

# SWOT-analyysi muotoilijan työkaluna

Sinikka Ruohonen, KT

SWOT-analyysi on yleisimmin esitelty yritystoiminnan kehittämisen menetelmänä. Yritystoimintaan muotoilijan työkin silloin liittyy, jos hän suunnittelee jotakin tuotetta tai palvelua yritykselle tai oman yrityksen perustamista. SWOT auttaa hahmottamaan suunniteltavan tuotteen tai palvelun asemaa markkinoilla kilpailijoihin nähden sekä potentiaaliseen asiakaskuntaan liittyviä tekijöitä. SWOT-analyysiä voi hyödyntää hankkeiden ja projektien suunnittelussa, yksittäiselle asiakkaalle suunniteltaessa tai itsensä kehittämisessä tai vaikkapa opinnäytetyön aiheen valinnassa. Sitä voi soveltaa opinnäytetyön tai muun suunnittelutyön välivaiheen arviointiin. Jatkotyöstämisen avulla tuloksista voidaan luoda tulevaisuuden skenaarioita.

SWOT on nelikenttäanalyysi, jonka nimi tulee englanninkielisten sanojen alkukirjaimista.

S = Strength / Vahvuudet

W = Weakness / Heikkoudet

O = Opportunity / Mahdollisuudet

T = Threat / Uhat

Vahvuudet ja heikkoudet liittyvät tähän hetkeen, mahdollisuudet ja uhat tulevaisuuteen (kuva 1). Pohdi jokaista nelikentän osa-aluetta joko yksin tai asiakkaasi/asiakkaittesi kanssa. Jokaisen on hyvä kirjata mieleen tulevia asioita ensin yksin ja sitten koota tulokset yhdessä. Näin kaikki asiat tulee kirjattua mahdollisimman kattavasti.

	Positiiviset	Negatiiviset
Nykyhetki ja sisäiset tekijät	<b>Vahvuudet</b>	<b>Heikkoudet</b>
Tulevaisuus ja ulkoiset tekijät	<b>Mahdollisuudet</b>	<b>Uhat</b>

Kuva 1. SWOT-nelikenttä (Ruohonen 2021)

Vahvuuksia ovat kaikki hyvät ominaisuudet, joita nykyisissä tuotteissa ja palveluissa on. Niitä ovat niin oma ydinosaaminen kuin asiakkaan hyvin hallitsemat asiat. Heikkouksia puolestaan ovat tuotteissa, palveluissa ja osaamisessa havaitut puutteet. Mahdollisuudet tulevat ulkoa päin. Niitä tarjoavat potentiaaliset asiakkaat, käytettävissä olevat resurssit sekä ympäristöön ja yhteiskuntaan liittyvät tekijät. Mahdollisuuden voivat tarjota alihankkijat ja muut yhteistyökumppanit. Opinnäytetyötä ei tarvitse tehdä kokonaan yksin, jos oma aika, taidot tai välineet eivät riitä kaikkeen. Silloin pitää vain raportoida tarkasti, mikä osa on omaa ja mikä osa jonkun muun toteuttamaa. Myös uhat tulevat ulkopuolelta. Ne ovat tekijöitä, jotka voivat vaikuttaa haitallisesti työn onnistumiseen tai estää sen toteuttamisen, esimerkiksi budjetin ja aikataulun pettäminen itsestä

johtumattomista syistä, koneiden ja työvälineiden hajoaminen. Uhkatekijä on sekin, jos joku muu pystyy tekemään asian paremmin ja saa sillä kilpailuedun. Kun uhat tiedostetaan, niitä voidaan torjua ja estää toteutumasta etsimällä vaihtoehtoisia toimintatapoja.

