



**GIOVANI PROTAGONISTI - PAESAGGI FUTURI**

**GRUPPO DEI PARI E VALORIZZAZIONE  
DEL PATRIMONIO PAESAGGISTICO IN ITALIA**

# **SWOT Analysis**

**Aldo Riggio**

Corso per docenti – ottobre 2012

L'analisi SWOT (o Matrice SWOT):

- ❖ uno **strumento di pianificazione strategica**
- ❖ **per valutare** i punti di *forza* (**S**trengths), *debolezza* (**W**eaknesses), le opportunità (**O**pportunities) e le minacce (**T**hreats)
- ❖ **di un progetto** o in un'impresa  
o in ogni altra situazione in cui un'organizzazione o un individuo  
deve prendere una **decisione per raggiungere un obiettivo**.

E' attribuita a Albert Humphrey della Università di Stanford (1960-70)

**Lo stato finale desiderato (obiettivo) DEVE essere stato definito e precedentemente concordato**

- ❑ **Punti di forza**: le attribuzioni dell'organizzazione che sono utili a raggiungere l'obiettivo.
- ❑ **Punti di debolezza**: le attribuzioni dell'organizzazione che sono dannose per raggiungere l'obiettivo.
- ❑ **Opportunità**: condizioni esterne che sono utili a raggiungere l'obiettivo.
- ❑ **Rischi**: condizioni esterne che potrebbero intralciare o danneggiare le azioni per raggiungere l'obiettivo.

# Matrice della SWOT Analysis

## **S**trengths = **punti di forza**

- Quali sono i tuoi punti di forza?
- Cosa sai fare bene?
- Quali punti di forza ti attribuiscono gli altri?
- I punti di forza devono essere considerati in base ai «concorrenti».

NB: se tutti propongono prodotti o servizi di alta qualità, fare lo stesso non rappresenta una forza ma, piuttosto, una necessità o un obbligo.

## **W**eaknesses = **debolezze**

- Cosa puoi migliorare?
- Cosa fai male?
- Cosa dovresti evitare?
- Quali debolezze riscontri nella tua organizzazione?
- Quali debolezze ti attribuiscono gli altri?
- Cosa ti manca nei confronti della concorrenza?

## **O**pportunity = **opportunità**

Devono essere considerate in base ai fattori esogeni:

- Un buon approccio è quello di guardare i tuoi punti di forza e chiederti come questi possano offrirti delle opportunità.
- Allo stesso modo, quali opportunità possono derivare dal contesto esterno (e che ora non usi).

## **T**hreats = **rischi, minacce**

Devono essere considerate in base ai fattori esogeni:

- Che ostacoli devo affrontare?
- E' bene pensare sia in termini di ciò che deve essere fatto già ora che in termini di prospettiva futura.
- Quali cambiamenti (plausibili, prossimi, in atto) possono interagire negativamente con i punti di forza?

# Fattori Esogeni

Nella analisi dei fattori esogeni è **necessario far riferimento agli andamenti:**

- Economici
- Sociali
- Demografici
- Politici
- Normativi
- Socio-culturali

che vanno **specificati rispetto al caso concreto.**

**S**trengths = punti di forza

**W**eaknesses = debolezze



**O**pportunity = opportunità

**T**hreats = rischi, minacce

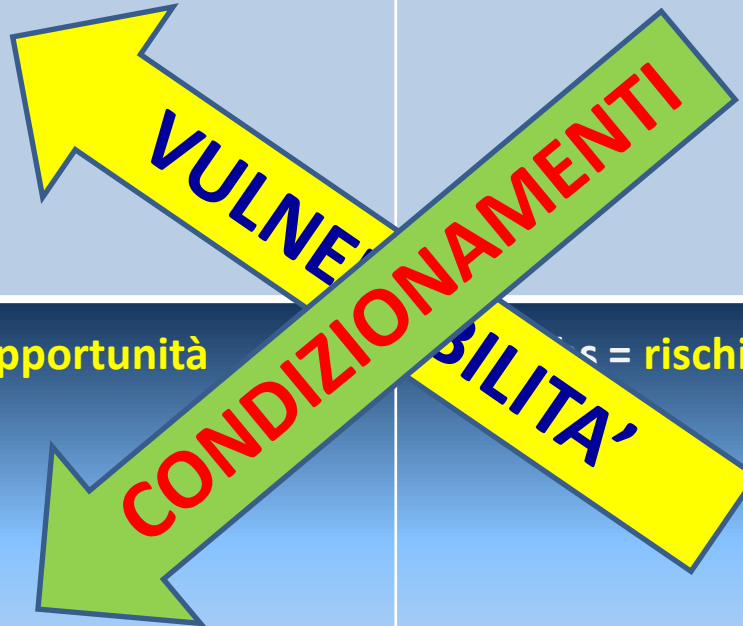
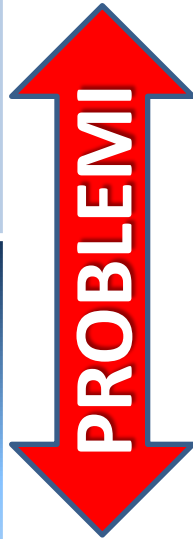


**S**trengths = punti di forza

**W**eaknesses = debolezze

**O**ppportunity = opportunità

**T**hreats = rischi, minacce



# Creare strategie con le SWOT

## a) Rispondere a quattro domande:

Come possiamo utilizzare e sfruttare ogni Forza?

Come possiamo migliorare ogni Debolezza?

Come si può sfruttare e beneficiare di ogni Opportunità?

Come possiamo ridurre ciascuna delle Minacce?

## b) Definire le priorità

Pensare a ciò che è realmente importante per il raggiungimento degli obiettivi

## c) Verifiche di corrispondenza e di conversione

La **corrispondenza** nella SWOT è usata per trovare vantaggi competitivi facendo corrispondere i punti di forza alle opportunità.

La **conversione** nella SWOT consiste nell'applicare le strategie di conversione per trasformare le minacce o punti deboli in punti di forza o di opportunità.



# La pianificazione del lavoro

Ogni organizzazione può utilizzare un processo sistematico e rigoroso per lo sviluppo di strategie e di piani idonei a consentire il raggiungimento dei suoi obiettivi

- A. Impostazione degli obiettivi:** definizione di ciò che l'organizzazione vuole fare
- B. Analisi ambientale:** valutazione all'interno dell'organizzazione, che include la valutazione della situazione attuale (pre-requisiti; portafoglio di prodotti/servizi; analisi del ciclo di vita del prodotto/servizio )
- C. Analisi delle strategie esistenti:** verifica della pertinenza delle azioni già in atto (interne/esterne) con gli obiettivi; valutazione del divario
- D. Definizione delle questioni strategiche:** fattori chiave per lo sviluppo di un piano che deve essere affrontato con l'organizzazione verso l'obiettivo
- E. Sviluppo di nuove/revisione delle strategie:** l'analisi di questioni strategiche può comportare la necessità di modificare gli obiettivi
- F. Definizione dei fattori critici di successo:** per il raggiungimento degli obiettivi e la strategia di attuazione
- G. Preparazione:** di informazioni operative, delle risorse, dei programmi e delle azioni per l'attuazione della strategia, delle verifiche (in corso e finale)

La SWOT va « revisionata » ed aggiornata (se serve) anche durante l'attuazione, specie se il progetto è di medio periodo.

**BUON LAVORO!**

