تدوین استرانژیک شرکت یکتا نوای سارنگ

SWOT

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| W ضعف ها  شناسایی رقبا  بازار فروش | S قوت ها  وضعیت مالی شرکت  نیروهای انسانی |  |
| با بالا بودن اجاره فضا می توان رقبایی را که توان مالی مناسب ندارند را از بازار خارج کرد. | به علت وضعیت مناسب مالی شرکت می توان با بالا بودن اجاره فضا ، فضا های بیشتری اجاره کرد. | فرصت ها O  بالا بودن اجاره فضای تبلیغاتی  سراسری بودن فضای تبلیغاتی |
| به علت تخصیص بودجه پایین برای تبلیغات از بازار فروش مناسبی برخوردار نیست میتوان با مشارکت با رقبا بازار مناسب برخوردار شویم | با داشتن شرایط مالی مساعد می توانیم هزینه های حمل و نقل را بپردازیم. | تهدیدها T  هزینه حمل و نقل  تخصیص بودجه |

سید آرش سرشار دانشجوی مدیریت استراتژیک