### SWOT-analyysi vaatii jatkotyöstöä

Pelkkä asioiden listaaminen ei kuitenkaan hyödytä mitään. Konkreettinen toiminta lähtee siitä, kun pohditaan jokaisen neljän kohdan toimenpiteitä:

- Miten vahvuudet säilytetään ja otetaan tehokkaasti käyttöön? Voidaanko niitä vielä parantaa entisestä?
- Miten heikkouksista päästään eroon? Kannattaa pohtia, voiko heikkoudesta tulla vahvuus?
- Miten mahdollisuudet hyödynnetään resurssien mukaisesti?
- Miten uhkiin varaudutaan ja niihin liittyvät riskit minimoidaan? Miten vältetään vahingot?

Nelikentän sijaan on kätevintä laittaa kaikki neljä asiaa allekkain: vahvuudet, mahdollisuudet, heikkoudet ja uhat. Silloin voi jatkaa toimenpiteiden kirjaamista kunkin asian viereen (kuva 2).

#### Toimenpiteet

<b>Vahvuudet</b>	Miten vahvuudet otetaan käyttöön? Miten vahvuuksia lisätään?
<b>Heikkoudet</b>	Miten korjataan ja parannetaan puutteita? Onko mahdollista nostaa jokin heikkous vahvuudeksi?
<b>Mahdollisuudet</b>	Miten mahdollisuudet hyödynnetään?
<b>Uhat</b>	Miten uhkiin varaudutaan? Miten uhkia torjutaan? Miten uhkiin liittyvät riskit minimoidaan?

Kuva 2. SWOT-nelikenttä (Ruohonen 2021)

SWOT-analyysiin voi kertyä runsaasti asioita. Silloin on syytä ensin jäsentellä niitä pää- ja alakohtiin ja sen jälkeen priorisoida, mitkä vaativat välitöntä reagoitua, mitkä ovat seuraavaksi tärkeimpiä ja mitkä mahdollisesti voivat jäädä tulevaisuudessa tehtäviksi toimenpiteiksi. SWOT-analyysin tuloksena saadaan toimintasuunnitelma siitä, mitä eri asioille aiotaan tehdä.

Toinen mahdollisuus jatkotyöstämiseen on **8-kenttäinen SWOT**, josta käytetään myös nimitystä **TOWS** (kuva 3). Siinä työestetään ensin perinteinen SWOT.

<b>Sisäiset</b>	Vahvuudet -	Heikkoudet -
<b>Ulkoiset</b>	-	-
Mahdollisuudet - -	<b>Hyödynnä menestystekijät mahdollisuuksiksi</b>	<b>Muunna heikkoudet vahvuuksiksi</b>
Uhat - -	<b>Ota uhat hallintaan</b>	<b>Miten selviät mahdollisesta kriisitilanteesta?</b>

Kuva 3. Laajennettu 8-kentän SWOT eli TOWS (Ruuhonen 2021)

Ristiintaulukointi auttaa kiteyttämään

- miten vahvuudet hyödynnetään mahdollisuuksiksi?
- miten uhkia hallitaan vahvuuksien avulla?
- miten heikkoudet sopeutetaan ympäristön tarjoamiin mahdollisuuksiin?
- miten varaudutaan heikkouksien ja uhkien mahdollisesti luomiin kriisitilanteisiin?

SWOT-analyysi on parhaimmillaan yhdistettynä muihin menetelmiin, esimerkiksi vertailevaan tutkimukseen (vertaillaan muita vastaavia tuotteita tai palveluita), benchmarkingiin (miten parhaat menestyjät toimivat) tai havainnointiin.

Jos valitset menetelmäksesi SWOT-analyysin, perehdy johonkin näistä teoksista:

Puusa, Anu; Reijonen, Helen; Juuti, Pauli & Laukkanen, Tommi. 2012. Akatemiasta markkinapaikalle. Johtaminen ja markkinointi aikansa kuvina. Helsinki: Talentum, s.49–55.

Vuorinen, Tero. 2013. Strategiakirja - 20 työkalua. Helsinki: Talentum, s. 88–95.

Åkerberg, Pertti. 2017. Budjetointi 2020-luvulla. Helsinki: Alma Talent, s. 58–64.