

SWOT ANALİZİ FORMU

Doküman No: FR-039
İlk Yayın Tarihi: 26.02.2024
Revizyon Tarihi:
Revizyon No: 00
Sayfa: 1 / 3

	İÇ ÇEVRE UNSURLARI	DIŞ ÇEVRE UNSURLARI
	GÜÇLÜ YÖNLER	FIRSATLAR
OLUMLU YÖNLER	Sivil Savunma Planının güncel olması, AFAD ile güçlü koordinasyon, TAMP kapsamında destek çözüm ortaklığının olması, İl İRAP'ta etkin olmamız, Yerleşkelerimize yakın kamu kurumları ile protokollerin yapılmış olması (KYK ve TSK)	Kararların hızlı alınabiliyor olması, Doğal afetlerin etkisinin güncel olması, Üniversitemiz bünyesinde Sivil Savunma ve İtfaiyecilik programının olması, Personel yaş ortalamasının düşük olmasından dolayı istenen dinamizmin sağlanması, Sivil Savunma Servislerimize yetkinliklerine göre personel görevlendirilmesi
	ZAYIF YÖNLER	TEHDİTLER
OLUMSUZ YÖNLER	Sivil Savunma Uzmanının olmaması, Teknolojik altyapının yetersiz olması, Bir den fazla yerleşkenin olması, Personel sirkülasyonun fazla olması, İtfaiye personelinin olmaması (uzman personelin istihdam edilmemesi) Servisler için fiziki yerlerin olmaması, Sığınaklarımızın yeterli olmaması,	Doğal Afetler (Deprem, Sel, Çığ, Yıldırım düşmesi, şiddetli soğuklar vb.) İnsan Kaynaklı Afetler (Taşımacılık ve endüstriyel kazalar, savaş, kitlesel göç ve yerinde edinilenler vb.) Teknolojik Afetler (nükleer tesis (metzamor), KBRN kaza ve saldırıları) Sınır ili olması Düzenli ve düzensiz göç olayları İpek yolu transit yol güzergâhı,

Hazırlayan	Kontrol Eden	Onaylayan

SWOT Analizi Nedir?

SWOT Analizi, bir projede ya da bir ticari girişimde kurumun, tekniğin, sürecin, durumun veya kişinin güçlü (**Strengths**) ve zayıf (**Weaknesses**) yönlerini belirlemekte, iç ve dış çevreden kaynaklanan fırsat (**Opportunities**) ve tehditleri (**Threats**) saptamak için kullanılan stratejik bir tekniktir.

Güçlü Yönlerinizi Belirlemenize Yardımcı Soru Listesi (Strength)

Kuruluşunuzun sahip olduğu avantajlar ne?

Neleri diğerlerinden daha iyi yapıyorsunuz?

Sizin kullandığınız ancak diğerlerinin kullanamadığı eşsiz veya en düşük maliyetli kaynaklar neler?

Rakipleriniz sizin hangi yönlerinizi güçlü bulur?

Firmanızın “benzersiz satış teklifi” ne?

Güçlü yönlerinizi hem kurum içi perspektiften hem de müşterilerinizin ve piyasadaki insanların bakış açısından değerlendirin.

Bununla birlikte güçlü yönlerinizi belirlemekte zorlanırsanız kurumunuzun karakteristik özelliklerinin listesini yapmayı deneyin. Umarız ki içlerinde bir kısmı güçlü yönlerinizdir.

Güçlü yönlerinizi incelerken bunları rakiplerinizle ilişkilendirin. Örneğin bütün rakiplerinizin üst kalite ürünler üretiyorsa sizinde üst kalite ürünler üretmeniz güçlü yönünüz olmaz.

Zayıf Yönlerinizi Belirlemenize Yardımcı Soru Listesi (Weakness)

Neleri iyileştirmelisiniz?

Nelerden sakınmalısınız?

Rakipleriniz hangi yönlerinizi zayıf görüyor?

Hangi faktörler satışlarınızın düşmesine neden oluyor?

Yine iç çevre ve dış çevre açıdan düşünün: Diğer insanlar sizin göremediğinizi zayıflık olarak algılıyor mu? Rakipleriniz herhangi bir şeyi sizden daha iyi yapıyor mu?

Gerçekçi olmanın zamanı geldi ve hoşunuza gitmeyen bütün gerçeklerle en yakın zamanda yüzleşmelisiniz.

Fırsatları Belirlemenize Yardımcı Soru Listesi (Opportunities)

Hangi fırsatları değerlendirebilirsiniz?

Hangi fırsatların farkındasınız?

Tehditleri Belirlemenize Yardımcı Soru Listesi (Threats)

Önünüzde ne tür engeller var?

Hazırlayan	Kontrol Eden	Onaylayan

Rakipleriniz neler yapıyor?

İşinizle ilgili standartların veya uzmanlıkların, ürünlerin veya hizmetlerin kalitesi değişti mi?

Değişen teknolojiyi piyasadaki yerinizi tehdit ediyor mu?

Borçlarınız veya nakit probleminiz var mı?

Zayıf yönlerinizden herhangi bir tanesi ciddi anlamda işinizi tehdit ediyor mu?

İPUCU

Fırsatlara güçlü yönlermiş gibi bakmak doğru bir yaklaşımdır. Önünüze çıkan fırsatları geliştirip geliştiremeyeceğinizi değerlendirin.

SWOT Analizine Dair Genel İpuçları

Tehditleri ve fırsatları göz önünde bulundururken PEST analizi (dış çevre analizinde makro düzeydeki çevresel faktörlerin analizidir) sayesinde yeni hükümet düzenlemeleri veya teknolojik değişimler gibi çevresel faktörleri gözden kaçırmazsınız.

SWOT analizini ciddi anlamda bir araç olarak kullanıyorsanız aşağıdaki maddeleri göz önünde bulundurmanız gerekir:

Sadece kesin ve doğrulanabilir raporları kabul edin.

Uzun faktör listelerini mümkün olduğunca kısaltın ve öncelik sırasına göre düzenleyin. Bu sayede vaktinizi daha önemli konulara harcarsınız.

Seçenekler strateji oluşturma sürecindeki ileri safhalar için üretilir. Bunu doğru seviyelere uygulayın. Örneğin belirsiz firma seviyeleri yerine ürün veya ürün hattı seviyelerine SWOT analizi yapmanız gerekebilir. SWOT analizini diğer strateji araçlarıyla birlikte kullanın böylece durumla ilgili kapsamlı bir resim çıkarabilirsiniz.

Hazırlayan	Kontrol Eden	Onaylayan