



تشخیص نقاط قوت و فرصت‌ها برای نوشتن استراتژی

تیم تحریریه اقیانوس آبی

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقیانوس آبی](#) سر بزنید.

هنگام نوشتن **استراتژی کسب و کار** خود در مرحله اول باید به اهداف و ضعف‌هایتان در ابعاد مختلف و نسبت به رقبا توجه داشته باشید. در مرحله دوم و سوم باید **نقاط قوت و فرصت‌ها** را مشخص کنید که موضوع مورد بحث این مقاله است. برای نوشتن نقاط قوت باید ببینید برای رسیدن به اهداف چه مزیت‌هایی نسبت به رقبایتان دارید و آن‌ها را در حوزه‌های مالی، منابع انسانی، ارتباط با مشتری، فروش، بسته‌بندی، خدمات، محصول و... بنویسید. سپس باید فرصت‌های بازار را شناسایی کنید.

در این مقاله از **گروه اقیانوس آبی** به نحوه تشخیص نقاط قوت و فرصت‌های کسب و کارها در حوزه‌های مختلف اشاره می‌کنیم:

روش پیدا کردن نقاط قوت و فرصت‌ها

مانند هر کسب و کار دیگری، کسب و کار شما نیز می‌تواند در برخی از کارها به خوبی عمل کند و در برخی دیگر نیز کوتاهی کند. یعنی برخی موارد نقاط قوت شما باشد و برخی دیگر نیز فرصت‌هایی برای ارتقاء و پیشرفت. برای مثال کسب و کار شما ممکن است در بخش فروش به خوبی عمل کند، اما با پشتیبانی و پاسخگویی به مشتریان مشکل داشته باشد. یا ممکن است پیام‌بازاریابی قدرتمندی داشته باشید، اما در شبکه‌های اجتماعی حضور کم‌رنگی داشته باشید.

در هر شرایطی، هر کسب و کار باید نقاط قوت و مدیریت فرصت‌ها و هم‌چنین نقاط ضعف و تهدیدهای خود را به خوبی درک کند یا این‌که قربانی فرصت‌های محقق نشده یا مغلوب شدن توسط رقبا شود. **اما چگونه این نقاط قوت و فرصت‌ها را شناسایی کنیم؟** در اینجا به ۴ راه برای تشخیص آن اشاره می‌کنیم:

۱. تجزیه و تحلیل SWOT

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به **اَقیانوس آبی** سر بزنید.

تجزیه و تحلیل SWOT نقاط قوت و فرصت‌ها یعنی عوامل داخلی و خارجی مفید و هم چنین مضر برای کسب و کار شما و نحوه اداره آن را آنالیز می‌کند. این آنالیز بر ۴ دسته تمرکز دارد:

۱. **نقاط قوت:** این دسته بندی به قوی‌ترین بخش‌های کسب و کار، شایستگی‌ها و سرمایه گذاری‌های موفق شما اشاره دارد.
۲. **نقاط ضعف:** این بخش به ضعیف‌ترین نقاط کسب و کار شما اشاره دارد.
۳. **فرصت‌ها:** لیدهای بالقوه، سرمایه گذاران، رویدادها و حتی بازارهای هدف جدید
۴. **تهدیدها:** این بخش به رقبای بالقوه، تحولات منفی بازار و دیگر دلایل که ممکن است سرمایه گذاران از شما روی برگردانند اشاره دارد.

۲. مشورت با دیگران برای تشخیص نقاط قوت و فرصت‌ها

قطعا هر کسی در کار خود متخصص است اما مشورت با مشتریان، سرمایه گذاران، کارمندان، تامین کنندگان یا یک مشاور خارج از کسب و کار می‌تواند به شدت برای تشخیص نقاط قوت و فرصت‌ها مفید باشد.

شما می‌توانید از روش‌های رسمی و یا حتی غیر رسمی نظر دیگران را در مورد نقاط ضعف و یا قوت کسب و کار خود بیابید. با این کار به احتمال زیاد می‌توانید بینشی را در مورد اکثر قسمت‌های کسب و کار خود که تا به حال در نظر نگرفته بودید به دست آورید.

۳. ارزیابی کسب و کار خود با دیگر رقبا

با ارزیابی شرکت خود با رقبا می‌توانید چیزهای جدیدی در مورد نقاط قوت و فرصت‌های خود بیاموزید. برای بررسی کسب و کار خود به نقاط قوت رقبا و شکاف‌هایی که در کسب و کار آن‌ها وجود دارد نگاه کنید. برای مثال:

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتما به [اَقیانوس آبی](#) سر بزنید.

- آيا وب سايت آنها از شما بهتر است يا استفاده از آن براي مشتريان دشوار است؟
- آيا رقبای شما بر خدمات با کيفيت بالا به مشتريان تاکيد دارند يا اين پيام در بازاریابی آن ها گم شده است؟
- کدام جنبه‌هایی از کسب و کار آنها کم و بيش کارآمدتر و مقرون به صرفه تر نسبت به شما به نظر می رسد؟
- همچنين نگاهی دقيق به تبليغات آن ها و پلتفرم های مورد استفاده آن ها برای شبکه های اجتماعی می تواند نگاهی ارزشمند به شما ارائه دهد.

