

SWOT Analizi Nedir?

Calisma Kagidi

SWOT analizi; Guclu Yonler, Zayif Yonler, Firsatlar ve Tehditler olmak uzere dort bolumden olusan, stratejik bir karar oncesinde isletmenin ic kapasitesini ve dis cevresini degerlendirmeye yarayan bir cercevedir.

Sorular

1. SWOT'taki 'F' neyi ifade eder (Firsatlar)?

- A) Finansman
- B) Firsatlar
- C) Faaliyetler
- D) Sonuclar

2. Hangi SWOT kategorisi isletmenin icseidir?

- A) Tehditler
- B) Firsatlar
- C) Zayif Yonler
- D) Piyasa egilimleri

3. Pazara yeni giren bir rakip en iyi sekilde nasil siniflandirilir?

- A) Guclu Yon
- B) Zayif Yon
- C) Firsat
- D) Tehdit

4. Isletmeler neden SWOT analizi kullanir?

- A) Uc aylık vergiyi hesaplamak icin
- B) Bir karardan once icsel kapasiteyi dissal kosullarla karsilastirmak icin
- C) Calisan maaslarini belirlemek icin
- D) Mali tablolari denetlemek icin

5. Bir kahve zinciri sehir merkezinde yeni bir sube acip acmayacagina karar veriyor.

6. Bir yazilim girisimi Series A sunumunu planliyor.

7. Aile isletmesi bir firin, tedarikci degistirmeden once SWOT yapmak istiyor.

8. Tanimla: SWOT ne anlama gelir?

9. Tanimla: SWOT'un hangi iki faktoru icseidir?

10. Tanimla: SWOT'un hangi iki faktoru dissaldir?

Cevap Anahtari

1. B) Firsatlar - F, isletmenin degerlendirebilecegi olumlu dis egilimler olan Firsatlar anlamina gelir.
2. C) Zayif Yonler - Zayif Yonler, organizasyonun kontrol ettigi icmel eksikliklerdir; Tehditler ise dissaldir.
3. D) Tehdit - Yeni bir rakip, isletme icin dissal bir risktir - yani bir Tehdit.
4. B) Bir karardan once icmel kapasiteyi dissal kosullarla karsilastirmak icin - SWOT, finansal ya da bordro araci degil, stratejik bir planlama cercevesidir.
5. Guclu yonler: guclu marka sadakati ve kanitlanmis menu Zayif yonler: mevcut subelerde yuksek personel devir hizi Firsatlar: yakinda 2.000 calisani olan yeni bir ofis binasi aciliyor Tehditler: ayni blokta iki rakip zincirin zaten kirasi var
6. Guclu yonler: patentli algoritma ve aylık %40 buyume oranı Zayif yonler: sadece bir kurumsal musteri ve zayıf satis ekibi Firsatlar: buyuk bir rakip kapandı, musteri leri bosta kaldı Tehditler: iyi finanse edilmiş bir rakip benzer ozellikleri gelistiriyor
7. Guclu yonler: sadik yerel musteri kitlesi ve dusuk sabit giderler Zayif yonler: e-ticaret veya teslimat secenegi yok Firsatlar: yeni tedarikci %15 daha dusuk un maliyeti sunuyor Tehditler: un fiyatları oynak ve yeni tedarikci daha uzakta, bu da teslimat riskini artiriyor
8. Guclu Yonler, Zayif Yonler, Firsatlar, Tehditler (Ingilizce: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats).
9. Guclu ve Zayif Yonler - organizasyonun kontrol ettigi unsurlar.
10. Firsatlar ve Tehditler - organizasyonun kontrol edemedigi piyasa gelismeleri.

Bounlu

Tum kartlar, adim adim cozumler ve AI hoca destegi Notek uygulamasında.
Sinav tarihlerini Promy otomatik hatirlaticiya ceviris.