

Naam: _____ Datum: _____

SWOT-ANALYSE UITWERKEN

Een **SWOT-analyse** (Sterktes, Zwaktes, Kansen en Bedreigingen) is een belangrijk hulpmiddel om inzicht te krijgen in de interne en externe factoren die van invloed zijn op je bedrijf. Met dit werkblad krijg je de gelegenheid om stap voor stap je SWOT-analyse uit te werken, zodat je een duidelijk overzicht krijgt van waar je bedrijf staat en welke strategische beslissingen je kunt nemen om te groeien.

Stap 1: Sterktes (Strengths)

Sterktes zijn de interne factoren waar je bedrijf in uitblinkt. Dit zijn de unieke voordelen die je bedrijf heeft ten opzichte van anderen in de markt. Denk aan vaardigheden, middelen, of processen die bijdragen aan je succes.

Vragen om je Sterktes te bepalen:

1. Wat maakt jouw bedrijf uniek in jouw branche of niche?
2. Welke vaardigheden of kennis bezit je die jouw concurrenten niet hebben?
3. Welke middelen of hulpmiddelen heb je die je helpen om klanten te bedienen?
4. Waarin blinkt jouw product of dienst uit?

Voorbeeld Sterktes:

1. Ik heb uitgebreide ervaring in mijn niche, wat mijn advies waardevol maakt.
2. Mijn netwerk is sterk en goed ontwikkeld, wat leidt tot constante aanbevelingen.
3. Ik bied een service met een hoog persoonlijk tintje, wat klanten waarderen.

Schrijf je Sterktes op:

W · W · H · Y !

SWOT-ANALYSE UITWERKEN

Stap 3: Kansen (Opportunities)

Kansen zijn de externe factoren in de markt die je kunt benutten om te groeien. Dit kunnen nieuwe trends, technologieën of marktonwikkelingen zijn waar je op in kunt spelen.

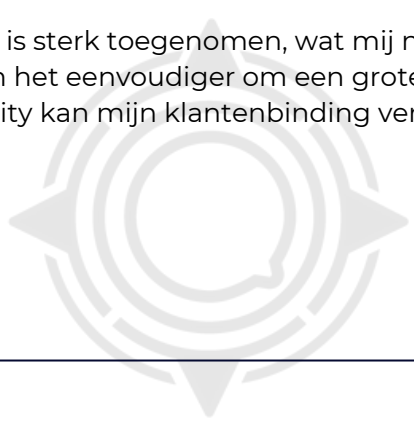
Vragen om je Kansen te bepalen:

1. Zijn er trends of ontwikkelingen in jouw vakgebied die je kunt benutten?
2. Zijn er nieuwe markten of klantsegmenten die je kunt betreden?
3. Welke nieuwe technologieën of tools kunnen je helpen je werk efficiënter te maken?
4. Zijn er samenwerkingsmogelijkheden die je kunt benutten?

Voorbeeld Kansen:

- De vraag naar online coaching is sterk toegenomen, wat mij nieuwe mogelijkheden biedt.
- Nieuwe marketingtools maken het eenvoudiger om een groter publiek te bereiken.
- Het bouwen van een community kan mijn klantenbinding versterken.

Schrijf je Kansen op:



W·W·H·Y!

Naam: _____

Datum: _____

SWOT-ANALYSE UITWERKEN

Stap 4: Bedreigingen (Threats)

Bedreigingen zijn externe factoren die je bedrijf negatief kunnen beïnvloeden. Dit kunnen veranderingen in de markt, nieuwe concurrenten of economische omstandigheden zijn waar je rekening mee moet houden.

Vragen om je Bedreigingen te bepalen:

1. Wat zijn de grootste externe uitdagingen waar je bedrijf mee te maken heeft?
2. Zijn er nieuwe concurrenten in de markt die klanten van jou kunnen afsnoepen?
3. Zijn er veranderingen in de markt of regelgeving die je bedrijf kunnen schaden?
4. Zijn er economische trends die een negatieve impact op je bedrijf kunnen hebben?

Voorbeeld Bedreigingen:

- Er zijn veel nieuwe coaches die vergelijkbare diensten aanbieden.
- Klanten worden prijsbewuster door economische onzekerheid.
- Technologische veranderingen vragen om investeringen die ik nu niet kan doen.

Schrijf je Bedreigingen op:



W.W.H.Y!

Naam: _____

Datum: _____

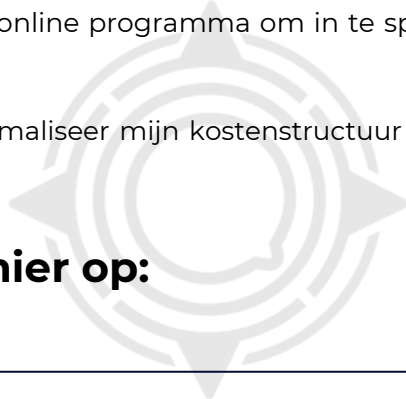
SWOT-ANALYSE UITWERKEN

Stap 5: Actieplan op Basis van je SWOT

Nu je de SWOT-analyse hebt ingevuld, is het tijd om een actieplan te maken. Bepaal welke stappen je kunt nemen om je Sterktes te benutten, je Zwaktes te verbeteren, je Kansen te grijpen en je Bedreigingen te beperken.

Actieplan voorbeelden:

- **Sterkte benutten:** Gebruik mijn sterke netwerk om strategische samenwerkingen aan te gaan en mijn klantenbestand uit te breiden
- **Zwaktes verbeteren:** Investeer in marketingtrainingen om mijn zichtbaarheid te vergroten
- **Kansen grijpen:** Lanceer een online programma om in te spelen op de toenemende vraag naar digitale coaching
- **Bedreigingen beperken:** Optimaliseer mijn kostenstructuur om prijsbewuste klanten beter te bedienen.



Schrijf je Actieplan hier op:

W.W.H.Y!