



# SWOT Analizi

**Umut Al**

**H.Ü. Bilgi ve Belge Yönetimi Bölümü**

**umutal@hacettepe.edu.tr**

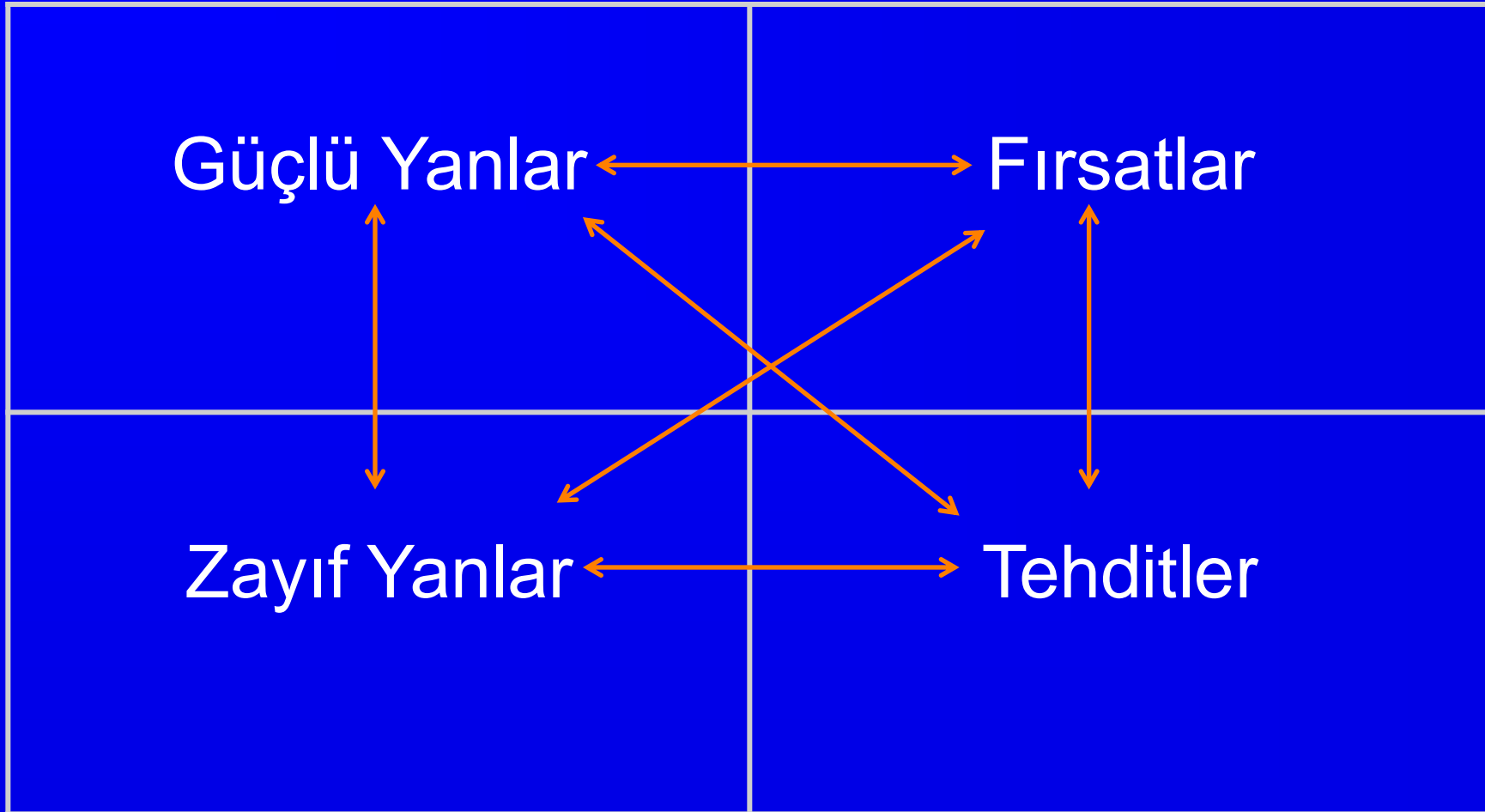


# SWOT

- ❖ **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 Complementary Market
- Strategic Alliance
- Funding
- Sales
- Product/Service
- Market Poised for Growth
- Merger/Acquisition
- 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

