

MOCNE STRONY	SŁABE STRONY
<ul style="list-style-type: none">• doświadczenie i duża wiedza z zakresu wykonywanej działalności• bardzo dobra znajomość grupy docelowej• posiadanie licencji• otwarty umysł, pracowitość, dobra organizacja pracy, komunikatywność• własny lokal- minimalne koszty stałe• własny samochód - możliwość szybkiego przemieszczania się	<ul style="list-style-type: none">• brak wyrobionej marki• brak wystarczających środków na otwarcie działalności
SZANSE	ZAGROŻENIA
<ul style="list-style-type: none">• szeroki wachlarz usług• konkretne ukierunkowanie na grupę docelową• bardzo dobra lokalizacja siedziby, dostosowana do potrzeb grupy docelowej	<ul style="list-style-type: none">• choroby dzieci, które ograniczą moją wydajność, terminowość,• niekorzystna koniunktura na rynku, kryzys gospodarczy• tańsza konkurencja

WNIOSKI Z ANALIZY SWOT

W celu utrzymania mocnych stron, muszę cały czas być na bieżąco ze zmianami podatkowymi, prawnymi w zakresie księgowości, kadr i płac. W tym celu planuję choć raz w roku chodzić na szkolenia organizowane przez Stowarzyszenie Księgowych, aby aktualizować moją wiedzę. Przeciwdziałania słabym stronom to publikacje ogłoszeń i reklama w mediach, zdobywanie nowych biznesowych kontaktów. Dzięki prowadzeniu firmy w domu nie muszę nie martwić o wysokie koszty związane z wynajmem lokalu. Moją mocną stroną jest posiadanie samochodu, dość dobrze znam topografię interesujących mnie dzielnic, jestem w stanie w ciągu paru minut dojechać do klienta jeśli będzie taka potrzeba. Bardzo ważną kwestią będzie odpowiednie logo oraz strona internetowa, treści tekstów. Przyjazna grafika i przejrzysty layout będą zachęcać do odwiedzin strony internetowej.

Moją szansą jest szeroki wachlarz usług, docelowo będą dążyć do jak największej stabilności czyli jak najwięcej stałych co miesięcznych klientów, ale dzięki szerokiemu wachlarzowi usług jestem w stanie dotrzeć do większej liczby klientów. Brak środków finansowych próbuję przezwyciężyć poprzez zdobycie dotacji na rozpoczęcie działalności. Moją szansą w szczególności na początku działalności jest łatwość dotarcia do grupy docelowej. Na pewno wśród moich klientów pojawią się osoby z poza wąskiej grupy docelowej, zapewne z polecenia. Moim dużym zagrożeniem są choroby moich dzieci. Czas na pracę jest znacznie ograniczony, a co za tym idzie ryzyko nie dotrzymania ustalonych terminów i stracenia klientów. W celu zniwelowania tego zagrożenia będę prosić babcię o pomoc w opiece nad dziećmi. Zawsze zagrożeniem będzie tańsza konkurencja, ale zawsze za ceną idzie jakość. Wierzę, że zadowolony klient jest gotów zapłacić 10-20% więcej. Nie mam wpływu na sytuację gospodarczą kraju, a jeśli pojawi się ewentualny kryzys ogólnoglobalny mnie też zapewne dotknie. Będę starała się proponować klientom niższe ceny, aby jakoś przetrwać gorsze czasy.