



## SWOT

*Til understøttelse af denne vejledning kan det tilhørende værktøj findes som skabelon og case på  
Digitale-forretningsmodeller.dk*

### Praktisk information

Afsæt 1-2 timer til beskrivelse og analyse.

Det vil være en stor fordel at lade forskellige nøglemedarbejdere deltage i denne analyse.

Der skal bruges et print af værktøjet SWOT og en eller flere penne til at notere på arket. Det kan være en fordel at printe arket i stor størrelse, f.eks. A2 eller A1, og bruge Post-Its til at notere input til de forskellige områder. Det anbefales stærkt at gennemføre analysen på papir frem for på computer, da det er langt mere fleksibelt og gør det nemmere at holde fokus.

### Vejledning trin-for-trin

1. Fastlæg emnet for analysen – gør det klart og tydeligt for alle, som skal levere bidrag til analysen.
2. Beskriv styrker internt i virksomheden. Dette skal beskrive, hvad I som virksomhed er gode til. Det kan f.eks. være, at I har stor viden om forretningsområdet, erfarne og serviceorienterede teknikere, let adgang til ressourcer, tilbyder et unikt produkt eller en unik service, at I har et stærkt samarbejde på tværs af virksomheden mm.
3. Beskriv derefter svagheder internt i virksomheden. Dette beskriver, hvad I som virksomhed ikke er så gode til. Det kan f.eks. være, at I har svært ved at tiltrække medarbejdere med de rette kvalifikationer, at jeres hjemmeside ikke er brugervenlig for kunden, at mange varer returneres mm.
4. Herefter beskrives muligheder i omverdenen. Dette beskriver, hvilke muligheder der er i omverdenen. Det kan f.eks. være ny lovgivning, som tilgodeser jer, at robotteknologi kan gøre det billigere at producere, eller at kunderne er villige til at sparre og udvikle sammen med jer mm.
5. Endeligt beskrives trusler i omverdenen. Dette beskriver, hvad I som virksomhed skal være opmærksomme på kan påvirke jeres virksomhed negativt. Det kan f.eks. være start-ups, som er begyndt at indtage markedet, at der produceres kopiprodukter som ligner jeres produkter, eller at ny teknologi underminerer jeres nuværende forretningsmodel mm.



6. Hvis analysen laves alene, analyseres resultatet – de interne styrker og svagheder og de eksterne muligheder og trusler – og der laves en konkret handlingsplan for, hvordan I kan:
  - a. udnytte jeres interne styrker til at gribe og udnytte de eksterne muligheder, som analysen viser,
  - b. udnytte jeres interne styrker til at reducere sandsynlighed og virkning af de trusler, som analysen viser,
  - c. udnytte de eksterne muligheder, som analysen viser, til at reducere jeres interne svagheder
  - d. udnytte både jeres interne styrker og jeres eksterne muligheder til at overvinde interne svagheder, der kan være med til gøre trusler til virkelighed.
7. Hvis SWOT-analysen bruges til at analysere resultater fra et andet værktøj f.eks. en skitsering af en forretningsmodel, kan SWOT bruges til at vurdere om den nye forretningsmodel er levedygtig for jeres virksomhed og i jeres omverden.

## Refleksionsspørgsmål

Hvilke initiativer kan I igangsætte for at maksimere jeres styrker og anvende dem til at gribe muligheder og minimere trusler?

Hvilke elementer i SWOT-analysen har I mulighed for at ændre eller påvirke? Hvilke har I ikke mulighed for at ændre eller påvirke?