

daily コラム

2010年6月28日(月)

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-18-3-5F

㈱メディカル保険サービス TEL 03-6808-1441 FAX 03-6808-1442

Email: info@medical-hoken.com

「クロスSWOT分析」

「クロスSWOT分析」は「SWOT分析」を基にして、強み・弱みの内部環境と機会・脅威の外部環境をクロスさせ、戦略の具体的な方向性を検討する手段です。

「クロスSWOT分析」の方法

外部環境	機会 顧客 のニーズ 顧客 のサービス ニーズ	脅威 競合社 のB製品
内部環境		
強み 核商品A アフター サービス	1..... 2.....
弱み 顧客構造	

この図のように、内部環境（強み・弱み）と外部環境（機会・脅威）を「SWOT分析表」から「クロスSWOT分析表」に転記し、それぞれがクロスした4つの枠内に

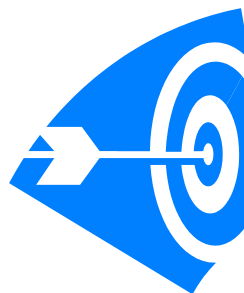
- ・「強み」(核商品A)を「機会」(顧客のニーズ)に活かす方策など
- ・「強み」で「脅威」を回避する方策
- ・「弱み」を補強して「機会」に活かす方策
- ・「弱み」を補強して「脅威」に対処する方策を検討します。

留意点

- ・「強み」の を「機会」の とそれぞれと組み合わせで検討し、同様に「強み」の を「機会」の とそれぞれと組み合わせで検討する、と言うように、組み合わせに漏れがないように検討することが大切です。
- ・検討した方策は、ただちに着手できる程度に具体的な記述をすると良いでしょう。

「クロスSWOT分析」の利点

最も役に立つのは「SWOT分析」で把握した自社の「強み」を「機会」にどう活かすか、具体的に突っ込んで考える点にあります。それは、この事業を貫く「コンセプト」になることが多いのです。



コンセプト
発見！