



SWOT Analizi

Umut Al

H.Ü. Bilgi ve Belge Yönetimi Bölümü

umutal@hacettepe.edu.tr

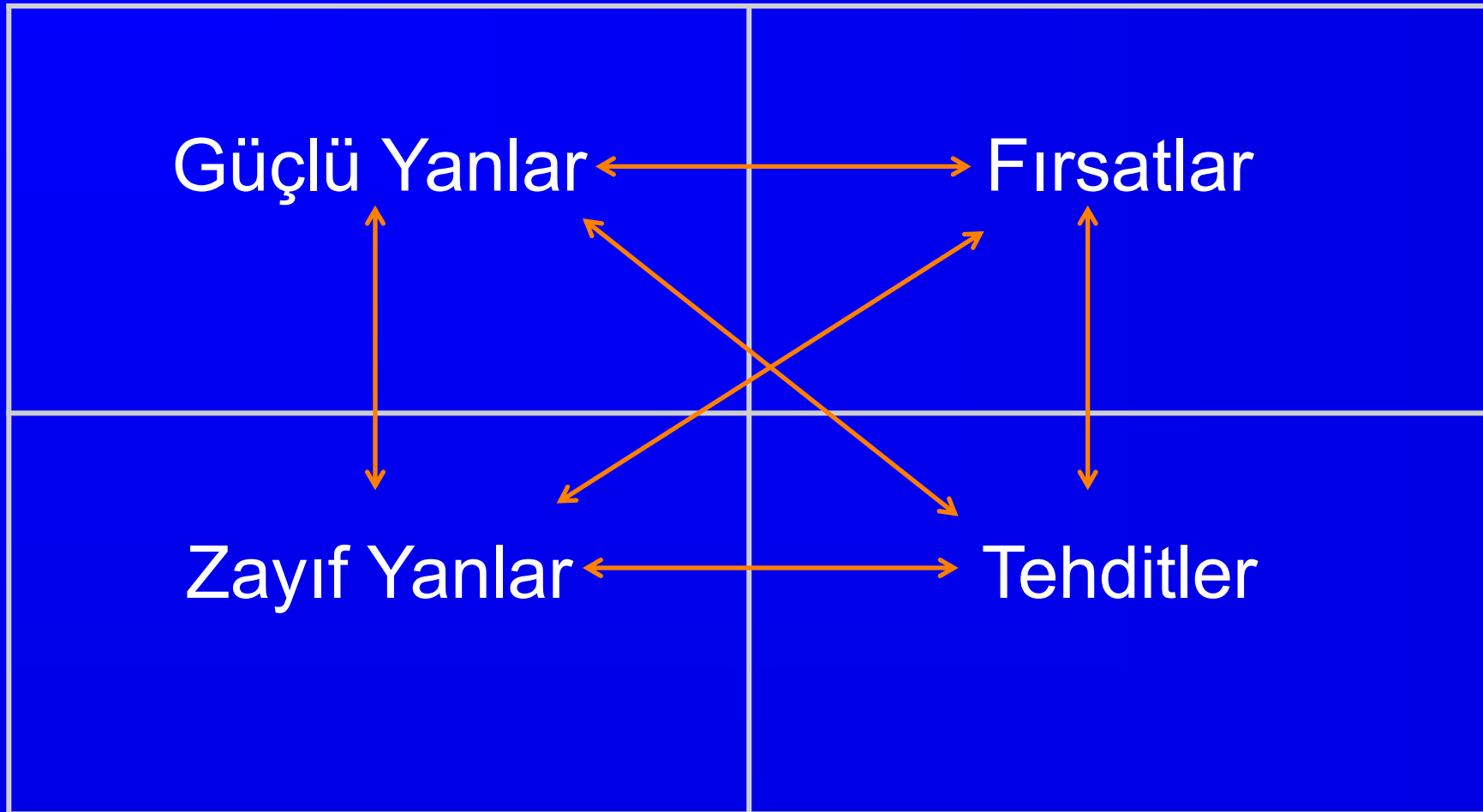


SWOT

- ❖ Strengths
- ❖ Weaknesses
- ❖ Opportunities
- ❖ Threats
- ❖ İşletmenin güçlü ve zayıf yanları ile fırsat ve tehditlerin tespit edilmesi, stratejinin bu unsurlar arasında sağlanacak etkileşim üzerine kurulması



