|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **POSITIEF** | **NEGATIEF** |
| **Intern** | **Sterktes**http://www.justshops.nl/wp-content/uploads/2014/10/overstappen.jpg**Wat zijn de interne sterke punten van jouw bedrijf met betrekking tot de coronacrisis, waar is jouw bedrijf echt goed in, waarom komen klanten bij jou? Wat onderscheidt jou in deze lastige tijd?** | **Zwaktes**http://www.veendammer.nl/files/2012/04/gve-ziek-zwak-misselijk-blessure.jpg**Wat zijn de interne zwakke punten, waar gaat er wel eens iets fout of waar liggen momenteel risico’s? Probeer dit specifiek op de coronacrisis in te vullen.** |
| **Extern** | **Kansen**http://previews.123rf.com/images/texelart/texelart1107/texelart110700010/10001490-Business-man-leaning-on-the-euro-sign-Stock-Photo-money.jpg**Welke externe kansen zijn er momenteel voor jouw bedrijf, welke markten, producten of diensten bieden mogelijkheden in de coronacrisis?** | **Bedreigingen**http://blog.techgenie.com/files/2015/05/printer-threats.png**Welke externe bedreigingen zijn er (bijv. op gebied van wet en regelgeving, personeel, financiering, concurrentie, economische groei, ziekte, debiteuren, stijgende kosten) die gerelateerd zijn aan de coronacrisis?** |

**Risico’s en kansen en kwesties in kaart brengen VOOR DE CORONACRISIS**

Hiervoor gaan we gebruik maken van de SWOT (Strength, Weakness, Opportunities, Threats) analyse. Deze moet dus gericht zijn op de coronacrisis. Als het van belang is, neem dan ook gerust algemene zaken mee.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **POSITIEF** | **NEGATIEF** |
| **Intern** | **Sterktes****1.****2.****3.** | **Zwaktes****1.****2.****3.** |
| **Extern** | **Kansen****1.****2.****3.** | **Bedreigingen****1.****2.****3.** |

Vul in onderstaand diagram de SWOT van jouw bedrijf in. Geef aan welke jij de drie belangrijkste vindt.

**PRIORITERING**

Alle onderwerpen van de SWOT zijn verzameld, en de onderwerpen in onderstaande tabel komen het vaakst voor. Deze gaan we nu prioriteren.

LET OP: Geef per kolom 1, 3 of 5 punten voor de belangrijkste zaken of problemen.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Geef 1, 3 of 5 punten voor de belangrijkste kwesties |  | **Externe Kansen** |  |  **Externe** | **Bedreigingen** |  |
| **1.** | **2.** | **3.** | **1.** | **2.** | **3.** |
| **Interne****Sterktes** | **1.** |  |  |  |  |  |  |
| **2.** |  |  |  |  |  |  |
| **3.** |  |  |  |  |  |  |
| **Interne****Zwaktes** | **1.** |  |  |  |  |  |  |
| **2.** |  |  |  |  |  |  |
|  | **3.** |  |  |  |  |  |  |

Elke kolom mag maar één keer een 1, één keer een 3 en één keer een 5 bevatten. Er blijven in elke kolom dus 3 vakjes leeg. De belangrijkste combinatie krijgt 5 punten, minder belangrijke 3 en nog minder belangrijke 1. Alle andere items zijn voor jou van nog minder belang en krijgen geen punten.

Instructie:

* **Kans + Sterkte**: hier is het **offensief** de strategische keuze. De kansen en sterktes worden uitgebuit. Hoe maken we gebruik van sterkte X om in te spelen op kans Y?
* **Bedreiging + Sterkte**: hier is het **defensief** de strategie. De sterktes worden benadrukt en de concurrentie wordt nauwlettend in de gaten gehouden. Hoe maken we gebruik van sterkte X om bedreiging Y af te weren?
* **Kans + Zwakte**: hier is de strategie **schoon schip** maken. Zwaktes moeten worden omgebogen en verbeterd. Hoe versterken we zwakte X om in te spelen op kans Y?
* **Bedreiging + Zwakte:** **overleven** is hier het scenario. Hier moet een ommekeer gemaakt worden, de confrontatie moet worden aangegaan. Hoe versterken we zwakte X om bedreiging Y af te weren?

We gaan nu verder met de kwesties die het hoogst hebben gescoord.

Hieruit komen de volgende strategische vragen naar voren:

1. **Hoe maken we gebruik van …………. om in te spelen op ………………?**
2. **Hoe maken we gebruik van …………… om bedreiging …………… af te weren?**
3. **Hoe versterken we ………….. om in te spelen op …………. ?**
4. **Hoe versterken we ………….. om bedreiging ……………. af te weren?**

Gebruik deze strategische vragen om je doelen te formuleren.

Zorg ervoor dat deze doelen SMART zijn:

**S**pecifiek - waar gaat het precies om (dus niet doen: we gaan een stuk markt veroveren)

**M**eetbaar - hoeveel wil je realiseren (dus niet doen: we gaan dit verbeteren)

**A**cceptabel - vinden anderen het doel acceptabel (bespreek het dus intern)

**R**ealistisch - zal het mogelijk zijn om het doel te halen (overleg dit dus intern)

**T**ijdgebonden - geef een duidelijke einddatum aan (dit kan op korte termijn of langere termijn zijn)