POSITIVE

NEGATIVE

EXTERNAL

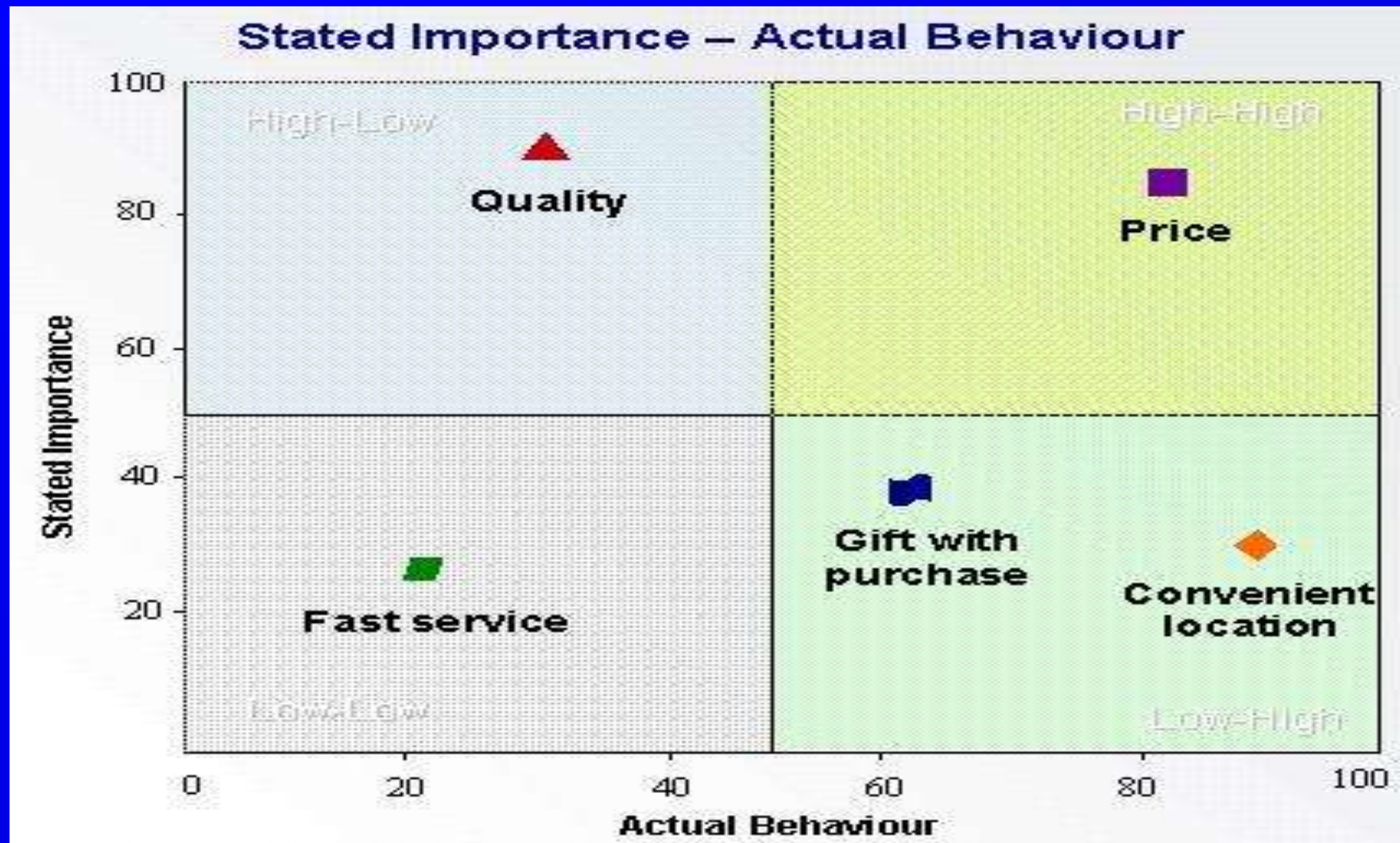


# Quadrant





# Quadrant





# Örnek SWOT Analizi: Türkiye'de Bir Perakendeci

Güçlü Yanlar	Fırsatlar
<ul style="list-style-type: none"><li>A. Güçlü Nakit Akışı</li><li>B. Güçlü Finansal Yapı</li><li>C. Teknolojide Yenilikçilik</li><li>D. Başarılı Ortaklıklar/ İşbirliği</li><li>E. Grup Şirketleriyle Elde Edilen Sinerji</li><li>F. Ölçek Ekonomisi</li><li>G. Sağlam Lojistik Yapı</li><li>H. Kaliteli Üst Yönetim</li><li>I. Kaliteli Müşteri Hizmetleri</li><li>J. Etkin Müşteri İlişkileri Yönetimi</li><li>K. Müşteri Odaklı Eğitilmiş İnsan Kaynakları</li><li>L. Kurum Kültürü</li><li>M. Diğer</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>A. Artan E-ticaret Potansiyeli</li><li>B. Büyüme Potansiyeli Olan Pazar Yapısı</li><li>C. Çevre Ülkelerin Giriş Engeli Düşük Pazarları</li><li>D. Artan Kredi Kartı Kullanımı</li><li>E. Artan Çalışan Kadın Sayısı</li><li>F. Artan Kentleşme Oranı</li><li>G. Mağaza Markalarına Artan İlgisi</li><li>H. Yeni Mağaza Formatları</li><li>I. Diğer</li></ul>
Zayıf Yanlar	Tehditler
<ul style="list-style-type: none"><li>A. Düşük Esas Faaliyet Kâr Marjı</li><li>B. Düşük Stok Devir Hızı</li><li>C. Kısıtlı Promosyon Çeşitliliği</li><li>D. Zayıf Ek Değer Sunumu</li><li>E. Teknolojiye Dayalı Yeniliklere Bağımlılık</li><li>F. Yüksek İşgücü Devir Hızı</li><li>G. Sınırlı Farklılaştırma</li><li>H. Hantal Yapı</li><li>I. Diğer</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>A. Yerli Rakiplerin Artan Baskısı</li><li>B. Yabancı Rakiplerin Artan Baskısı</li><li>C. Farklı Formattaki Mağazaların Baskısı</li><li>D. Bakkalların Rekabet Baskısı</li><li>E. Artan Tasarruf Eğilimi</li><li>F. Mağazaların Sınırlı Çalışma Gün ve Saatleri</li><li>G. Perakendecilerle İlgili Yasa Tasarısı</li><li>H. Azalan Uygun Mağaza Yerleri</li><li>I. Diğer</li></ul>