SWOT Matrisi





SWOT Matrisi

	Pozitif	Negatif
İçsel	Güçlü Yanlar	Zayıf Yanlar
Dışsal	Fırsatlar	Tehditler

INTERNAL

- Staff
- Customer Base
- Market Position
- Financial Resources
- Sales Channels
- Products/Services
- Profitable
- Growing

Strength

- Staff
- Profit Margins too Low
- Financial Resources
- Competitive Vulnerability
- Market Position
- Lack of New Products/Services
- Sales Channels

Weakness

**S W
O T**

Opportunity

- New Complimentary Market
- Strategic Alliance
- Funding
- Sales
- Product/Services
- Merger/Acquisition
- Market Poised for Growth
- Competition Weaknesses

Threat

- Economy
- Loss of Key Staff
- Lack of Financial Resources
- Cash Flow
- New Technology
- Increased Competition
- New Government Regulations
- Falling Sales
- Decreasing Profits

NEGATIVE

POSITIVE

EXTERNAL

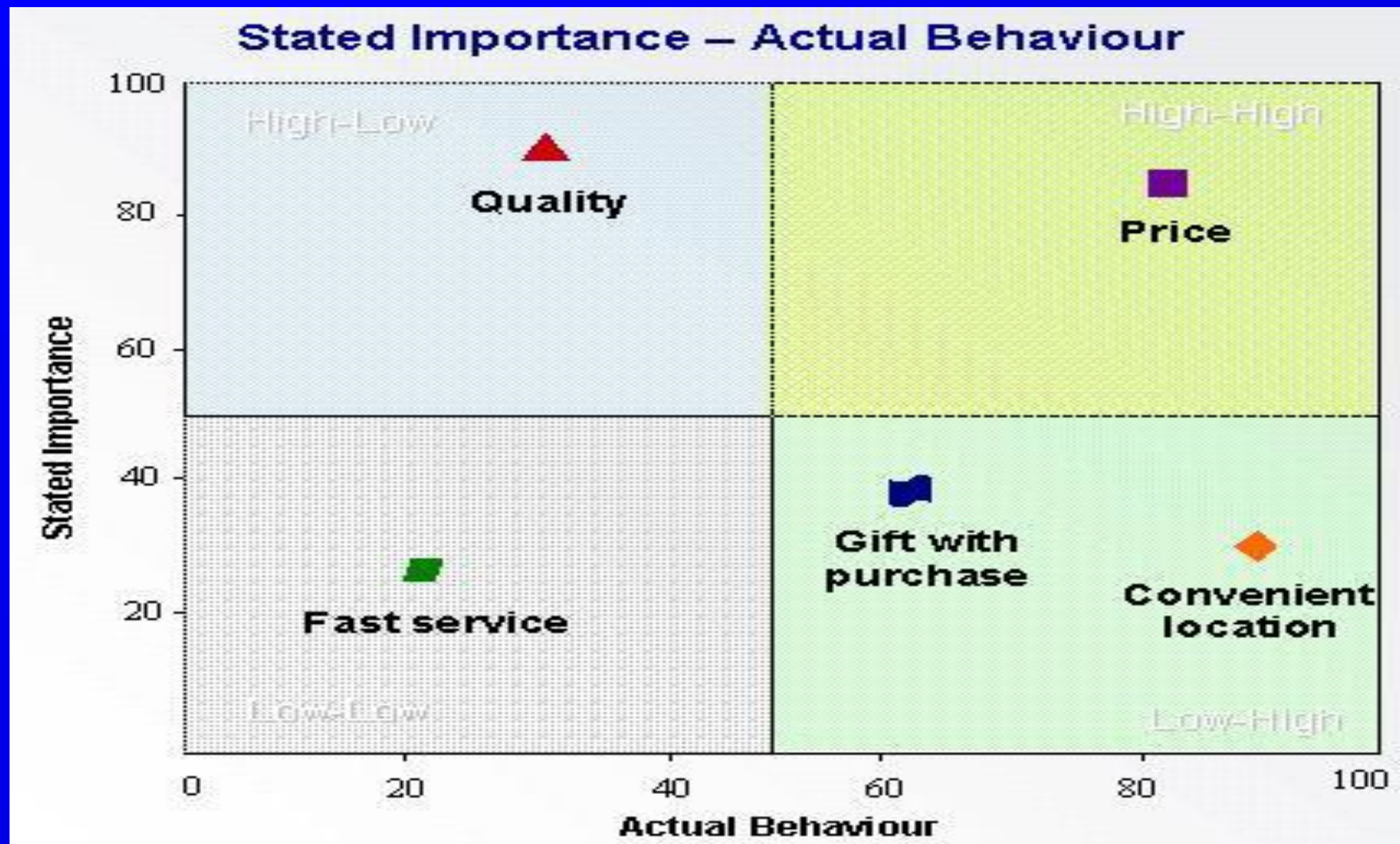


Quadrant





Quadrant





Örnek SWOT Analizi: Türkiye’de Bir Perakendeci

Güçlü Yanlar A. Güçlü Nakit Akışı B. Güçlü Finansal Yapı C. Teknolojide Yenilikçilik D. Başarılı Ortaklıklar/ İşbirliği E. Grup Şirketleriyle Elde Edilen Sinerji F. Ölçek Ekonomisi G. Sağlam Lojistik Yapı H. Kaliteli Üst Yönetim I. Kaliteli Müşteri Hizmetleri J. Etkin Müşteri İlişkileri Yönetimi K. Müşteri