

Prilog – Primjer SWOT analize

SWOT analizu možemo objasniti na zamišljenom primjeru pokretanja tvrtke od strane bivših studenata/studentica Algebre – *start-up*-a koja razvija *online* platformu za povezivanje poslodavaca i studenata/studentica koji traže posao (honorarni ili stalni) ili praksu. S ciljem da donesu kvalitetnu odluku o tome pokrenuti *start-up* ili ne, odlučili su s pomoću SWOT matrice analizirati postojeću situaciju. Za početak moraju putem takozvanih izjava definirati elemente SWOT matrice – snage, slabosti, prilike i prijetnje posla koji razmišljaju pokrenuti. Neke od snaga koje su definirane odnose se na članove tima, koji su vrlo stručni i motivirani za ovaj posao, imaju iskustvo stečeno radom na studentskim projektima i imaju poznanstva koja im mogu koristiti u razvijanju posla. Ostale snage navedene su u SWOT matrici. No neke karakteristike članova osnivačkog tima mogu se smatrati i slabostima ovog projekta. To je prije svega neiskustvo u pokretanju poslovanja i u samom poslovanju te činjenica da je riječ o vrlo malom timu koji će morati na sebe preuzeti sve obveze koje poslovanje nosi. To može biti vrlo problematično jer može dovesti do kašnjenja u realizaciji projekta ili odgovora na zahtjeve kupaca.

Tržište na kojem bi ovaj projekt trebao zaživjeti pruža osnivačima i neke prilike. To je prije svega činjenica da sve više studenata traži studentske poslove te porast potražnje za *online* poslovima. Za očekivati je da će se između poslodavaca i posloprimaca u takvim poslovima češće posredovati preko *online* platforme. Istodobno se pruža dosta mogućnosti za financiranje kroz neki EU projekt ili poticaje za samozapošljavanje. Unatoč svim tim prilikama, pokretači ovog projekta svjesni su činjenice da je gospodarska situacija loša, da se često mijenjaju zakoni kojima se onda poduzetnici moraju prilagođavati te da zapravo i nema definirane ekonomske strategije koja bi definirala u kojem će se smjeru gospodarstvo razvijati. Osim toga, na tržištu već djeluju dva vrlo ozbiljna i poznata, kao i nekoliko manjih portala te državni servis, a tu je i neizravna konkurencija poput LinkedIna putem kojeg se također često posreduje u zapošljavanju. Sva ova, kao i dodatna obilježja potencijalnog projekta i tržišta na kojem bi se projekt realizirao sistematizirana su u SWOT matrici.

Prikaz izjava u SWOT matrici

SNAGE/STRENGTHS	SLABOSTI/WEAKNESSES
1. Stručnost članova tima (poznaju tehnologije)	1. Mali tim (u odnosu na zahtjevnost zadatka)
2. Motivacija tima i entuzijizam članova	2. Mali početni proračun
3. Ideja za projekt	3. Organiziranost tima
4. Niski troškovi organizacije	4. Neiskustvo članova tima
5. Aplikaciju je moguće prilagoditi za globalno tržište	5. Nepoznati na tržištu
6. Visoka fleksibilnost organizacije	6. Veličina organizacije
7. Kreativnost članova tima	7. Veliki broj vanjskih suradnika (<i>freelancera</i>)
8. Dobra mreža poznanstava s ljudima koji su relevantni za branšu	8. Nedostatak radne snage (premalo zaposlenih)
9. Iskustvo članova tima kroz rad na studentskim projektima	9. Premali poslovni prostor

