
SWOT Анализ в Оптике

SWOT

Strengths (преимущества)

Weaknesses (недостатки)

Opportunities (новые возможности)

Threats (угрозы)

Задачи

- Определить сильные стороны (преимущества), слабые стороны (недостатки) , новые возможности и существующие угрозы оптики
- Разработать план по развитию преимуществ и новых возможностей и устранению недостатков и угроз

Преимущества

Для обсуждения с персоналом

1. Что сделает нашу оптику успешной?
2. Что мы должны делать лучше чем другие оптики?
3. Что наши пациенты говорят о нас?
4. По какой причине новые пациенты будут приходить именно к нам?
5. Какие персональные преимущества у нашего врача?
6. Что мы делаем хорошо с точки зрения наших конкурентов
7. Чем мы гордимся больше всего?

Недостатки

Для обсуждения с персоналом

1. Когда пациент недоволен, что он говорит?
2. Какие ошибки в нашей оптике случаются чаще всего?
3. Из-за чего каждый сотрудник испытал самое большое разочарование на работе?
4. Какую работу ближайшая к нам конкурентная оптика делает лучше нас?
5. В каких областях мы могли бы улучшить нашу работу?
6. В каких областях наша работа неудовлетворительна по качеству или по времени?
7. Чем мы не любим делать в нашей работе больше всего?

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Для обсуждения с персоналом

1. Какие новые источники дохода существуют для нашей оптики?
2. Как нам следует изменить ассортимент оправ и очковых линз для увеличения дохода и удовлетворенности пациента?
3. Как нам следует изменить ассортимент контактных линз для увеличения дохода и удовлетворенности пациента?
4. Какие бесполезные расходы существуют?
5. Уровень цен в нашей оптике соответствует предоставляемому сервису?

Угрозы

Для обсуждения с персоналом

1. К каким конкурентам уходят пациенты из нашей оптики. Чем они лучше?
2. Что сильнее всего снижает доходность оптики?
3. Как наши цены, ассортимент, сервис соотносятся с конкурентами?

SWOT Анализ – план действия

- Преимущества

- Выберите одно или два ключевых преимущества
- Придумайте простую, запоминающуюся историю про каждое преимущество и рассказывайте каждому пациенту
- Придумывайте новые улучшения для усиления преимуществ

- Недостатки

- Выберите один или два ключевых недостатка
- Всей командой придумайте путь (и) для удаления недостатков через изменение процедур в офисе, новых инициатив в сервисе, обновление технической базы

SWOT Анализ – план действия

- Новые возможности

- Выберите две новые возможности , которые в ближайшее время смогут дать увеличение прибыли
- Установите количественные задачи
- Придумывайте процедуру, которой нужно следовать для достижения поставленных задач
- Определите роль и ответственность для всех сотрудников вовлеченных в достижение цели

- Угрозы

- Выберите одну или две ключевые угрозы
- Всей командой придумайте стратегию их нейтрализации

Вопросы

Maxim Abramov

Professional affairs manager Russia and CIS

CIBA Vision

Novartis Consumer Health Services
S.A., Moscow Representative Office
Naberezhnaya Tower Business Center
Krasnopresnenskaya nab, 18, 14th Floor
Moscow, 123317, Russian Federation
Phone: +7 495 9692165
Fax: +7 495 9692166
Cell: +7 495 9981165
Email : maxim.abramov@cibavision.com