Odaklı Eğitilmiş İnsan Kaynakları L. Kurum Kültürü M. Diğer	Fırsatlar A. Artan E-ticaret Potansiyeli B. Büyüme Potansiyeli Olan Pazar Yapısı C. Çevre Ülkelerin Giriş Engeli Düşük Pazarları D. Artan Kredi Kartı Kullanımı E. Artan Çalışan Kadın Sayısı F. Artan Kentleşme Oranı G. Mağaza Markalarına Artan İlgisi H. Yeni Mağaza Formatları I. Diğer
Zayıf Yanlar A. Düşük Esas Faaliyet Kâr Marjı B. Düşük Stok Devir Hızı C. Kısıtlı Promosyon Çeşitliliği D. Zayıf Ek Değer Sunumu E. Teknolojiye Dayalı Yeniliklere Bağımlılık F. Yüksek İşgücü Devir Hızı G. Sınırlı Farklılaştırma H. Hantal Yapı I. Diğer	Tehditler A. Yerli Rakiplerin Artan Baskısı B. Yabancı Rakiplerin Artan Baskısı C. Farklı Formattaki Mağazaların Baskısı D. Bakkalların Rekabet Baskısı E. Artan Tasarruf Eğilimi F. Mağazaların Sınırlı Çalışma Gün ve Saatleri G. Perakendecilerle İlgili Yasa Tasarısı H. Azalan Uygun Mağaza Yerleri I. Diğer



SWOT Analizinin Sınırlamaları I

- ❖ Analizde oluşturulan listelerde yer alan unsurlar çok genel ve yetersiz ifade edilmekte
- ❖ Söz konusu unsurların ne derece önemli olduğu ve kendi aralarında nasıl bir öncelik taşıdığı ortaya konmamakta
- ❖ Nesnel olmayan, gerçeklerden çok fikirlere ve varsayımlara dayanan tespitler yapılmakta