10. Poznavanje temeljnih ekonomskih pojava i zakonitosti	
11. Dobar tim za digitalni marketing	
PRILIKE/OPPORTUNITIES <ol style="list-style-type: none"> 1. Upotreba osobnih podataka 2. Visoka stopa nezaposlenosti (potencijalno visoka potražnja za našim proizvodom) 3. Sve veći broj korisnika <i>online</i> aplikacija 4. EU fondovi/ poticaji za poduzetnike početnike 5. Veliki broj <i>start-up</i> „natjecanja“ s mogućnošću financiranja projekta 6. Dostupnost „edukacijskih“ materijala s iskustvima <i>start-up</i> poduzetnika 7. <i>Online freelancing</i> (povećanje tržišta) 	PRIJETNJE/THREATS <ol style="list-style-type: none"> 1. Ponuda i potražnja za radnim mjestima (mala dostupnost/ponuda posla) 2. Upotreba osobnih podataka 3. Nema nacionalne strategije zapošljavanja 4. Loša gospodarska situacija 5. Konkurencija – jaka i stabilna (nekoliko poznatih portala) i državni servisi 6. Porezna/poslovna politika 7. Odlazak ljudi na rad u inozemstvo 8. Česte promjene zakona

Zadatak: Koje je strateške preporuke moguće identificirati kao smjernice za razvitak ovog *start-up* projekta?

Rješenje: Svaku od izjava treba jednoznačno vrednovati kao snagu, slabost, priliku ili prijetnju. Povezivanjem snaga s prilikama i prijetnjama ili slabosti s prilikama i prijetnjama moguće je razviti niz alternativa koje će dati strateške smjernice razvoja *start-upa*. Za to nam služi takozvana TOWS analiza, koja se zasniva na povezivanju:

- Snaga i prilika (tzv. S-O ili Maxi-Maxi strategija) – daje odgovor na pitanje „Kako možemo, s pomoću naših snaga, iskoristiti prilike koje nam se pružaju?“
- Slabosti i prilika (tzv. W-O ili Mini-Maxi strategija) – daje odgovor na pitanje „Kako možemo, s pomoću prilika, prevladati naše unutarnje slabosti?“
- Snaga i prijetnji (tzv. S-T ili Maxi-Mini strategija) – daje odgovor na pitanje „Kako se možemo suočiti s vanjskim prijetnjama uz pomoć unutarnjih snaga?“
- Slabosti i prijetnji (tzv. W-T ili Mini-Mini strategija) – daje odgovor na pitanje „Kako možemo prevladati slabosti da bi se obranilo i/ili izbjeglo prijetnje?“

TOWS analiza

	SNAGE/STRENGTHS <ol style="list-style-type: none"> 1. Stručnost članova tima (poznaju tehnologije) 2. Motivacija tima i entuzijazam članova 3. Ideja za projekt 4. Niski troškovi organizacije 	SLABOSTI/WEAKNESSES <ol style="list-style-type: none"> 1. Mali tim (u odnosu na zahtjevnost zadatka) 2. Mali početni proračun 3. Organiziranost tima 4. Neiskustvo članova tima 5. Nepoznati na tržištu 6. Veličina organizacije
--	---	---

