



SWOT-аналіз: Від інтуїції до стратегії

Повний гід з прийняття ефективних рішень
для бізнесу та особистого розвитку

ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОЇ ЯСНОСТІ

Стратегічне планування починається з питання «Де ми зараз?»

SWOT-аналіз — це не просто мозковий штурм. Це «стратегічний мікроскоп», який перетворює хаос даних на чітку систему координат.



- **Чіткість:** Виявляє «сліпі зони» та приховані ризики.



- **Фокус:** Допомогає розставити пріоритети ресурсів.



- **Обґрунтованість:** Замінює здогадки та інтуїцію фактами.



- **Єдність:** Об'єднує команду навколо спільних цілей.

Анатомія матриці: Система координат

ПОЗИТИВНІ (Допомагають)

НЕГАТИВНІ (Шкодять)

ВНУТРІШНІ
(Ви контролюєте)

S — Сильні сторони

Внутрішні «суперсили», які дають конкурентну перевагу.
(Під вашим контролем)



O — Можливості

Зовнішні тренди та зміни ринку, які можна використати.
(Поза вашим контролем)



ЗОВНІШНІ
(Ринок контролює)

W — Слабкі сторони

Внутрішні бар'єри, що стримують досягнення цілей.
(Під вашим контролем)



T — Загрози

Зовнішні фактори, що можуть нашкодити ефективності.
(Поза вашим контролем)



Внутрішні фактори: Ваші активи та пасиви

Те, на що ви маєте безпосередній вплив.

Сильні сторони (Strengths)

Ваші маркетингові переваги та активи.

- Впізнаваний бренд, якому довіряють
- Талановита команда (SEO/PPC)
- Висока лояльність клієнтів (Retention)
- Контент, що конвертує

Слабкі сторони (Weaknesses)

Області, де бізнес відстає від планів.

- Сайт не адаптований під мобільні пристрої
- Низький коефіцієнт конверсії
- Застарілий дизайн
- Безлад у CRM-даних

Pro Tip: Використовуйте Google Analytics та CRM-звіти, щоб виявити слабкі місця, а не спирайтеся лише на відчуття.

Зовнішні фактори: Навігація в середовищі

Тренди та ризики, які диктує ринок.

Можливості (Opportunities)

Зміни, які можна використати для зростання.

- Поширення голосового пошуку
- Нові платформи (TikTok Ads)
- Міжнародний попит
- Конкурент пішов з ринку

Загрози (Threats)

Чинники, що сповільнюють розвиток.

- Зростання ціни за клік (CPC)
- Зміни в алгоритмах Google
- Негативні відгуки, що ширяться онлайн
- Агресивний демпінг конкурентів

Один інструмент — безліч застосувань



Для бізнесу та маркетингу

- Запуск нового продукту
- Оцінка рекламних кампаній
- Конкурентна розвідка



Для організацій та НГО

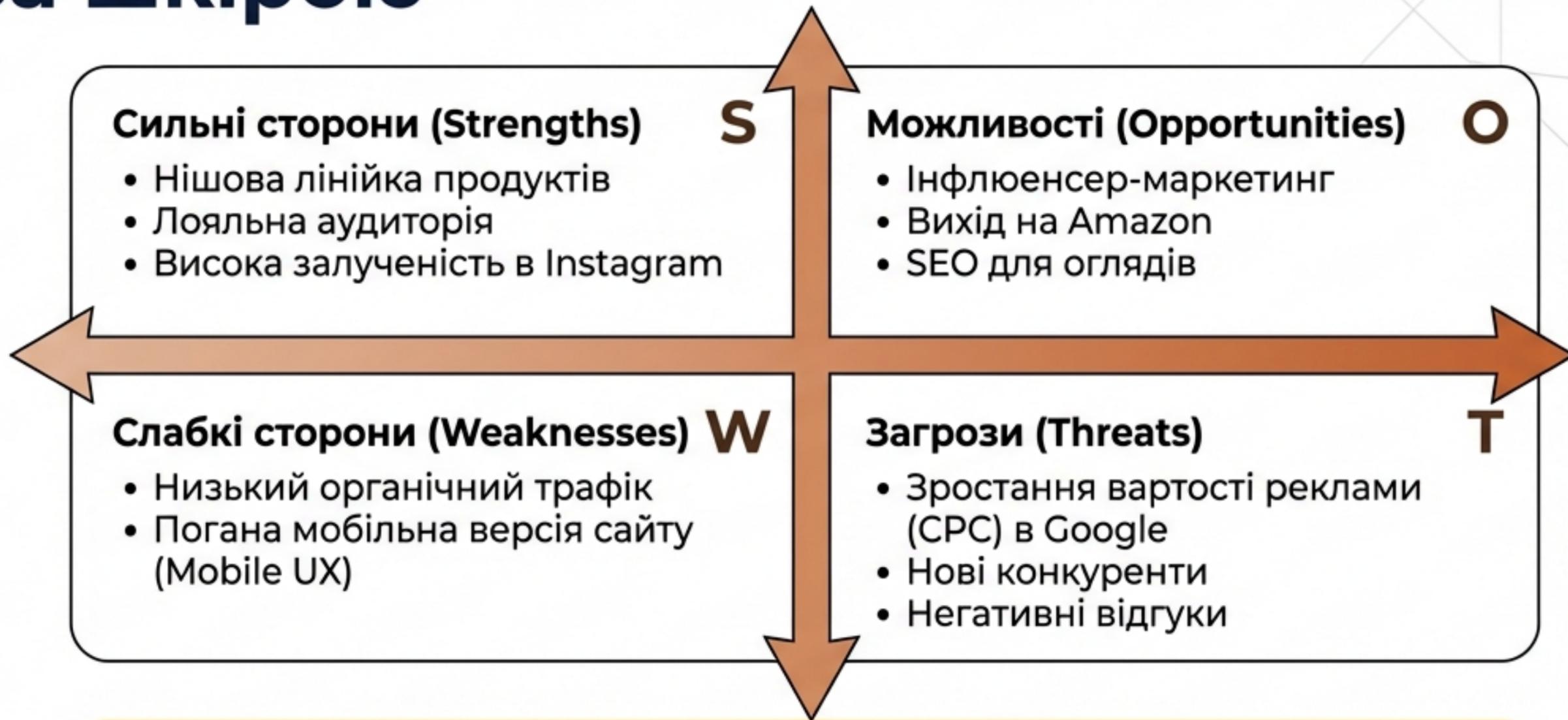
- Стратегія фандрейзингу
- Оцінка впливу програм
- Визначення місії та ресурсів