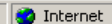
SWOT Analizinin Sınırlamaları II

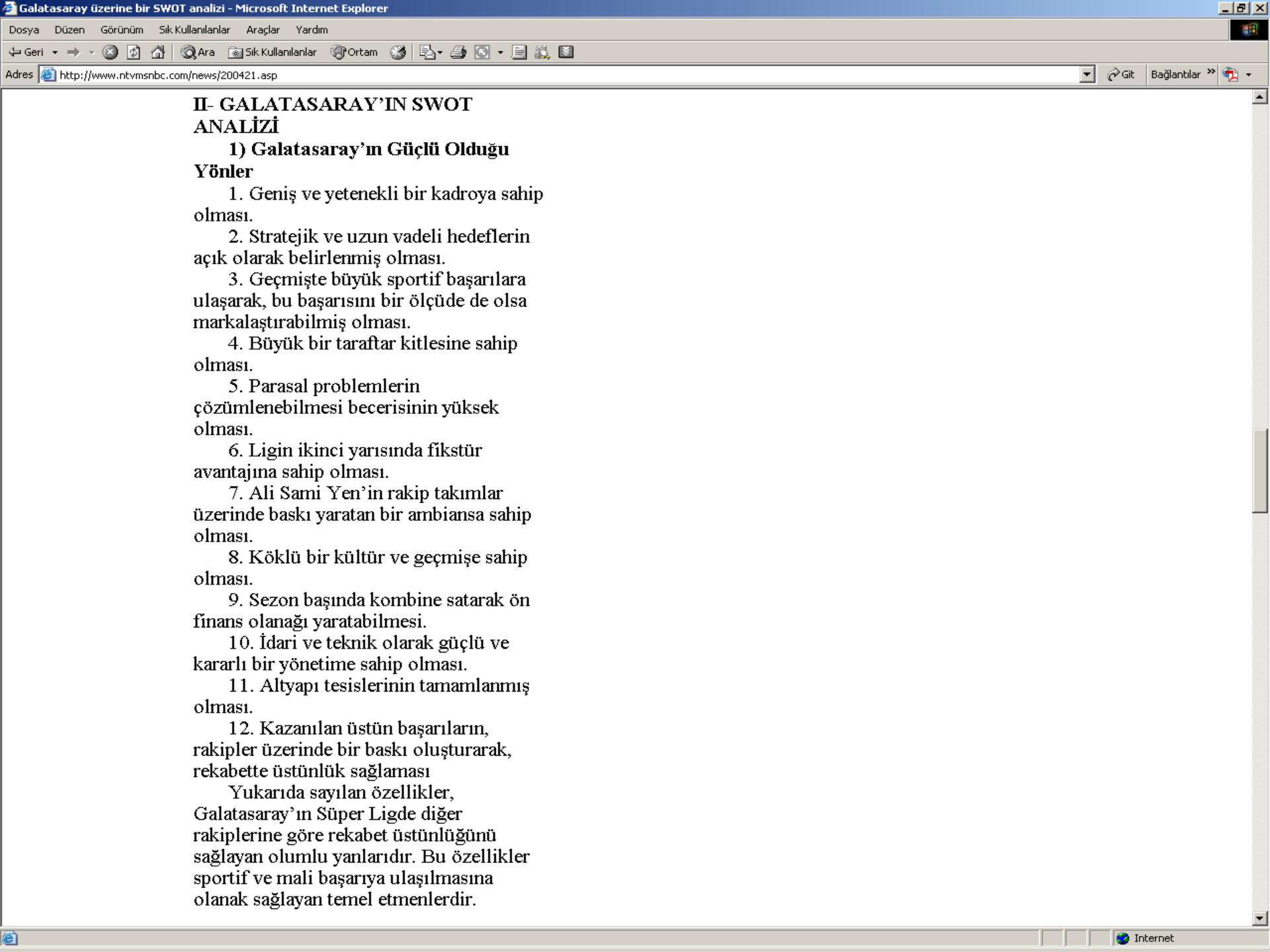
- ❖ Açık bir ayırım ve tanımlama yapılmaksızın, aynı unsur birden fazla listede yer almakta
- ❖ İşletmenin iç çevresinden kaynaklananlarla dış çevresinden kaynaklananlar birbirleriyle karıştırılmakta
- ❖ SWOT analizinden elde edilen bulgular ileri bir aşamada ele alınarak, strateji formülasyonunda kullanılmamakta



