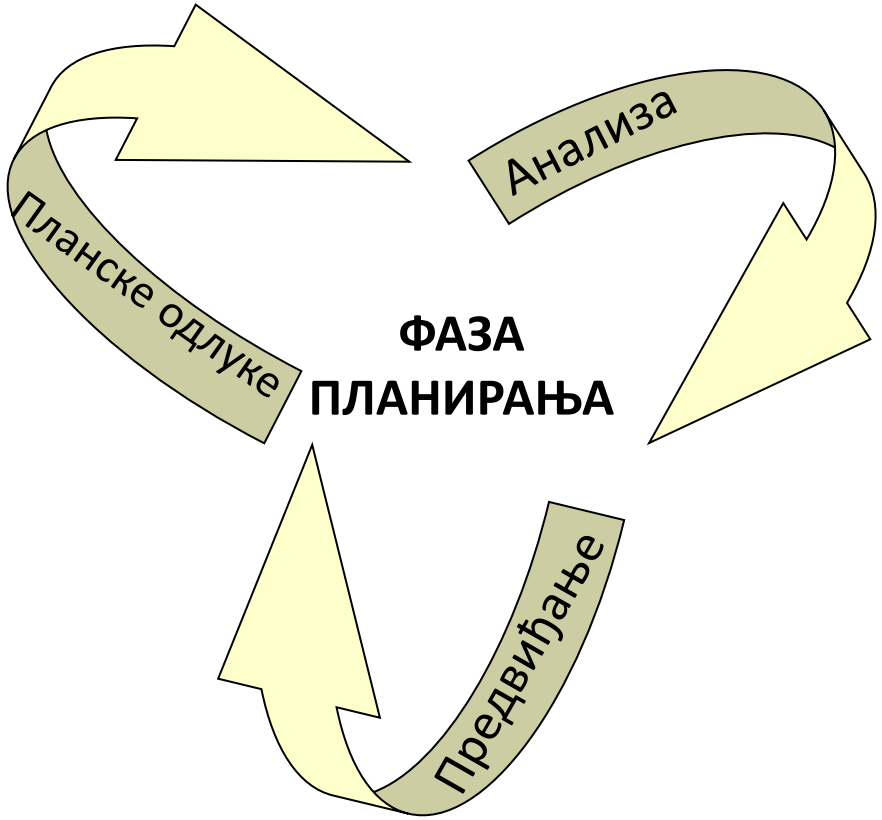
СПОРТСКИ САВЕЗ БЕОГРАДА

SWOT анализа

др Марко Ђосић, доцент

Универзитет у Београду –
Факултет спорта и физичког васпитања

Планирање



Анализа

- Рашчлањивање - растављање неког појма на његове елементе...
- Сагледавање позиције организације коришћењем различитих врста анализа…
- Процес помоћу кога се стиче увид у тренутно стање и односе, како унутар, тако и изван организације...
- Важна објективност… може и више особа из организације или сектора…
- Одређене чињенице и подаци се претварају у информације и омогућавају сагледавање односа организације и окружења...
- Оптимизује формирање стратегије...
- Окружење је средина у којој она постоји и обавља своје активности...
- Састоји се од различитих елемената и чинилаца...

Анализа

- Сваки од њих има своје
место,
улогу и
значај
у односу на конкретну организацију и њено функционисање.
- Анализирати се могу:

1. **спољашње окружење, као и**
2. **сама организација.**

- Потреба за анализом, учесталост, облик, обим, ниво... Све зависи...

SWOT и *TOWS* анализа окружења

- То је алат, техника, средство које се не користи само у менаџменту... Може и на личном нивоу...
- Сагледавање организације или неког сектора кроз његове врлине и мане – кроз оно шта је било или је сада...
- Сагледавање могућности даљег развоја или евентуалних проблема који се могу појавити – кроз оно шта је сада или ће бити...
- Може се анализити прво унутрашње окружење па онда спољашње, а може и обрнуто...
- Може се на основу унутрашњег сагледавати само оно шта је у вези са тим, а може и обрнуто...
- При формулисању поставити се и у позицију конкурента или партнера или купца или корисника услуге…

SWOT и *TOWS* анализа окружења

Питати се шта је потребно тржишту,
не само како да се пружи постојеће...

