



# ANALISI SWOT

**Attraverso questo questionario, è possibile redigere l'analisi Swot, cioè uno strumento di pianificazione strategico**

# ANALISI DEI PUNTI DI FORZA

**Qual è il nostro punto di forza che risalta di più?**

*Esempio pratico: Il ristorante si trova in un punto strategico di Roma vicino al Colosseo e i Fori Imperiali. Inoltre, disponiamo di tavoli e sedie all'esterno con vista panoramica sopra i fori*

---

**Secondo te in cosa ci distinguiamo confronto gli altri?**

*Esempio pratico: I nostri prodotti sono esclusivamente a KM0, anche se ci troviamo nel pieno centro della città offriamo dunque soltanto prodotti stagionali e menù stagionali*

---

## Secondo te in cosa ci distinguiamo confronto gli altri?

***Esempio pratico:** I nostri prodotti sono esclusivamente a KM0, anche se ci troviamo nel pieno centro della città offriamo dunque soltanto prodotti stagionali e menù stagionali*

---

## Quali sono per te le risorse, figure, brevetti, Know-how, licenze o macchinari rilevanti per l'impresa?

***Esempio pratico:** Al nostro interno abbiamo il cuoco Luigi, molto conosciuto e che possiede una stella Michelin. Il nostro forno per le pizze, risalente al 1800, permette ottime e veloci cotture. Inoltre, da poco abbiamo acquistato una centrifuga per succhi da 50 litri, che ci permette di offrire succhi freschi e gustosi con vista sui Fori Imperiali.*

---

## Quali sono i vantaggi che ci attribuiscono gli altri?

***Esempio pratico:** I vantaggi che ci vengono attribuiti dagli altri sono di avere prodotti di altissima qualità, un personale qualificato e soprattutto un servizio molto veloce che si discosta di molto dalla media nazionale dei nostri concorrenti. Infatti, riusciamo a servire un tavolo di 8 persone con due portate a testa in soli 35 minuti contro la media nazionale di 53 minuti*

---

## ANALISI DEI PUNTI DI DEBOLEZZA

### In cosa dovremmo migliorare?

***Esempio pratico:** Uno degli aspetti che dobbiamo migliorare è la coordinazione tra i membri dello staff, che lavorano in cucina alla cassa e al forno*

---

## Cosa possiamo prendere spunto dai concorrenti? (Scrivi anche i nomi dei concorrenti se li ricordi)

*Esempio pratico: Dal ristorante la Coccinella possiamo prendere spunto il loro menu digitale - Dalla pizzeria la Locanda, mentre possiamo prendere spunto per il loro servizio d'asporto e cace e veloce*

---

## Cosa dovremmo evitare?

*Esempio pratico: Dovremmo evitare assolutamente di spendere il budget inutilmente e allocare più budget per la pubblicità e il marketing*

---

## Cosa fa diminuire la produttività aziendale? (A parte problemi tecnici fatti da aziende precedenti)

*Esempio pratico:* La produttività aziendale diminuisce molte volte a causa delle commesse e degli ordini che sono parziali, scritti male o con una calligra a non facilmente leggibile. Un altro motivo per cui cala la produttività aziendale è che molte volte, le pentole e attrezzi per cucinare non vengono riposti nello stesso scaffale e ciò causa perdita di tempo!

---

## OPPORTUNITÀ DA SFRUTTARE

**Quali cambiamenti nella tecnologia o burocrazia possono essere opportunità di crescita per l'azienda?**

*Esempio pratico:* Abbiamo fatto richiesta al comune per ampliare i metri quadri esterni, tutt'oggi siamo in attesa di una loro risposta - Se riuscissimo a digitalizzare al meglio l'azienda sono sicuro che sarebbe una grande fonte di crescita

## Fattori interni all'azienda che andrebbero valorizzati?

*Esempio pratico: Uno dei fattori che andrebbe valorizzato molto di più sono le bevande stagionali, molto amate dai turisti - Un altro fattore che andrebbe valorizzato di più sono le segnaletiche stradali, che portano al nostro ristorante, non facilmente raggiungibile tra le tante stradine di Roma.*

---

## ANALISI DELLE MINACCE AZIENDALI

**Quanti e quali sono gli ostacoli che impediscono la crescita all'azienda?**

*Esempio pratico: I fattori che impediscono la crescita dell'azienda sono 4: La comunicazione tra i membri dello staff, la mancata approvazione dell'aumento dei metri quadri esterni, Il poco budget allocato per la pubblicità e marketing, Infine, un aspetto importante la digitalizzazione dell'azienda sia in ambito commesse, che in ambito ricezioni ai clienti*

## Quali ostacoli si potranno presentare?

**Esempio pratico:** Gli ostacoli che si potranno presentare in futuro sono 2 in particolare: il costo per l'asporto che sta diventando sempre più alto e quindi meno redditizio, e in secondo punto i costi delle materie prime che stanno aumentando sempre di più.

# DOVE PUOI CONTATTARMI:



### Iscriviti

[Alla mia newsletter](#)



### Scarica il mio ebook:

[Instagram Per Attività Commerciali](#)



### Scopri la mia formazione su:

[Learnn](#)

### Telefono

[+39 345 340 7475](tel:+393453407475)



### Website

[feliceiorio.it/links](https://feliceiorio.it/links)



### Email

[info@feliceiorio.it](mailto:info@feliceiorio.it)



[feliceiorio.it](https://feliceiorio.it)