SWOT Analizinin Stratejik Planlama Süreci İçindeki Yeri

- ❖ Stratejik analiz ve planlamanın önemli bir parçası, ama kendisi değil!
- ❖ İlk adım değil
- ❖ Diğer karar destek sistemlerinin katkısı
- ❖ Çözüm reçeteleri üretmez
- ❖ Stratejileri test etmez





II- GALATASARAY'IN SWOT ANALİZİ

1) Galatasaray'ın Güçlü Olduğu Yönler

1. Geniş ve yetenekli bir kadroya sahip olması.
 2. Stratejik ve uzun vadeli hedeflerin açık olarak belirlenmiş olması.
 3. Geçmişte büyük sportif başarılarla ulaşarak, bu başarısını bir ölçüde de olsa markalaştırmış olması.
 4. Büyük bir taraftar kitlesine sahip olması.
 5. Parasal problemlerin çözümlenebilmesi becerisinin yüksek olması.
 6. Ligin ikinci yarısında fikstür avantajına sahip olması.
 7. Ali Sami Yen'in rakip takımlar üzerinde baskı yaratan bir ambiansa sahip olması.
 8. Köklü bir kültür ve geçmişe sahip olması.
 9. Sezon başında kombine satarak ön finans olanağı yaratabilmesi.
 10. İdari ve teknik olarak güçlü ve kararlı bir yönetime sahip olması.
 11. Altyapı tesislerinin tamamlanmış olması.
 12. Kazanılan üstün başarıların, rakipler üzerinde bir baskı oluşturarak, rekabette üstünlük sağlaması
- Yukarıda sayılan özellikler, Galatasaray'ın Süper Ligde diğer rakiplerine göre rekabet üstünlüğünü sağlayan olumlu yanlarıdır. Bu özellikler sportif ve mali başarıya ulaşılmasına olanak sağlayan temel etmenlerdir.

MIRROR ON AMERICA

COVERING NEWS, RACE, RELIGION, POLITICS, MUSIC, AND ANYTHING ON MY MIND. ASKING CRITICAL QUESTIONS & GIVING RAW UNCENSORED COMMENTARY (SOMETHING THAT MAINSTREAM CORPORATE MEDIA FAILS TO DO), TAKING A LOOK AT ISSUES FROM MY INDEPENDENT PERSPECTIVE. CHALLENGING AND CORRECTING MISINFORMATION WHENEVER I CAN. NO GIMMICKS AND NO FRILLS. I MADE A CONSCIOUS DECISION TO CONCENTRATE ON CONTENT INSTEAD.

TUESDAY, JUNE 17, 2008

SWOT For Barack Obama



"The two parties have combined against us to nullify our power by a 'gentleman's agreement' of non-recognition, no matter how we vote ... May God write us down as asses if ever again we are found putting our trust in either the Republican or the Democratic Parties." -- W.E.B. DuBois (1922)

I couldn't help myself.

Below is a SWOT picture for Team Obama. (1) (2)

STRENGTHS:

1. Running on a message of "change" & exemplifies that change.
2. Charismatic
3. Sharp/Intelligent
4. Approached Run for Presidency w/ a 50 State strategy.
5. Brought thousands of new voters into the political process.
6. Appeals to young voters.
7. Appeals to Independents and disenchanted Moderates.

CONTRIBUTORS

[ecthompson](#)

[Political Realm](#)

[The Angry Independent](#)

[Liberal Arts Dude](#)

[rikkyrah](#)

[rikkyrah](#)

[King Politics](#)



WEAKNESSES:

1. Seen by some as lacking experience.
2. Notable for garnering support from working class white voters in certain parts of the Country, especially Post- Rev. Wright.
3. Affiliation w/ Traditional Black Church in Chicago - T.U.C.C. - and its connection w/ traditional Black elite leadership.
4. Not a well known character to many Americans.
5. Name could be hard for some to accept in a xenophobic nation which is often resistant to change.
6. Race, Race, Race, Race, and Race.
7. No military background.
8. Iraq- Obama may have to adjust his position to match the situation on the ground in Iraq. He has promised something that he likely will not be able to deliver- a quick pullout of U.S. troops. A quick pullout is not feasible and was never really a viable option. It is even less of an option as the overall situation in Iraq has improved. The reason why it was used as a political issue is because it sounded good to voters. Obama could have done himself a favor by leveling with voters earlier on. Now he has dug himself a hole.