Для особистого розвитку

- Кар'єрне Кар'єрне планування
- Підготовка до співбесіди
- Самоаналіз навичок

Практичний кейс: eCommerce бренд догляду за шкірою



Стратегічний інсайт: Бренд має використати лояльність в Instagram (S), щоб компенсувати дороге просування в Google (T), та інвестувати в SEO (O), щоб виправити проблему з трафіком (W).

Від таблиці до плану дій

Заповнена матриця — це не результат. **Результат** — це рішення, що базуються на перетині факторів.



Чому SWOT-аналіз не працює: Типові помилки

1. Розмиті формулювання

Bad: «Ми добре робимо маркетинг».

Good: «Email-розсилка має Open Rate 30%».

2. Плутанина факторів

Змішування внутрішнього (те, що ми лікуємо) із зовнішнім (те, до чого адаптуємось).

3. Суб'єктивність

Опора на здогадки замість метрик (CSAT, NPS, CPC).

4. Статичність

Проведення аналізу «один раз і назавжди». Ринок змінюється надто швидко.

Золоті правила ефективного аналізу



Квантифікуйте дані

Використовуйте реальні цифри та бенчмарки галузі.



Співпрацюйте

Залучайте команди маркетингу, продажів та підтримки. Одна людина не бачить повної картини.



Пріоритезуйте

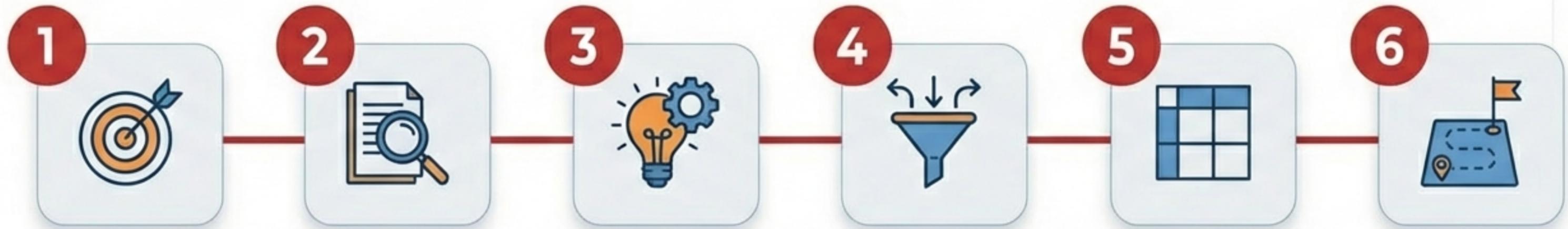
Не всі фактори рівноцінні. Оцініть вплив кожного пункту від 1 до 5.



Оновлюйте

Зробіть SWOT «живим» документом. Переглядайте його щоквартально.

Покроковий алгоритм проведення



1. Визначення мети

Що саме ми аналізуємо?

2. Збір даних

CRM, звіти, відгуки.

3. Мозковий штурм

Генерація ідей командою.

4. Фільтрація та оцінка

Відсіювання зайвого, скоринг.

5. Заповнення матриці

Структурування інсайтів.

6. Розробка стратегії

Перетворення пунктів на план дій.

Цифровий інструментарій

Сервіси для візуалізації та командної роботи



Smartsheet: Шаблони для Excel та управління проєктами.



Canva: Візуальний дизайн та готові графічні шаблони.



Lucidchart & Creately: Побудова професійних діаграм та схем.



MindMeister: Інтелектуальні карти для брейншторму.



Google Sheets/Excel: Робота з цифрами та спільне редагування.

Головні висновки



- **Дані перемагають інтуїцію**

Успішний SWOT базується на фактах, а не припущеннях.



- **Розрізняйте вплив**

Знайте різницю між тим, що ви контролюєте (Internal), і тим, що контролює вас (External).



- **Дійте**

Аналіз без плану дій — це просто список.



- **Адаптуйтеся**

Регулярно оновлюйте стратегію, щоб відповідати змінам ринку.

Перетворіть невизначеність на план

**«Найкращий спосіб передбачити
майбутнє — створити його»**