۴. از يك مشاور کمک بگيريد.

شاید بهترین راه برای اینکه از نزدیک و بی طرفانه به کسب و کار خود و نقاط قوت و فرصت‌هایتان نگاه کنید، استفاده از یک **مشاور کسب و کار** باشد. یک مشاور کسب و کار علاوه بر تحليل کسب و کار شما، ایده ها و تجربیات خود را با شما نیز به اشتراک می گذارد.

انواع نقاط قوت و فرصت‌های کسب و کارها

در ادامه این مطلب از **مجله اقيانوس آبی**، نقاط قوت و فرصت‌های کسب و کارها آورده شده است با ما همراه باشید:

-انواع نقاط قوت

۱. نقاط قوت در حوزه فردی و مدیریتی

ویژگی‌هایی مثل تمرکز، تخصصی که در حوزه خودتان دارید یا سابقه ایی که نسبت به رقبا در صنعت دارید.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبی](#) سر بزنيد.

۲. نقاط قوت در حوزه مالي

اگر منبع سرمايه‌اي خاصي داريد، نقدبنگي بيشتر نسبت به رقبا، اعتبار، ساختار مالي اصولي، تزريق سرمايه توسط سرماي، شفافيت مالي

۳. نقاط قوت سازمان در مديريت منابع انساني

ساختار منابع انساني حرفه‌اي، سيستم بهره‌وري بهتر، اتوماسيون حرفه‌اي، پرسنل وفادارتر، چارت سازماني، شرح وظايف مشخص، سيستم پاداش و تنبيه، تعداد نيروي انساني، تخصص بيشتر نيروها، مشخص بودن شاخص‌هاي كليدي عملکرد.

۴. نقاط قوت كسب و كار در ارتباط با مشتري و فروش

تعداد بالاي مشتريان، وفاداري، رضايتمندي، مشتريان شاخص و با اعتبار، ارتباطات قوي با مشتريان

۵. نقاط قوت در خدمات، محصول و بسته بندي

محصول متمايز، بسته بندي خاص، خط توليد خاص، تكنولوجي جديد، ابزار و روش‌ها، مواد اوليه با كيفيت، دسترسي به منابع خاص، شرکاي كليدي

-انواع فرصت‌هاي كسب و كار-

در مرحله سوم در تدوين استراتژي بايد فرصت‌هايي كه براي كسب و كار شما وجود دارد را بنويسيد.

۱. فرصت‌هاي جغرافيايي

دسترسي به مناطق خاص مثل نزديك بودن به دريا يا ريل راه آهن يا معادن براي تهيه مواد اوليه آسان، يا مثلا فروشگاهي داريد كه نزديك به يك مركز خريد يا مكان پرتردد است كه ميتواند براي شما فرصت خوبي باشد.

براي مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

۲. بازارهای جدید

گاهی مناطقی وجود دارند که تا به حال در آن‌ها نفوذ نکرده و به آن فکر نکرده اید، درحالی که می‌تواند بازار خوبی برای محصول یا خدمت شما باشد. می‌توانید **تحقیقات بازاریابی** اینترنتی یا در شبکه‌های اجتماعی انجام دهید و کانالهای ارتباطی پیدا کنید.

۳. مشتریان جدید

مثلاً فقط اگر مشتریان شما مدیران هستند، این دفعه روی نوجوانان تمرکز کنید و برای آن‌ها کلاس‌های مدیریتی برگزار کنید. پس مشتریان را از لحاظ سنی، سطح فرهنگی، سطح اجتماعی و ... بررسی کنید و ببینید چه گروه دیگری از مشتریان می‌توانند برای شما سودآور باشند.

۴. تکنولوژی

گاهی تکنولوژی جدیدی وارد صنعت شما می‌شود که اگر زودتر از رقبا به آن دست پیدا کنید، برای شما فرصت محسوب می‌شود. تحقیقات در صنعت خود را همواره انجام دهید.

۵. منبع سرمایه جدید

سرمایه‌گذاران جدید و تزریق سرمایه

۶. سیاست‌های دولت

قانون‌های تصویب شده، حمایت‌های دولت از یک صنعت خاص، قوانین گمرکی حتماً اخبار اقتصادی و سیاسی را دنبال کنید. وضعیت اقتصادی را پیش‌بینی کنید. مثلاً افزایش قیمت دلار اگر پیش‌بینی شود می‌تواند به نقطه قوت تبدیل شود، ولی اگر ناگهانی اتفاق بیفتد و آمادگی نداشته باشید تهدید محسوب می‌شود. پس یک مورد هم زمان می‌تواند هم تهدید و هم فرصت باشد.