- **СНАГЕ**: све оно што је добро и позитивно, на ресурсе, што доноси резултате, шта води остварењу циљева, оно по чему је организација препознатљива, шта има или шта зна да ради, на оне квалитете који су трајни и које треба подстицати и неговти...
- **СЛАБОСТИ**: све оно шта није добро, шта смета, квари или отежава остварење циљева на било ком нивоу, на све оно што би могло и шта треба да се поправи...
- **ШАНСЕ**: све оно што се већ налази или шта ће можда бити у окружењу – било непосредном или општем, а може се искористити за даље унапређење пословања, најразличитији сигнали, понашање других организација, промене...
- **ОПАСНОСТИ**: све оно што се већ налази или шта ће можда бити у окружењу – било непосредном или општем, а може смањити ефикасност пословања и штети му, најразличитији сигнали, понашање других организација, промене...

SWOT анализа у спортским организацијама

	Снаге - ***S**trenghts*	Слабости - ***W**eaknesses*
Интерно	Лидер у конкурентском окружењу Добро развијене стратегије за функционалне области Приступ главним такмичењима Добра одбрана од јаких притисака конкуренције Власништво над технологијом Врхунске технолошке вештине Боље цене и бољи маркетинг/рекламне кампање Иновативне услуге и спортски производи Менаџмент који се доказао/Највише искуства Бољи општи услови за тренинг и такмичење итд.	Заостајање у истраживачко-развојном процесу Сувише уска технолошка линија Слаб имиџ у спортском аудиторијуму Слабија дистрибутивна мрежа Маркетиншке способности испод просечних Нема финансијских потенцијала за подршку неопходних промена у стратегијама Већи трошкови у односу на кључне конкуренте итд.
	Шансе - ***O**pportunities*	Претње - ***T**hreats*
Екстерно	Могућност добрих односа са конкурентским организацијама Проширење сопствене понуде услуга и производа Боља прилика за вертикалну интеграцију Приступ иностраним спортским тржиштима Бржи раст сопственог спортског тржишта итд.	Рањивост у односу на економску кризу и пословни циклус Превелика моћ клијената, потрошача или снабдевача Промене потреба и укуса купаца спортских производа и услуга Неповољне демографске промене итд.

