

הוראות שימוש ב SWOT

SWOT הנו כלי אפקטיבי לאבחון עוצמות, חולשות, ובהינתן הזדמנויות ואיומים הניצבים לפניך. השימוש בכלי זה עשוי לעתים קרובות להוביל לשינויים משמעותיים. זוהי טכניקה המשמשת למגוון תפקידים ופעילויות, אבל מתאימה במיוחד בשלבים המוקדמים של תכנון אסטרטגי שיווקי. עריכת ה SOWT מצריכה יצירה ורישום של החוזקות החולשות ההזדמנויות והאיומים המיוחדים למשימה הנבחרת. מקובל כי בתהליך יש להשתמש במקורות פנימיים וחיצוניים המשפיעים על הארגון.

תועלות השימוש:

אנליזת ה SOWT

1. יוצרת מסגרת לזיהוי וניתוח של החוזקות...
2. הגורם המניע לניתוח המצב הוא לפתח אסטרטגיה וטקטיקה נכונה.
3. בסיס להערכת ליבת היכולות והסמכויות בארגון
4. יוצר מפתח לשינוי
5. פיתוח עבודת צוות וגיבושו סביב המשימה

התהליך / המהלך

- 1. לקבוע את המטרה :**
הצעד הראשון של כל פרויקט הוא לברר מה אנחנו עושים ולמה. הסיבה לעריכת ה SOWT יכולה להיות רחבה או צרה, כללית או ספציפית.
- 2. לבחור צוות :**
יש לכך חשיבות אם רוצים שהתוצאות תהיינה מבוססות על דיון והתייעצות משותפת ולא רק התייחסות של איש אחד, או מומחה
- 3. להקצות זמן למחקר ולאיסוף נתונים הקשורים למשימה:**
ההכנות והאיסוף הם חשובות ביותר לתוצאות אפקטיביות של הניתוח. המידע על החולשות והחוזקות צריכות להיות מבוססות על מיומנויות ונכסים מועילים שישנם או חסרים.
המידע על איומים והזדמנויות צריך להתמקד במשתנים חיצוניים שיש לנו מעט או בכלל לא השפעה, כמו משתנים חברתיים וכלכליים.
- 4. ליצור סביבת דיון פורייה**
יש לעודד אוירה חופשית וזורמת של אינפורמציה ללא חשש לומר את מה שרוצים לומר ללא חשש מאשמה. האחראי על המהלך צריך לאפשר, במסגרת כללים, חשיבה חופשית אבל בפרק זמן מסוים.
כחצי שעה מספיקה בדרך כלל לחשיבה על החוזקות. חשוב להיות ממוקד ובקורתי ביצירת הרשימה במסגרת הניתוח.
- 5. רשימת חוזקות**
חוזקות יכולות להתייחס לארגון, לסביבה לתחושות ולאנשים. נושא האנשים כולל את המיומנויות יכולות וידע של המשתתפים חוזקות כוללות גם : ידידות, שיתוף פעולה, תמיכה מעורבות אמון ודיאלוג.

6. רשימת חולשות

לא להיסחף לנקודות שליליות אבל להיות כנים בהתייחסות. השאלות הן:
מה מעקב התקדמות?
אילו נקודות דורשות חיזוקים?
האם יש חוליה חלשה בשרשרת?
דוגמאות לחולשות: תקשורת לקויה, מנהיגות לא מתאימה, חוסר מוטיבציה, חוסר אמון, אין דיאלוג,

7. רשימת הזדמנויות

לקחת בחשבון כמה זמן ימשכו ההזדמנויות ואיך הארגון ינצל אותם בצורה מיטבית

8. רשימת איומים

אם משקל האיומים גדול ביחס להזדמנויות זו לא סיבה לפסימיות. צריך לדעת להגביל אותם. האיום יכול להתגלות כהזדמנות, למשל מידע על טכנולוגיה. למעשה מרבית הגורמים החיצוניים מהווים אתגר. ההתייחסות תלויה בעיקר בהסתכלות.

שאלות מנחות:

1. נקודות כוח:

- מהם היתרונות שלכם כצוות מוביל של מקצוע הכימיה? של מקצוע הכימיה?
של מורי הכימיה?
- מה אתם יודעים לעשות טוב?
- האם יש עוצמות שניתן לבנות עליהן אסטרטגיה אפקטיבית?

(כדאי לקחת בחשבון את דעתכם ואת דעת אנשים שאתם בקשר אתם)

2. נקודות חולשה:

- מה אפשר לומר?
- מה מתבצע בצורה גרועה?
- ממה יש להימנע?
- האם יש חולשות שמונעות מהארגון לממש הזדמנויות??

(גם כאן חשובות נקודות ראות שונות וראיה מפוקחת ומציאותית)

3. הזדמנויות

- איפה נמצאות ההזדמנויות שלכם להתפתח?
- מהם המגמות המעניינות בסביבתכם?
- אילו הזדמנויות ניתן לנצל עם סיכויי הצלחה?

(שינויים טכנולוגיים / שינויים במדיניות ממשלתית או מקומית / שינויים בתחום החינוך, מגמות חדשות, חברתיים, דמוגרפים, סגנון חיים וכו' / אירועים מקומיים)

4. אילוצים:

- מהם המכשולים הסביבתיים שאתם מתמודדים אתם?
- מה עושים המתחרים?
- האם מורגש שינוי בהגדרת התפקיד שלכם?
- מה מצפים מכם?

להלן דוגמאות:

S. בנקודות חונק אפשר לתאר, לדוגמא, את:

- הניסיון של הארגון וצוותו
- הייחוד של הארגון, פעילותו, תוצריו, חידושו...
- המיקום של הארגון במפה הגיאוגרפית ובמפה המערכתית
- רמת הביצועים הגבוהה של הארגון
- הנכסים כמו: התשתית הלוגיסטית-דידקטית.

w. כנקודות חולשה אפשר לציין, לדוגמא, את:

- העדר הניסיון וליקויים בצוות
- העדר מיקוד בפעילות
- המיקום הבעייתי של הארגון
- התשתית הלקויה/ הבעייתית של הארגון
- רמת הביצועים הנמוכה של הארגון.

O. כהזדמנויות, ניתן לתאר, לדוגמא, את:

- הניצול המיטבי של רשת האינטרנט
- היצירה של הקשרים, הזיקות, השותפויות ואיגום המשאבים
- ההיענות המיידית לצרכים החדשים
- ההפקה של התוצרים החדשים והפצתם.

T. האיומים, שניתן לתאר, לדוגמא, את:

- פעילותו של ארגון מתחרה באזור
- העדר שיתוף פעולה של גורמים חשובים
- דרכי השיווק וההפצה היעילות יותר של המתחרים
- ההערכה הנמוכה כלפי פעילות הארגון (בהיבט של עלות-תועלת).