It is physically & politically impossible to conduct a quick pullout from Iraq. Top military advisors would likely be against any such move. The sooner Obama modifies his position on this issue, the better. He has to move to a more comprehensive 3-5 year plan to slowly drawdown U.S. troops, while aggressively building up the Iraqi military. The Bush administration has made a strategic decision not to make any real effort to build up the Iraqi armed forces. The Iraqis are in need of Tanks, Trucks, Armoured Personnel Carriers, Artillery,

 Bryon592 @icebergslm1047
Sick for offering facts? Did he criticize the loons on the Right the same way; folks like Beck and Rush who make things up?
yesterday reply

 **Bryon592** How in the World does this happen?
<http://bit.ly/3p2uik> FSU players reading at 2nd grade level? Terrible!
2 days ago reply

twitter Join the conversation

1999, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030, 2031, 2032, 2033, 2034, 2035, 2036, 2037, 2038, 2039, 2040, 2041, 2042, 2043, 2044, 2045, 2046, 2047, 2048, 2049, 2050, 2051, 2052, 2053, 2054, 2055, 2056, 2057, 2058, 2059, 2060, 2061, 2062, 2063, 2064, 2065, 2066, 2067, 2068, 2069, 2070, 2071, 2072, 2073, 2074, 2075, 2076, 2077, 2078, 2079, 2080, 2081, 2082, 2083, 2084, 2085, 2086, 2087, 2088, 2089, 2090, 2091, 2092, 2093, 2094, 2095, 2096, 2097, 2098, 2099, 2100, 2101, 2102, 2103, 2104, 2105, 2106, 2107, 2108, 2109, 2110, 2111, 2112, 2113, 2114, 2115, 2116, 2117, 2118, 2119, 2120, 2121, 2122, 2123, 2124, 2125, 2126, 2127, 2128, 2129, 2130, 2131, 2132, 2133, 2134, 2135, 2136, 2137, 2138, 2139, 2140, 2141, 2142, 2143, 2144, 2145, 2146, 2147, 2148, 2149, 2150, 2151, 2152, 2153, 2154, 2155, 2156, 2157, 2158, 2159, 2160, 2161, 2162, 2163, 2164, 2165, 2166, 2167, 2168, 2169, 2170, 2171, 2172, 2173, 2174, 2175, 2176, 2177, 2178, 2179, 2180, 2181, 2182, 2183, 2184, 2185, 2186, 2187, 2188, 2189, 2190, 2191, 2192, 2193, 2194, 2195, 2196, 2197, 2198, 2199, 2200, 2201, 2202, 2203, 2204, 2205, 2206, 2207, 2208, 2209, 2210, 2211, 2212, 2213, 2214, 2215, 2216, 2217, 2218, 2219, 2220, 2221, 2222, 2223, 2224, 2225, 2226, 2227, 2228, 2229, 2230, 2231, 2232, 2233, 2234, 2235, 2236, 2237, 2238, 2239, 2240, 2241, 2242, 2243, 2244, 2245, 2246, 2247, 2248, 2249, 2250, 2251, 2252, 2253, 2254, 2255, 2256, 2257, 2258, 2259, 2260, 2261, 2262, 2263, 2264, 2265, 2266, 2267, 2268, 2269, 2270, 2271, 2272, 2273, 2274, 2275, 2276, 2277, 