

Stratégie SWOT

Description succincte: Si tu maîtrises à fond ton marché (analyse de l'environnement) et ton modèle d'affaires (analyse de l'entreprise), tu peux combiner les deux univers en adoptant la stratégie SWOT. La stratégie SWOT (acronyme anglais de Strengths (points forts), Weaknesses (points faibles), Opportunities (opportunités) et Threats (risques)) est un outil utile pour consolider la création de ton entreprise puis développer sur cette base des stratégies relatives à la manière dont tu peux optimiser ton idée commerciale.

Consigne succincte: Remplis d'abord les quatre catégories **1** «Points forts», «Points faibles», «Opportunités» et «Risques» en indiquant les observations pertinentes de ton processus de création à ce stade. Tu peux ensuite les **2** combiner en stratégies (p. ex. des points forts et des opportunités réunis donnent des stratégies points forts-opportunités, autrement dit les points forts que tu peux exploiter pour profiter des opportunités) et compléter ensuite les cases. **3** Et pour finir, en partant de la stratégie SWOT, tu peux également définir les conclusions, les observations et les prochaines étapes pour la suite

		<i>p. ex. nombre de clients-es</i>	<i>p. ex. attentes élevées de la</i>
		1	1
<i>p. ex. parts de</i>	Points	Stratégie SO <i>Développer le management – Quels points forts exploiter pour profiter des opportunités?</i>	Stratégie ST <i>Protéger – Quels points forts exploiter pour réduire les menaces?</i>
		2	2
<i>p. ex. conditions</i>	Points	Stratégie WO <i>Comblar les lacunes – Quels points faibles m'empêchent de saisir des opportunités?</i>	Stratégie WT <i>Éviter – Quels points faibles m'empêchent de réduire les menaces?</i>
		2	2
Conclusions / Observations / Prochaines			3