

# KREATIVA KVINNOR

*SWOT nulägesanalys  
Internt och externt*

**sweet ambition**  
ESTER MIROS



# *Min affärsidé*



Vad erbjuder jag?

Vilket behov fyller jag?

För vem?

Hur?

Hur når jag dem?

# SWOT-analys

- S Styrkor
- W Svagheter
- O Möjligheter
- T Hot

S	W
O	T

- Det är lättast att börja med HOT och MÖJLIGHETER i samhället och omgivningen "utanför" mitt företag, utanför mig själv och utanför min kontroll (som trender, politik, konjunktur, konkurrenter, och liknande)
- De hot man identifierar kan man sedan fundera över och förhoppningsvis "omvandla" till möjligheter



- Sedan kan du fylla i allt du ser att företaget (du) har för styrkor: allt ni är, allt ni kan, vet, gör bra, alla resurser som finns tillgängliga



- Svagheter är områden som man kan/bör försöka komplettera (kanske med någon annans kompetens), förbättra och kompensera



# *Kartan ger överblick*

Efter SWOT:ens nulägesanalys kan du återvända till målen.

HUR VILL DU HELST HA DET?

Och vad av det du gör tar dig dit du vill?

Vad för dig till målet?

Vad skall du välja bort?

Vad skall du göra mer av?

