

<SWOT 分析>の手法

- (1)自分の強み(Strengths): 目標達成に貢献する自分の特質、条件。
- (2)自分の弱み (Weaknesses): 目標達成の障害となる自分の特質、条件。
- (3)機会(Opportunities): 目標達成に貢献する外部の特質、条件。
- (4)脅威 (Threats) : 目標達成の障害となる外部の特質、条件。

・内的要因である強み・弱みには、下記の要素(element)(単数、複数)があります。
資格の有無(通訳案内士、特区通訳案内士、特例通訳案内士、旅程管理主任者資格)
資源(財務・知的財産・立地)
顧客サービス(他人ができない「ありえへんサービス」を提供できると大きな強みとなります)
効率性
競争上の優位
インフラ
品質
材料
経営管理
価格
輸送時間
コスト
主要顧客との関係
市場における知名度・評判
地域言語の知識
ブランド
企業倫理
環境

・外的要因である機会・脅威には、下記の要素(element)(単数、複数)があります。
政治・法令(これまでの無資格ガイドが、合法的に有償ガイドになりつつある→無資格ガイドには機会に有資格ガイドには脅威になる)
市場トレンド(東南アジアからの訪日観光客の増加: 中国、韓国、台湾、香港、タイ)(2020 年東京オリンピック、富士山の世界遺産、和食の無形文化遺産指定)
経済状況
株主の期待
科学技術
公衆の期待
競合他社の行為(大手旅行会社にいかに立ち向かうか)
回避すべき誤り

上記の分析により、達成が不可能であると判断した場合は、別の目標を立てる必要がありますが、達成可能と判断した場合は、次の質問に対する回答を考えてください。

- (1)どのように強みを活かすか？
- (2)どのように弱みを克服するか？
- (3)どのように機会を利用するか？
- (4)どのように脅威を取り除く、または脅威から身を守るか？