

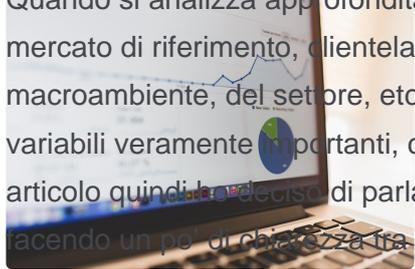
L'analisi SWOT: uno strumento indispensabile per la formulazione della strategia aziendale

di [Assunta Incarnato](#)

Pubblicato il 9 Febbraio 2019

Quando si analizza approfonditamente un modello di business - sia dal punto di vista interno che esterno - spesso è facile perdere il focus e non valutare adeguatamente variabili veramente importanti, che poi costituiranno la base per l'elaborazione della strategia. In questo articolo parliamo di uno strumento molto usato, facendo un po' di chiarezza tra alcuni possibili utilizzi: l'analisi SWOT. L'analisi SWOT, o meglio matrice SWOT, è uno strumento che permette di "raccolgere le idee" dopo una serie di valutazioni e analisi che si sono svolte, come detto in apertura, sul modello di business, sul macroambiente, per quanto riguarda il settore di operatività dell'azienda, il mercato, etc..

Quando si analizza approfonditamente un modello di business - sia dal punto di vista interno (analisi del mercato di riferimento, clientela target, organizzazione interna, etc..) che esterno (analisi del macroambiente, del settore, etc...) - spesso è facile perdere il focus e non valutare adeguatamente variabili veramente importanti, che poi costituiranno la base per l'elaborazione della [strategia](#). In questo articolo quindi ~~ho deciso~~ di parlare di uno strumento molto usato (e, in verità, anche abusato e frainteso) facendo un po' di chiarezza tra alcuni possibili utilizzi: **l'analisi SWOT**.



L'analisi SWOT, o **meglio matrice SWOT**, è uno **strumento che permette di "raccolgere le idee" dopo una serie di valutazioni e analisi che si sono svolte**, come detto in apertura, **sul modello di business, sul macroambiente, per quanto riguarda il settore di operatività dell'azienda, il mercato, etc..**

Il suo sviluppo è attribuito a [Albert S. Humphrey](#), consulente aziendale, che **lo teorizzò durante la sua collaborazione con la Stanford Research Institute (oggi SRI International), durante una ricerca che condusse sulle aziende dell'indice Fortune 500, tra gli anni '60 e '70.**

Lo strumento **si è naturalmente evoluto nel tempo, ma ancora oggi è molto utilizzato nei più svariati ambiti**, non solo quelli **legati alla pianificazione strategica aziendale**, ma anche nell'ambito della crescita personale, delle organizzazioni no-profit, etc.

Lo stesso Albert sviluppò, migliorò e utilizzò questo strumento durante tutta la s

Abbonati per poter continuare a leggere questo articolo

Progettato e realizzato da professionisti, per i professionisti, ogni piano di abbonamento comprende:

- contenuti autorevoli, puntuali, chiari per aiutarti nel tuo lavoro di tutti i giorni
- videoconferenza, per aggiornarti e ottenere crediti formativi
- una serie di prodotti gratuiti, sconti e offerte riservate agli abbonati
- due newsletter giornaliere

A partire da 15€ al mese

Scegli il tuo abbonamento