة والضعف والفرص والتهديدات، تحديد أولوياتها، ووضع استراتيجيات لحل المشكلات. تحليل سوات أداة فعالة تساعد في اتخاذ قرارات استراتيجية مستنيرة.