

SWOT Tablosu + Rehber Sorular

“

Güçlü Yönler (Strengths)

Rakiplerinizden hangi konularda üstünsünüz?

Sahip olduğunuz özel kaynaklar neler?

Hangi becerileriniz öne çıkıyor?

Örnek Maddeler:

Güçlü müşteri ilişkileri

Yüksek marka bilinirliği

Finansal istikrar

**Action
COACH®**
BUSINESS COACHING

”

Selda Doğançan – ALL RIGHTS RESERVED.

“

Zayıf Yönler (Weaknesses)

- Geliştirilmesi gereken alanlarınız neler?
- Kaynak veya bilgi eksikleriniz var mı?
- Rakiplerin avantajlı olduğu konular neler?

Örnek Maddeler:

- Yetersiz dijital pazarlama
- Düşük nakit akışı
- Kısıtlı ekip kapasitesi

**Action
COACH®**
BUSINESS COACHING

”

SWOT Tablosu + Rehber Sorular

“

Fırsatlar (Opportunities)

- Pazarda yeni trendler neler?
- Teknolojik gelişmelerden faydalanabilir misiniz?
- Hangi iş birlikleri sizi büyütebilir?

Örnek Maddeler:

- Yeni pazarlara açılma
- Artan e-ticaret talebi
- Devlet teşvikleri

**Action
COACH®**
BUSINESS COACHING

”

Selda Doğançan – ALL RIGHTS RESERVED.

“

Tehditler (Threats)

- Rakiplerinizin yaptığı hamleler sizi etkiler mi?
- Ekonomik veya politik riskler var mı?
- Müşteri alışkanlıklarındaki değişimler sizi zorlar mı?

Örnek Maddeler:

- Yüksek rekabet
- Düşen talep
- Artan maliyetler

**Action
COACH®**
BUSINESS COACHING

”

Önceliklendirme Bölümü

Her maddeye 1-5 arası önem puanı verilir. Böylece hangi alanın acilen ele alınması gerektiği ortaya çıkar.

Selda Doğançan – ALL RIGHTS RESERVED.

Madde

Puan (1–5)



Aksiyon Planı Bölümü

Selda Doğançan – ALL RIGHTS RESERVED.



SWOT Ögesi	Aksiyon	Sorumlu Kişi	Bitiş Tarihi
Güçlü Yön			
Zayıf Yön			
Fırsat			
Tehdit			

Selda Doğançan – ALL RIGHTS RESERVED.

SWOT Ögesi	Aksiyon	Sorumlu Kişi	Bitiş Tarihi
Güçlü Yön			
Zayıf Yön			
Fırsat			
Tehdit			