SWOT-analyse en confrontatiematrix

Van de factoren die er echt toe doen naar twee of drie strategische keuzes.

Begin met de externe kant, daarna de interne. Houd per kwadrant drie tot vijf punten over die echt verschil maken, en onderbouw elk punt met een feit of cijfer.

HET DOEL

Waarvoor maken we deze SWOT? Bijvoorbeeld een groeistrategie, een nieuwe markt of een investering	
Periode en wie doen mee	

EXTERN: KANSEN EN BEDREIGINGEN

#	Kans, met onderbouwing	#	Bedreiging, met onderbouwing
K1		B1	
K2		B2	
K3		B3	
K4		B4	
K5		B5	

Markt, klanten, concurrentie, technologie en regelgeving. Is een trend structureel of tijdelijk?

INTERN: STERKTES EN ZWAKTES

#	Sterkte, met onderbouwing	#	Zwakte, met onderbouwing
S1		Z1	
S2		Z2	
S3		Z3	
S4		Z4	
S5		Z5	

Sterk of zwak ten opzichte van wie? Vergelijk met concurrenten of met wat de klant vraagt. Gebruik feiten, geen meningen.

SWOT-analyse en confrontatiematrix

Van de factoren die er echt toe doen naar twee of drie strategische keuzes.

Scoor elke combinatie: **0** = geen verband, **1** = enig verband, **2** = sterk verband. Helpt deze sterkte bij die kans? Maakt deze zwakte ons kwetsbaar voor die bedreiging?

DE CONFRONTATIEMATRIX

	K1	K2	K3	K4	K5	B1	B2	B3	B4	B5	Totaal
S1											
S2											
S3											
S4											
S5											
Z1											
Z2											
Z3											
Z4											
Z5											
Totaal											

TOTAAL PER KWADRANT

Benutten sterkte × kans	Verdedigen sterkte × bedreiging	Verbeteren zwakte × kans	Vermijden zwakte × bedreiging

STRATEGISCHE OPTIES

Soort	Combinatie	Optie: wat gaan we doen?
Benutten	bijv. S1 × K1	
Verdedigen		
Verbeteren		
Vermijden		

DE KEUZES

Keuze 1	
Keuze 2	
Bewust (nog) niet	

Toets elke optie op impact, onderscheidend vermogen, uitvoerbaarheid en risico. **Met AI een eerste versie maken?** De prompt bij dit sjabloon staat op leiderschapcoflow.com/tools.