

## EDUCATIE ANTREPRENORIALA CLS. X

### Tema 1:

Pentru propriul plan de afaceri elaborat anterior, realizati analiza SWOT.

Pe pagina urmatoare aveti suportul teoretic.

### Tema 2:

Promovati produsul corespunzator planului de afaceri (pliante, afise, ce vor fi anexate portofoliului personal).

Ca material de lucru, se foloseste lectia „Promovarea produsului”

## S – Puncte tari

La ce suntem cei mai buni?  
Ce aptitudini specifice are forta de munca?  
Ce resurse unice detinem?  
De ce resurse financiare dispunem?  
Ce tehnologie folosim?  
Care este gradul de optimizare al proceselor interne?

## O – Oportunitati

Ce schimbari ale mediului extern putem exploata?  
La ce tehnologie noua am putea avea acces?  
Ce pietele noi ni s-ar putea deschide?  
Cum s-a modificat comportamentul de consum al potentialilor clienti?

## W – Puncte slabe

La ce suntem cei mai slabi?  
Ce fel de instruire le lipseste angajatilor nostri?  
Care este nivelul de atasament al angajatilor nostri?  
Care e pozitia noastra financiara?

## T – Amenintari

Ce ar putea face concurenta in detrimentul nostru?  
Ce legislatie noua ne-ar putea lovi interesele?  
Ce schimbari sociale ar putea fi o amenintare pentru noi?  
Cum ne va afecta ciclicitatea economica (avant-declin)?

Denumirea provine din limba engleza si este un acronim cu urmatoarea semnificatie: Strengths (puncte tari), Weaknesses (puncte slabe), Opportunities (oportunitati), Threats (amenintari).

**Punctele tari si punctele slabe sunt elemente din interiorul companiei** asupra carora aveti un control direct, in timp ce oportunitatile si amenintarile vin din mediul exterior si va pot influenta pozitiv sau negativ, in functie de cat de dinamica este compania si de cat de prevazator/inspirat sunteti atunci cand luati deciziile.

<b>Domeniul</b>	<b>Puncte tari</b>	<b>Puncte slabe</b>
	Se refera la calitatile afacerii. Puteti include si avantajele competitive	Cuprind componentele ale mediului intern care genereaza dezavantaje competitive
Productie sau design servicii	Calitatea inalta a produselor Licente, brevete, procese unice Inovatii	Uzura echipamentelor
Finante	Surse de finantare Controlul financiar riguros	Lipsa finantarii
Marketing	Brand awareness Pozitionare eficienta pe piata	Promovare redusa
Resurse umane	Experienta si expertiza in afaceri si in domeniile specifice Loialitate	Fluctuatie mare Lipsa competentelor necesare
	<b>Oportunitati</b>	<b>Amenintari</b>
Politici guvernamentale	Programe guvernamentale, subventii, fonduri europene	Monopol detinut de firme de stat, modificari frecvente ale legislatiei
Economic	Mediu economic favorabil	Recesiune, cresterea costurilor afacerii
Social	Cresterea veniturilor consumatorilor, existenta personalului calificat	Modificarea comportamentului de consum al clientilor, reducerea veniturii, rata scazuta a natalitatii
Tehnologic	Inovatii, ieftinirea tehnologiilor, cresterea accesului la tehnologii noi	Accesul scazut la noi tehnologii, costul ridicat al acestora

