ＳＷＯＴ分析

企業名「○○○○」美容院開業

【強み】**強みを活かす！** ・カット全般の技術力が高い ・ダメージを最小限に抑えるカラー、パーマの技術が高い ・カタログ通りの技術力がある ・人間を見て雰囲気に合わせられる ・シャンプー技術が高い ・カットのリズム、安定性がある ・お客様に対する対応力がある ・人当たりの良さ ・価格競争はしない ・勤務先の固定客を獲得できる(80 名) ・入りやすい駐車場を確保できる ・リラックスできる空間を提供できる ・顧客個々への提案能力が高い ・指名力が店ナンバー１である ・会話に対応力がある ・自己資金を確保できている（400 万円） ・地元の友人等の取り込みが見込まれる ・配偶者、姉等の援助が可能である ・情報交換できる経営者の知人がいる（同業者２人）	【弱み】**弱みを是正する！** ・１人での店運営に不安（女性アシスタントがいない） ・男性１人の運営なので、来店客に負の影響が出る ・係数感覚がやや鈍感なところがある ・パソコン等での管理が苦手である ・店舗立地が中心部から遠い
【機会】**チャンスをつかむ！** **=外部環境分析（機会要因）** ・商圏内に３０歳代の若い男性美容師がいない ・オシャレな美容院が少ない（競合店が少ない） ・男性の美容院派が増加傾向にある ・地域金融機関、商工会による経営指導がある ・高齢者向け需要の増加が見込まれる（出張サービス等）	【脅威】**脅威を防止する！** **=外部環境分析（脅威要因）** ・商圏内人口が少ない ・少子高齢化に伴い市場が縮小する ・チェーン店が台頭している

あるべき姿・経営方針・方向性（最終的に何をだれにどのように売るかを考える）

再現性が高く、もちの良いカット、ダメージを最小限に抑えるカラー・パーマの技術を３０歳代から６０歳代の主に女性をターゲットに提供するとともに、ヘッドスパにも注力しゆったりとした間取りの店内でリラックスできる空間を提供する