

SWOT-анализ для НПО

11 ноября 2013 По [Робин Тоал](#)

Только НПО, которые выполняют хорошо, скорее всего, выжить и развиваться в долгосрочной перспективе. Организация, что не в состоянии управлять собой соответствующим образом, бороться, чтобы достичь своей миссии и трудно создать реальные изменения, скорее всего, в конечном итоге нашли сами бросили на обочине в пользу более эффективные. Таким образом, способность быть в состоянии стратегически оценить производительность вашей организации имеет решающее значение для ее долгосрочной устойчивости.

Анализ SWOT является высокоэффективным инструментом для понимания и принятия решений для всех предприятий, включая НПО. SWOT является аббревиатурой от сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. Этот инструмент может быть использован для бизнес-планирования, стратегического планирования, оценки конкурентов, маркетинга, разработки продуктов и многое другое.

МФСР ([Международный фонд сельскохозяйственного развития](#)) описывает эту опцию как 'полезно, когда качественно оценить, например, услуги, предоставляемые в рамках проекта, отношения между участниками проекта и организаций-исполнителей партнеров, местных групп и самой команды проекта' (*IFAD Опции для мониторинга и оценки, в приложении D, страница D 21*).

Шаблон анализ SWOT обычно представлены в виде сетки, состоящий из четырех разделов, по одному для каждой из рубрик SWOT: сильные и слабые стороны, возможности и угрозы. Пример SWOT-схема в том числе некоторым например информация от НПО отображается ниже:

Сильные <ul style="list-style-type: none">• Высокий спрос на услуги• Один из основных доноров	Слабые стороны <ul style="list-style-type: none">• Недостаточная осведомленность сообщества• В условиях развитого попечительского совета
Возможности <ul style="list-style-type: none">• Общественные сервисные контракты вскоре будет объявлен тендер• Развитие связей с бизнес-сообществом	Угрозы <ul style="list-style-type: none">• Другие, более установленные НПО полное аналогичная работа• Ограниченные финансовые резервы

Сильные и слабые стороны описывают ', где проект или организация в настоящее время: имеющиеся ресурсы, которые можно использовать сразу и текущие проблемы, которые не будут уходить. Это может помочь определить, где новые ресурсы, навыки или союзники будут необходимы ". Оба относятся к 'технических, финансовых, рекламных, сети знаний »или компетентности на основе внутренних факторах программы. 'Когда вы думаете о

Сильных полезно думать о реальных примеров успеха на землю и уточнить *разговор*'. Сильные 'те вещи, которые работают хорошо в проекте или ситуации. Аспекты люди с гордостью говорить о 'и отличающих программу от других. Слабые стороны являются "те вещи, которые не работали хорошо» или что программа является менее эффективным в чем другие.

Возможности и угрозы описывают ', что происходит за пределами организации, или районы, которые еще не влияющие на стратегию, но мог сделать'. Возможности включают 'идеи о том, как преодолеть слабости и использовать сильные стороны "в рамках среды программа работает в. Угрозы 'вещи, которые ограничивают или угрожают спектр возможностей для изменения "в программной среде. Эти внешние аспекты часто связаны с «социологической, политической, демографической, экономической, торгово-конкретных» и факторов окружающей среды.

Сильные

Эта часть графика обеспечивает возможность перечислить все, что хорошо о вашей НПО. А также два примера сильные перечисленных выше, другие общие сильные стороны в НПО являются волонтер рабочей силы, которая поставляет организации с существенным количеством свободного труда и огромной экономии на расходы на персонал. НПО во многих странах право на налоговые скидки, которые могут быть перечислены в качестве еще одного силы вашей организации. Вы должны включать любые активы, которые ваша организация выгоды от в свои сильные квадранте вашего анализа SWOT.

Слабые стороны

В разделе слабость позволяет перечислить все недостатки вашей организации. Все, что вызывает у вас проблемы в управлении вашей НПО должны быть включены здесь. Самая распространенная проблема для большинства НПО, особенно те, в первые годы, является отсутствие финансовой стабильности с точки зрения доходов, расходов и резервных уровнях. Слабые стороны обычно сосредоточиться на внутренних проблемах, которые могут работать, чтобы решить, но могут также включать внешние недостатки вне вашего контроля, такие как отсутствие институциональных спонсоров, работающих в вашем регионе или стране.

Возможности

Эти факторы имеют тенденцию сосредотачиваться на внешних возможностей, таких как нового наличии гранта и развития местных деловых отношений, но может также быть использован для оценки внутренних возможностей, включая сотрудников, которые быстро развивающихся и контактах с Советом попечителей пользователя. Вы должны попытаться смотреть в сторону развивающихся событий Agond свой НПО, которые могут обеспечить новые возможности в ближайшем будущем, а также возможности, которые сразу становятся доступными для вашей организации. Многие люди включают потенциальные возможности, которые не могут быть доступны в настоящее время или никогда не может действительно будет реализован, но важно, чтобы перечислить их, чтобы ваш НПО образом подготовленную если они делают.

Угрозы

НПО и другие подобные некоммерческие организации особенно уязвимы для финансовых угроз и потрясений. Это потому, что некоммерческая организация часто имеют потоки

менее безопасные доходов в сочетании с часто всего несколько месяцев финансовых резервов привести к НПО, которые могут быть опасно подвержены крупных экономических сдвигов. Изменения в приоритетах от основного поставщика гранта или органа местного самоуправления может означать НПО вдруг без его основным источником дохода, без плана резервного копирования. Это тип угроз, которые вы должны использовать в своей угрозы квадранте, по существу все, что могло случиться, что может поставить под угрозу успех вашего НПО.

После того, как вы завершили свой анализ SWOT вы будете гораздо лучше способны производить стратегический план, который включает в себя все перечисленные элементы и служит руководством для будущего роста и расширения. Следите с [нами](#) в конце недели для руководства о том, как произвести стратегический план для вашей организации.