# 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

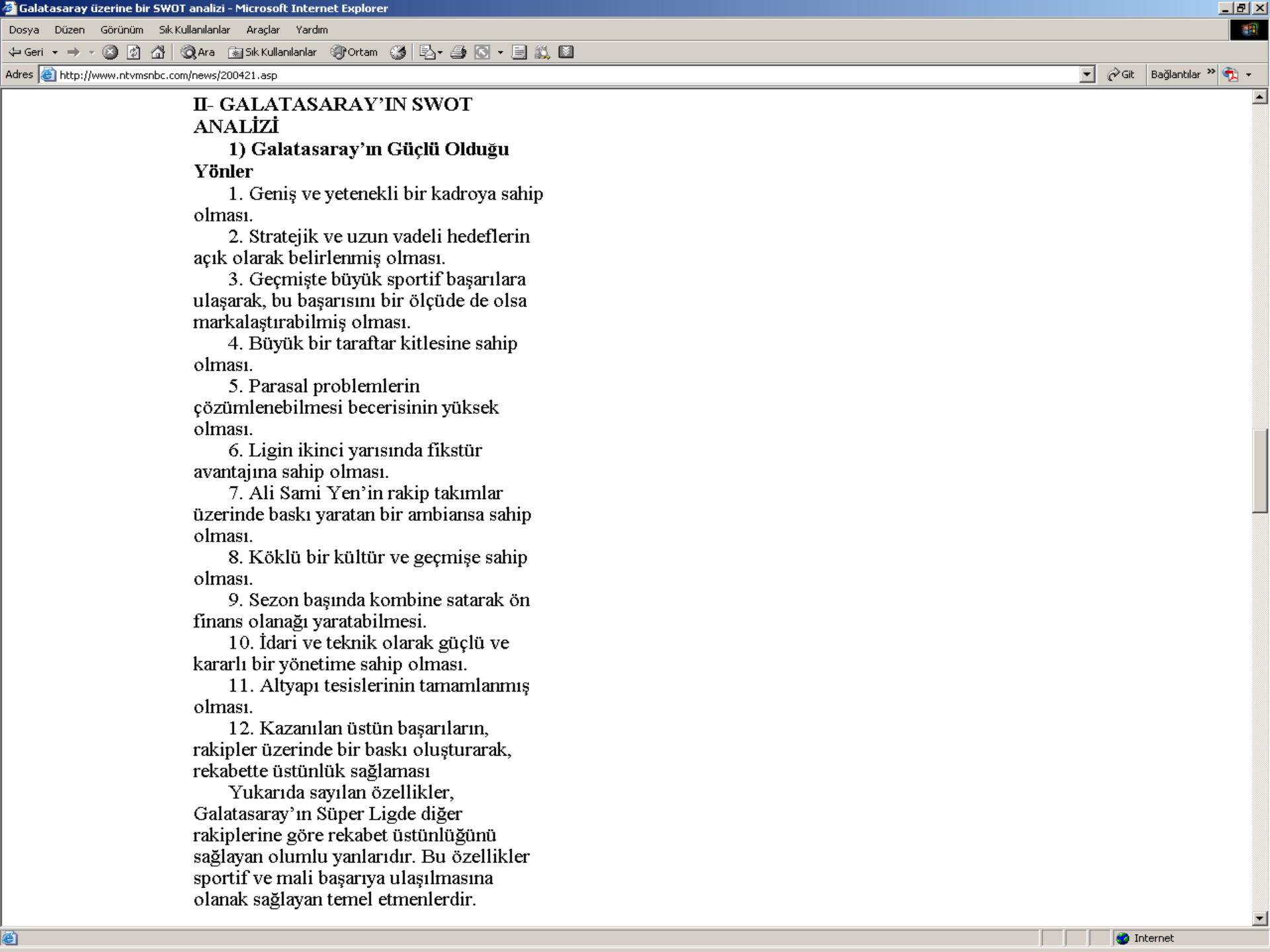
- ❖ Açık bir ayırım ve tanımlama yapılmaksızın, aynı unsur birden fazla listede yer almakta
- ❖ İşletmenin iç çevresinden kaynaklananlarla dış çevresinden kaynaklananlar birbirleriyle karıştırılmakta
- ❖ SWOT analizinden elde edilen bulgular ileri bir aşamada ele alınarak, strateji formülasyonunda kullanılmamakta



# 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'm Güçlü Olduğu Yönler

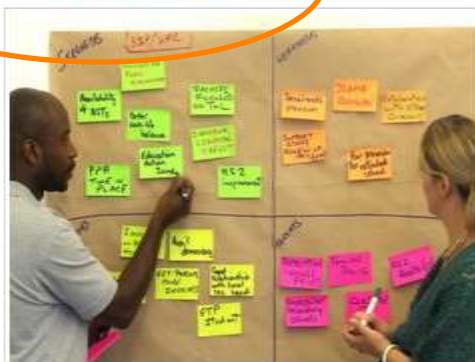
1. Geniş ve yetenekli bir kadroya sahip olması.
  2. Stratejik ve uzun vadeli hedeflerin açık olarak belirlenmiş olması.
  3. Geçmişte büyük sportif başarılarla ulaşarak, bu başarısını bir ölçüde de olsa markalaştırabilmiş olması.
  4. Büyük bir taraftar kitlesine sahip olması.
  5. Parasal problemlerin 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 WHEREVER I CAN. NO SIBBLES AND NO FRILLS. I MADE A CONSCIOUS DECISION TO CONCENTRATE ON CONTENT INSTEAD.

TUESDAY, JUNE 17, 2008

## SWOT For Barack Obama



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 disenchanting Moderates.



"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)

### CONTRIBUTORS

[ectompson](#)

[Political Realm](#)

[The Angry Independent](#)

[Liberal Arts Dude](#)

[rikyyrah](#)

[rikyyrah](#)

[Kiss Politics](#)



**STRENGTHS****WEAKNESSES****INTERNAL**

- 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.

- 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****EXTERNAL**

- 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**





# 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)