

## MODUL č.1: Podnikatelský záměr

### Pracovní list č. 7

### SWOT analýza

SWOT analýza je metoda strategické analýzy založená na zvažování **vnitřních faktorů podniku a vnějších faktorů prostředí.**

1

|                                      | POMOCNÉ<br>dosažení cíle  | ŠKODLIVÉ<br>dosažení cíle                                     |
|--------------------------------------|---|---|
| VNITŘNÍ PŮVOD<br>atributy organizace | <p><b>S</b></p> <p><b>SILNÉ STRÁNKY</b></p> <p>strenghts</p>    | <p><b>W</b></p> <p><b>SLABÉ STRÁNKY</b></p> <p>weaknesses</p> |
| VNĚJŠÍ PŮVOD<br>atributy prostředí   | <p><b>O</b></p> <p><b>PŘÍLEŽITOSTI</b></p> <p>opportunities</p> | <p><b>T</b></p> <p><b>HROZBY</b></p> <p>threats</p>           |

#### Vnitřní faktory:

#### Silné stránky – Strengths - naše výhody

- přednosti;
- dovednosti;
- schopný a kvalitní personál;
- významné postavení na trhu;
- zavedený produkt

#### *Naše silné stránky:*

.....



Na základě SWOT analýzy můžeme komplexně vyhodnotit fungování firmy, odhalit problémy, nebo naopak příležitost růstu

příklady: image značky, výborná technická vybavenost, vztahy se zákazníky,...

## Slabé stránky – Weaknesses – v čem se firmě nedaří

zároveň se pro nás můžou stát příležitostí, abychom tyto slabé stránky proměnili v silné;

- vysoké náklady;
- špatná vnitřní komunikace;
- slabá motivace lidí;
- nedostatečná marketingová kampaň.

### ***Naše slabé stránky:***



## Vnější faktory:

**Příležitosti – Opportunities** – faktory, které nám pomohou získat nějakou výhodu, zvýšit prodej:

- zvyšující se poptávka;
- nové technologie;
- nové trhy – expanze firmy;
- zkvalitňování služeb pro zákazníky;
- budování sítě věrných zákazníků.

### ***Naše příležitosti:***

**Hrozby – Threats** – faktory, které mohou ohrozit naše podnikání:

- konkurence;
- ztráta zákazníků;
- závislost na dodavatelích;
- kurzové změny;
- nestabilní politická situace.

### ***Co je pro nás hrozba:***

příklady: nízká produktivita, poškozená značka, slabá reputace,...

příklady: spolupráce s novými dodavateli, zajištění dlouhodobé věrnosti zákazníků ...

příklady: ztráta dodavatele, fluktuace zaměstnanců, nárůst fixních nákladů, pokles spotřeby, nezaměstnanost...

Příklad SWOT analýzy:

| SWOT analýza    |   |  |
|-----------------|---|--|
| Vnitřní faktory | <p><u>Silné stránky - Strengths</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• kvalifikovaný, kvalitní a loajální personál</li> <li>• flexibilita</li> <li>• rychlost dodávek</li> <li>• finanční stabilita</li> <li>• nízká cena</li> <li>• ...</li> </ul> | <p><u>Slabé stránky – Weaknesses</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• nedostatečná motivace zaměstnanců</li> <li>• spolehlivost strojů</li> <li>• vysoké náklady</li> <li>• ...</li> </ul>             |
|                 | <p><u>Příležitosti - Opportunities</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• nová technologie</li> <li>• rozšíření trhu v zahraničí</li> <li>• spolupráce s novými dodavateli</li> <li>• vzrůstající poptávka</li> <li>• ...</li> </ul>                | <p><u>Hrozby – Threats</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• konkurence velkých podniků</li> <li>• daňová reforma</li> <li>• nová služba konkurence</li> <li>• nízká poptávka</li> <li>• ...</li> </ul> |

3

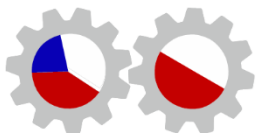
**SWOT analýza Firmičky:**

| SWOT analýza Firmičky |   |   |
|-----------------------|---|---|
| Vnitřní faktory       | <p><u>Silné stránky - Strengths</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul>    | <p><u>Slabé stránky - Weaknesses</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul> |
|                       | <p><u>Příležitosti - Opportunities</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul> | <p><u>Hrozby - Threats</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> <li>•</li> </ul>           |

„Společná cesta k podnikavosti na školách / Wspólna droga na rzecz przedsiębiorczości w szkołach“

CZ.11.3.119/0.0/0.0/16\_022/0001154

Okresní hospodářská komora Liberec, Mrštíkova 399/2a, 460 03 Liberec VII  
www.ohkliberec.cz, info@ohkliberec.cz, +420 485 100 148, +420 602 342 226



4

Zdroje:

LINHART, Zdeněk. *Strategický marketing. Praha: Vysoká škola ekonomie a managementu, 2015.*

<https://managementmania.com/cs/swot-analyza> [online]

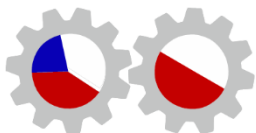
<https://cs.wikipedia.org/wiki/SWOT> [online]

<https://www.bing.com/images/search?q=swot+anal%c3%bdza&FORM=HDRSC2>  
[online]

„Společná cesta k podnikavosti na školách / Wspólna droga na rzecz przedsiębiorczości  
w szkołach“

**CZ.11.3.119/0.0/0.0/16\_022/0001154**

Okresní hospodářská komora Liberec, Mrštíkova 399/2a, 460 03 Liberec VII  
[www.ohkliberec.cz](http://www.ohkliberec.cz), [info@ohkliberec.cz](mailto:info@ohkliberec.cz), +420 485 100 148, +420 602 342 226





PŘEKRAČUJEME HRANICE  
PRZEKRACZAMY GRANICE  
2014—2020



EVROPSKÁ UNIE / UNIA EUROPEJSKA  
EVROPSKÝ FOND PRO REGIONÁLNÍ ROZVOJ  
EUROPEJSKI FUNDUSZ ROZWOJU REGIONALNEGO

5

**„Společná cesta k podnikavosti na školách / Wspólna droga na rzecz przedsiębiorczości  
w szkołach“**

**CZ.11.3.119/0.0/0.0/16\_022/0001154**

Okresní hospodářská komora Liberec, Mrštíkova 399/2a, 460 03 Liberec VII  
[www.ohkliberec.cz](http://www.ohkliberec.cz), [info@ohkliberec.cz](mailto:info@ohkliberec.cz), +420 485 100 148, +420 602 342 226