2278, 2279, 2280, 2281, 2282, 2283, 2284, 2285, 2286, 2287, 2288, 2289, 2290, 2291, 2292, 2293, 2294, 2295, 2296, 2297, 2298, 2299, 2300, 2301, 2302, 2303, 2304, 2305, 2306, 2307, 2308, 2309, 2310, 2311, 2312, 2313, 2314, 2315, 2316, 2317, 2318, 2319, 2320, 2321, 2322, 2323, 2324, 2325, 2326, 2327, 2328, 2329, 2330, 2331, 2332, 2333, 2334, 2335, 2336, 2337, 2338, 2339, 2340, 2341, 2342, 2343, 2344, 2345, 2346, 2347, 2348, 2349, 2350, 2351, 2352, 2353, 2354, 2355, 2356, 2357, 2358, 2359, 2360, 2361, 2362, 2363, 2364, 2365, 2366, 2367, 2368, 2369, 2370, 2371, 2372, 2373, 2374, 2375, 2376, 2377, 2378, 2379, 2380, 2381, 2382, 2383, 2384, 2385, 2386, 2387, 2388, 2389, 2390, 2391, 2392, 2393, 2394, 2395, 2396, 2397, 2398, 2399, 2400, 2401, 2402, 2403, 2404, 2405, 2406, 2407, 2408, 2409, 2410, 2411, 2412, 2413, 2414, 2415, 2416, 2417, 2418, 2419, 2420, 2421, 2422, 2423, 2424, 2425, 2426, 2427, 2428, 2429, 2430, 2431, 2432, 2433, 2434, 2435, 2436, 2437, 2438, 2439, 2440, 2441, 2442, 2443, 2444, 2445, 2446, 2447, 2448, 2449, 2450, 2451, 2452, 2453, 2454, 2455, 2456, 2457, 2458, 2459, 2460, 2461, 2462, 2463, 2464, 2465, 2466, 2467, 2468, 2469, 2470, 2471, 2472, 2473, 2474, 2475, 2476, 2477, 2478, 2479, 2480, 2481, 2482, 2483, 2484, 2485, 2486, 2487, 2488, 2489, 2490, 2491, 2492, 2493, 2494, 2495, 2496, 2497, 2498, 2499, 2500, 2501, 2502, 2503, 2504, 2505, 2506, 2507, 2508, 2509, 2510, 2511, 2512, 2513, 2514, 2515, 2516, 2517, 2518, 2519, 2520, 2521, 2522, 2523, 2524, 2525, 2526, 2527, 2528, 2529, 2530, 2531, 2532, 2533, 2534, 2535, 2536, 2537, 2538, 2539, 2540, 2541, 2542, 2543, 2544, 2545, 2546, 2547, 2548, 2549, 2550, 2551, 2552, 2553, 2554, 2555, 2556, 2557, 2558, 2559, 2560, 2561, 2562, 2563, 2564, 2565, 2566, 2567, 2568, 2569, 2570, 2571, 2572, 2573, 2574, 2575, 2576, 2577, 2578, 2579, 2580, 2581, 2582, 2583, 2584, 2585, 2586, 2587, 2588, 2589, 2590, 2591, 2592, 2593, 2594, 2595, 2596, 2597, 2598, 2599, 2600, 2601, 2602, 2603, 2604, 2605, 2606, 2607, 2608, 2609, 2610, 2611, 2612, 2613, 2614, 2615, 2616, 2617, 2618, 2619, 2620, 2621, 2622, 2623, 2624, 2625, 2626, 2627, 2628, 2629, 2630, 2631, 2632, 2633, 2634, 2635, 2636, 2637, 2638, 2639, 2640, 2641, 2642, 2643, 2644, 2645, 2646, 2647, 2648, 2649, 2650, 2651, 2652, 2653, 2654, 2655, 2656, 2657, 2658, 2659, 2660, 2661, 2662, 2663, 2664, 2665, 2666, 2667, 2668, 2669, 2670, 2671, 2672, 2673, 2674, 2675, 2676, 2677, 2678, 2679, 2680, 26