	5. Aplikaciju je moguće prilagoditi za globalno tržište 6. Visoka fleksibilnost organizacije 7. Kreativnost članova tima 8. Dobra mreža poznanstava s ljudima koji su relevantni za branšu 9. Iskustvo članova tima kroz rad na studentskim projektima 10. Poznavanje temeljnih ekonomskih pojava i zakonitosti 11. Dobar tim za digitalni marketing	7. Veliki broj vanjskih suradnika (<i>freelancera</i>) 8. Nedostatak radne snage (premalo zaposlenih) 9. Premali poslovni prostor
PRILIKE/OPPORTUNITIES 1. Upotreba osobnih podataka 2. Visoka stopa nezaposlenosti (potencijalno visoka potražnja za našim proizvodom) 3. Sve veći broj korisnika <i>online</i> aplikacija 4. EU fondovi/ poticaji za poduzetnike početnike 5. Veliki broj <i>start-up</i> „natjecanja“ s mogućnosti financiranja projekta 6. Dostupnost „edukacijskih“ materijala s iskustvima <i>start-up</i> poduzetnika 7. <i>Online freelancing</i> (povećanje tržišta)	SO alternative S4/O2: Angažirati jeftinu radnu snagu koju firma može platiti S2/O5: Izraditi/osmisliti novi <i>start-up</i> projekt S1/O6: Još više povećavati znanje članova tima uporabom dostupnih materijala S3,S7/O5: Osmisliti projekte radi dodatne zarade i pokušati se dodatno promovirati na tržištu S3/O6: Prijaviti se na natjecanje i pokušati privući ulagače S3/O4: Izrada projekta za prijavu na EU fond.	WO alternative W2/O4: Povećati svoj proračun korištenjem EU fondova W3/O6: Edukacija W4/O6: Educirati radnu snagu uz niske troškove W5/O3: Koristiti se aplikacijom za povećanje prepoznatljivosti brenda W3/O6: Educirati članove tima i <i>team leadere</i> ; edukacija članova tima preko edukacijskih materijala W7/O6: Poraditi na obrazovanju, osposobljavanju članova šireg tima W2/O5: S obzirom na mali početni kapital, iskoristiti priliku za <i>start-up</i> natjecanja i moguće financiranje projekta
PRIJETNJE/THREATS 1. Ponuda i potražnja za radnim mjestima (mala dostupnost/ponuda posla) 2. Upotreba osobnih podataka	ST alternative S4/T8: Kao fleksibilna organizacija brzo se prilagođavati promjenama S5/T5: Izbjegavanje konkurencije širenjem na globalno tržište S6/T8: Visokom fleksibilnošću organizacije promptno reagirati na	WT alternative W5/T5: Više raditi na marketingu W1/T1: Obvezati zaposlenike ugovorom W5/T5: Poraditi na razvijanju originalnih (originalnijih) ideja W2/T6: Pronalazak više ulagača W5/T4/T5: Dobrim marketingom i kvalitetom proizvoda kreirati brend, postati konkurentni na

3. Nema nacionalne strategije zapošljavanja 4. Loša gospodarska situacija 5. Konkurencija – jaka i stabilna (nekoliko poznatih portala) i državni servisi 6. Porezna/poslovna politika 7. Odlazak ljudi na rad u inozemstvo 8. Česte promjene zakona	promjene zakona i na vrijeme donositi nove i mijenjati postojeće strategije S6/T5: Zaposliti konkurentnije ljude S7/T5: Konkuriranje na tržištu kreativnim idejama S8/T5: Kroz kontakte angažirati bolje zaposlenike/stručnjake nego što ih ima konkurencija S8/T1: Iskoristiti dobru mrežu poznanstava za pronalaženje otvorenih radnih mjesta.	tržištu i doprinijeti i ukupnim rezultatima gospodarstva.
---	--	---

Promatrajući elemente koji obilježavaju potencijalni poduzetnički projekt, osnivači su identificirali nekoliko zanimljivih strategija koje mogu biti dobar temelj za definiranje budućih aktivnosti. Jedna od takvih strategija (S7/O5) kaže da svoju visoku kreativnost (S7) članovi tima mogu iskoristiti kako bi osvojili nagradu i sredstva za pokretanje posla na nekom od *start-up* natjecanja (O5). Sudjelovanjem na tim natjecanjima i eventualnim dobitkom ili pronalaskom ulagača (O5) prevladali bi slabost svojeg projekta koja je posljedica maloga početnog kapitala (W2). Kroz kombiniranje ostalih elemenata SWOT analize, a kako je to prikazano u gornjoj matrici, moguće je kreirati veliki broj strategija. Te strategije predstavljaju ideje za djelovanje u kojem se s pomoću vlastitih snaga i prilika iz okruženja nastoji prevladati slabosti i prijetnje koje bi mogle ugroziti projekt. Kada poduzetnik identificira moguće strategije, poželjno je odabrati nekoliko onih koje u sebi nose najveći potencijal za poslovanje i na njima treba graditi planove. SWOT/TOWS analizu potrebno je periodično ponovo pisati, s obzirom na to da se i poduzeće i okruženje trajno mijenjaju i te je promjene potrebno uzeti u obzir kod analize i planiranja poslovanja.