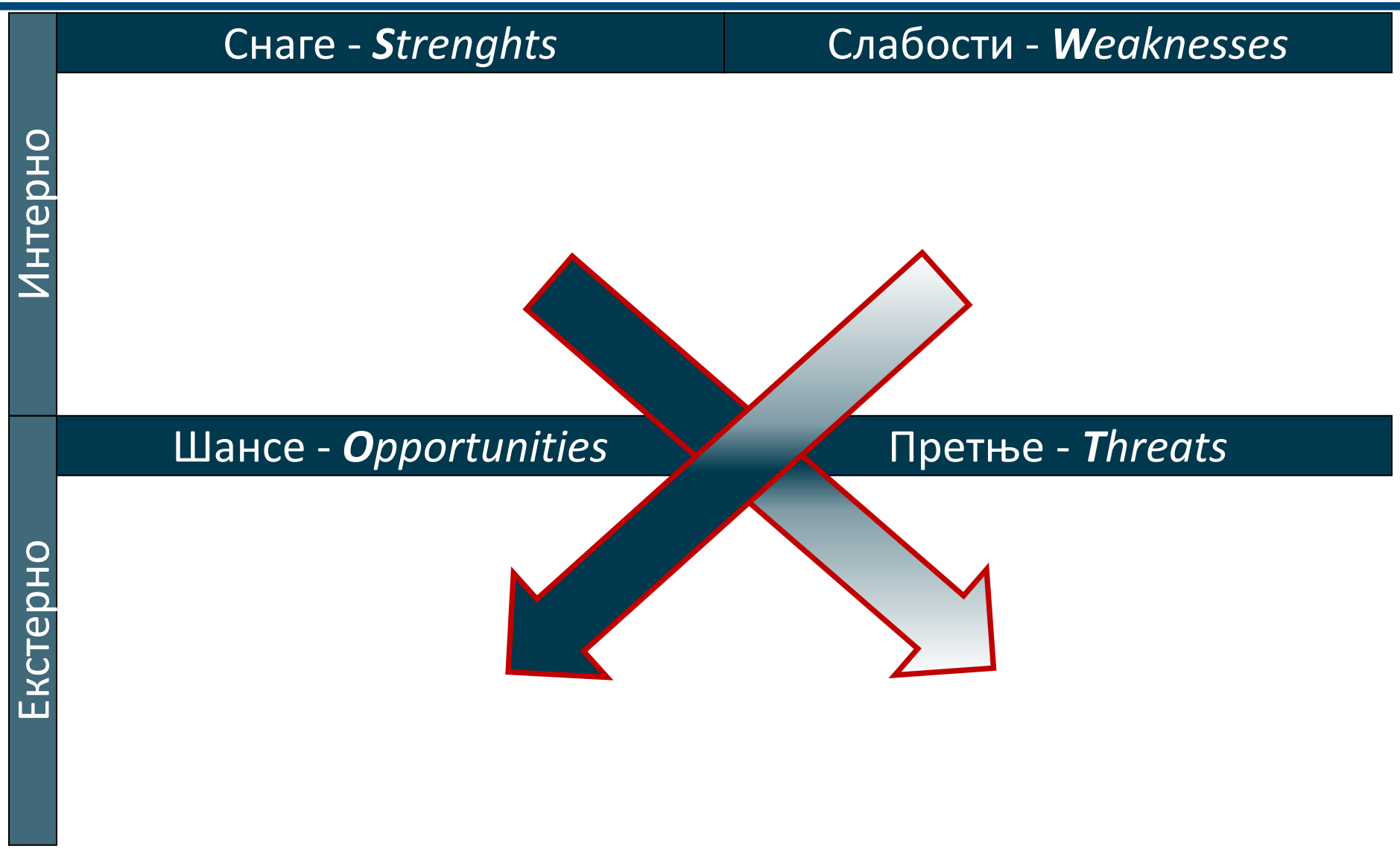
Tomić, M. (2007). *Sportski menadžment*. Data status.

Листа фактора релевантних за *SWOT* анализу

	Снаге - ***S**trenghts*	Слабости - ***W**eaknesses*
Интерно	Предност у трошковима Расположиви људски ресурси Снажна промоција Развијеност канала продаје Способност иновирања производа Успешан менаџмент Квалитетне производне способности Супериорне технолошке вештине …	Неодговарајућа ширина производних линија Неразвијена дистрибутивна мрежа Слаб тржишни имиџ Исподпросечне маркетинг способности Немогућност спровођења промена у примени стратегије (финансијска или др.) Већи укупни трошкови по јединици (неефикасност) …
	Шансе - ***O**pportunities*	Претње - ***T**hreats*
Екстерно	Интеграција унапред и уназад Смањивање баријера на атрактивним тржиштима Самозадовољство конкурената Могућност значајног раста због великог повећања тражње Појава нових технологија …	Регулаторни захтеви који доводе до поскупљења Рањивост на утицај рецесије и пословног циклус Раст преговарачке снаге купаца и добављача Промене потреба или укуса клијената Неповољне демографске промене …

Đuričin, D., & Janošević, S. (2005). *Menadžment i strategija*. Prvo izdanje. Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta.

Суштина *SWOT* анализе



Q&A