**Раздел «Финансовое планирование. Разработка бизнес-плана»**

**Таблица «SWOT-анализ»**

***Краткая инструкция по заполнению:***

*1. Заполните таблицы, проанализировав себя и свой бизнес*

*2. Заполните графы таблицы, воспользовавшись подсказкой «Вспомогательные вопросы для заполнения SWOT-анализа»*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **SWOT-анализ личности** (В чем моя сила? Что мне нужно изменить?)

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны** | **Слабые стороны** |
|  |  |
| **Возможности** | **Угрозы** |
|  |  |

 | **SWOT-анализ бизнеса**

|  |  |
| --- | --- |
| **Сильные стороны** | **Слабые стороны** |
| Чем силен мой бизнес? | Что нужно доработать? |
| **Возможности** | **Угрозы** |
| Какие есть возможности? | Что может помещать? Есть ли барьеры и как их преодолеть? |

 |

**SWOT-анализ: «****Вспомогательные вопросы для заполнения SWOT-анализа»**

|  |  |
| --- | --- |
| **SWOT-анализ личности**  | **SWOT-анализ бизнеса** ***Памятка:***1. *Анализ нужно фокусировать на одном сегменте рынка*
2. *SWOT-анализ касается именно вас и вашего бизнеса.*
3. *Сильные и слабые стороны можно контролировать, ими можно управлять*
4. *Угрозы и возможности не подвластны вашему влиянию*
5. *Анализ должен быть объективный!*
6. *Чем точнее формулировки, тем полезнее анализ.*
 |