۷. روند بازار

روند بازار را دنبال کنید. مثلاً روند گوشی‌های تلفن همراه به این صورت بود که اوایل فقط برای

صحبت کردن از آن استفاده می شد. ولی بعدها ارتباطات آنلاین و عکس گرفتن برای کاربر مهم تر شد. بعد ها عکس های سلفی خیلی محبوب شدند. در بازار آموزشی، روند بازار به سمت آموزش های آنلاین می رود. در تمام صنایع مثل ساختمان سازی، دکوراسیون داخلی، مد و ... روند بازار به آرامی تغییر میکند و شما به عنوان مدیر باید آن را دنبال کنید.

۸. سلیقه مشتریان

سلیقه و نیاز مشتریان را دائماً تحلیل کنید. در غیر این صورت بخش بزرگی از بازار را از دست خواهید داد.

نقاط قوت و ضعف یک شرکت تولیدی

خیلی از افراد که می خواهند کسب و کاری راه اندازی کنند از ما می پرسند که نقاط قوت و ضعف یک شرکت تولیدی چیست؟ یک کسب و کار تولیدی می تواند برای شما پرسود باشد و حتی بتوانید بسیاری از دوستان و آشنایان خود را نیز استخدام کرده و ایجاد شغل کنید. اما باید قبل از ورود به هر نوع کار تولیدی، در مورد مزایا و معایب آن تحقیق کنید. بهترین منابع تحقیق، کسانی هستند که پیش از این تولیدی مورد نظر شما را راه انداخته و سابقه کار دارند.

-نقاط قوت و فرصت های شرکت تولیدی

- کسب و کار شخصی و بدون کارفرما
- امکان تصمیم گیری کاملاً فردی
- کار مطابق با برنامه های زندگی خودتان
- کارآفرینی
- امکان توسعه کارگاه تولیدی به مرور زمان

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.



- درآمد مناسب

- امکان خلاقیت و تولید محصول جدید

– معایب راه اندازی تولیدی

- نوسان قیمت ارز و در نتیجه نوسان قیمت مواد اولیه

- کمبود مقطعی بعضی از مواد اولیه

- دشواری یافتن مشتری‌های وفادار

- سختی پیدا کردن پخش کننده

نتیجه گیری

نقاط قوت و فرصت‌های کسب و کارتان را در حوزه های مختلف شناسایی کرده و یادداشت کنید. این دو مورد در تدوین استراتژی کسب و کار و سرعت رسیدن به اهدافتان بسیار اهمیت دارد. کسب و کارهایی پیروز هستند که فرصت طلبی بیشتری نسبت به رقبای خود داشته باشند.

سوالات متداول

۱. نقاط قوت و ضعف یک شرکت تولیدی چیست؟

نقاط قوت یک شرکت تولیدی شامل بهره‌وری بالا، امکان تولید انبوه، و استفاده از فناوری‌های پیشرفته برای بهبود کیفیت محصولات است. همچنین، داشتن تخصص در زمینه خاص و ظرفیت برای انطباق با نیازهای بازار می‌تواند از دیگر مزیت‌ها باشد. از سوی دیگر، نقاط ضعف شامل وابستگی به تأمین‌کنندگان مواد اولیه، هزینه‌های بالا برای

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقیانوس آبی](#) سر بزنید.

نگهداری و تعمیرات تجهیزات، و نوسانات بازار و تقاضا است. همچنین، تغییرات سریع در فناوری و نیازهای مشتری می‌تواند به چالش‌هایی برای این نوع شرکت‌ها تبدیل شود.

۲. نقاط قوت و ضعف یک شرکت خدماتی چیست؟

نقاط قوت یک شرکت خدماتی شامل انعطاف‌پذیری بالا، ارتباط نزدیک با مشتریان، و امکان ارائه خدمات شخصی‌سازی شده است. این شرکت‌ها معمولاً می‌توانند به سرعت به تغییرات نیازهای بازار پاسخ دهند و با بهبود کیفیت خدمات، وفاداری مشتریان را افزایش دهند. از سوی دیگر، نقاط ضعف شامل وابستگی به نیروی انسانی و کیفیت آن، مشکلات در مقیاس‌پذیری خدمات، و دشواری در ارزیابی و اندازه‌گیری عملکرد است. همچنین، رقابت شدید در این صنعت می‌تواند چالش‌هایی را برای حفظ موقعیت بازار ایجاد کند.

۳. لیست نقاط قوت و ضعف سازمان را چگونه دربیاوریم؟

برای شناسایی نقاط قوت و ضعف یک سازمان، می‌توان از روش‌های مختلفی استفاده کرد. ابتدا می‌توانید تحلیل (SWOT) نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و تهدیدها را انجام دهید که شامل جمع‌آوری نظرات کارکنان، مدیران و ذینفعان است. همچنین، ارزیابی عملکرد سازمان با استفاده از داده‌های مالی، بازخورد مشتریان و بررسی فرآیندهای داخلی می‌تواند به شناسایی نقاط قوت و ضعف کمک کند. علاوه بر این، تحلیل رقابتی و بررسی وضعیت بازار نیز می‌تواند بینش‌هایی درباره جایگاه سازمان و عوامل مؤثر بر آن ارائه دهد. در نهایت، مشاوره با کارشناسان و استفاده از روش‌های تحقیقاتی می‌تواند به درک بهتری از نقاط قوت و ضعف کمک کند.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.