RECENT COMMENTS

COMMENT POLICY, LEGAL
STUFF, DMCA ISSUES, ETC

- **COMMENT POLICY** *Have a complaint, a DMCA problem, need an item removed, or you want to contact the blog author? Click link below.*
- **DMCA & LEGAL STUFF**

SUBSCRIBE TO MOA

Posts

Comments

SHARETHIS

ADD OUR WIDGET TO

STRENGTHS

- 1) Increased propensity to fly.
- 2) The safety record, and the associated public acceptance of air travel as both a fast and safe way to travel.
- 3) Airline staff is highly trained and experienced, from pilots and flight attendants to mechanics and ground staff.
- 4) Airlines have the ability to segment the market to establish different levels of service and pricing decisions.

WEAKNESSES

- 1) Aircraft is expensive and requires huge capital outlays.
- 2) Large workforces spread over large geographic areas require continual communication and monitoring.
- 3) Airlines have difficulty making quick schedule and aircraft changes due to staffing commitments.

SWOT - Aviation Industry



- 1) Offers continual expansion opportunities for both leisure and business destinations.
- 2) Technology advances can result in cost savings, from more fuel efficient aircraft to more automated processes on the ground.
- 3) Technology can also result in increased revenue due to customer-friendly service enhancements like in-flight Internet access and other value-added products for which a customer will pay extra.

- 1) A global economic downturn negatively affects leisure, optional travel, as well as business travel.
- 2) The price of fuel is now the greatest cost for many airlines. An upward spike can destabilize the business model.
- 3) A plague or terrorist attack anywhere in the world can negatively affect air travel.
- 4) Government intervention can result in new costly rules or unexpected new international competition.

OPPORTUNITIES

THREATS

INTERNAL

EXTERNAL



H.Ü. BBY Bölümü

SWOT Analizi



Güçlü Yanlar

- ❖ Alanlarında uzman, dinamik ve girişimci akademik kadro
- ❖ Öğretim elemanları arasındaki dayanışma
- ❖ Paydaşlarla ilişkiler
- ❖ Teknolojik alt yapıya ilişkin teknik desteğin Bölüm içinden karşılanması
- ❖ Gelir sağlayıcı projeler üretebilme becerisi
- ❖ Öğrenci kullanımına açık bilgisayar laboratuvarı
- ❖ İngilizce hazırlık programının olması



Zayıf Yanlar

- ❖ Kapasitemizin çok üstünde öğrenci sayısı
- ❖ Öğretim elemanlarının sayısı
- ❖ Ders kitapları üretimi
- ❖ Ortak yayın üretimi
- ❖ Öğrenci bilgisayar laboratuvarının kapasitesi
- ❖ Teknolojik alt yapının yenilenmesi
- ❖ Uygulama dersleri için uygun ortamlar ve gereken gereçlerin sağlanması
- ❖ Öğrencilerin yabancı dil becerileri
- ❖ Mezunlarla ilişkiler



Fırsatlar

- ❖ Bilgi teknolojilerindeki gelişmeler (mezunlarımıza yeni iş ortamları)
- ❖ Bilginin stratejik bir kaynak haline gelmesi (özel sektörün bilgi yönetimine ilgisi)
- ❖ Bilgi okur-yazarlığının öneminin artması
- ❖ Farklı disiplinlerden lisansüstü programlarımıza talebin artması
- ❖ Kullanıcı beklentilerinin bilgiye odaklanması (konu uzmanlığı)
- ❖ Bilgi hizmetlerinin bilgi merkezleri dışında da verilebilmesi



Tehditler

- ❖ Öğrenci girdisinin düşürülememesi
- ❖ Bilgi teknolojilerindeki gelişmeler (piyasanın beklentileri)
- ❖ Teknolojik alt yapının gerektiğinde hızlı yenilenememesi
- ❖ Kamu üniversitelerinde çalışmanın mali açıdan çekiciliğini yitirmesi
- ❖ Çeşitli bilim dallarının bilgi yönetimine ilgilerinin artması (istihdam)
- ❖ Kamu kurumlarının bilgi hizmetlerine duyarsızlığı (talep yaratma)