





ANALISI SWOT

		Analisi del Contesto Interno		
		PUNTI DI FORZA (Strengths)	PUNTI DI DEBOLEZZA (Weaknesses)	
		<p>F1: Capitalizzazione F2: Struttura organizzativa F3: Gestione budget F4: Comunicazione obiettivi F5: Assegnazione obiettivi F6: Soddisfazione dipendenti F7: Coinvolgimento del personale F8: Consapevolezza del personale F9: Gestione delle problematiche F10: Struttura sistema informativo F11: Qualità dei dati F12: Coerenza dati - decisioni</p>	<p>F13: Comunicazione interna F14: Gestione reclami/segnalazioni F15: Soddisfazione cliente CSF F16: Partnership con i sostenitori F17: Valutazione dei fornitori F18: Costi di acquisizione F19: Pianificazione F20: Tempi di attraversamento F21: Ambiente</p>	<p>D1: Liquidità aziendale D2: Costo risorse finanziarie D3: Individuazione strategie D4: Meccanismi premianti D5: Competenza del personale D6: Analisi di mercato D7: Identificazione requisiti cliente D8: Defezione clienti D9: Soddisfazione cliente D10: Qualità dei fornitori D11: Qualità del servizio D12: Patrimonio immobiliare a reddito D13: Costi di struttura D14: Adeguatezza di strutture D15: Sicurezza</p>
		 STRATEGIE DI MATCHING	 STRATEGIE DI CONVERSIONE	
Analisi del Contesto Esterno	<p>OPPORTUNITÀ (Opportunities)</p> <p>O1: Sostituibilità fornitori O2: Incidenza del fornitore sul fatturato O3: Influenza sui prezzi fornitori O4: Influenza sui prezzi fornitori lavori pubblici, ecc...) O5: Influenza sui prezzi fornitori secondari O6: Indice di fidelizzazione/mantenimento O7: Redditività clienti CSF O8: Redditività clienti area patrimonio O9: Mercato immobiliare O10: Barriere concorrenti entranti O11: Disponibilità infrastrutture Software O12: Disponibilità infrastrutture Hardware O13: Leggi e direttive Qualità O14: Leggi e direttive di settore</p>	<p>F</p> <p style="text-align: center;">1. Progettazione, architettura ed arte [Progetto Villaggio Montedomini; Conclusione Museo Bigallo; Progetto Sant'Agnese; ArtBonus] 2. Assistenza [Prospettive riutilizzo RSA 2/RA - Ex "Airone"; sviluppo Caffè & Atelier Alzheimer; cartella sanitaria] 3. Personale [Piano assunzionale]</p>	<p>O D</p> <p style="text-align: center;">1. Immobili [Piano vendita ed alienazioni immobili] 2. Progettazione e architettura [Progetto Villaggio Montedomini; Conclusione Museo Bigallo; Progetto Sant'Agnese] 3. Assistenza [Prospettive riutilizzo RSA 2/RA - Ex "Airone"; sviluppo Caffè & Atelier Alzheimer; cartella sanitaria]</p>	
	<p>MINACCE (Threats)</p> <p>M1: Sostituibilità fornitori M2: Incidenza sulle decisioni aziendali M3: Dipendenza fatturato rispetto al 1° cliente M4: Indice di fidelizzazione/mantenimento M5: Redditività clienti area socio-assistenziale M6: Sostituibilità cliente M7: Impatto del servizio M8: Struttura dimensionale concorrenti M9: Nuovi concorrenti M10: Qualità concorrenti M11: Prezzi concorrenti M12: Differenziazione concorrenti</p>	<p>F</p> <p style="text-align: center;"> STRATEGIE DI NEUTRALIZZAZIONE</p> <p style="text-align: center;">1. Accreditamento [Revisione autorizzazioni e accreditamenti vari] 2. Comunicazione [Piano della comunicazione e immagine coordinata; Pianificazione nuovi ingressi e campagna promozionali]</p>	<p>M D</p> <p style="text-align: center;"> STRATEGIE DI DIFESA</p> <p style="text-align: center;">1. Trasferimenti RSA [Valutazioni trasferimento P. Abamelek] 2. Gestione clienti [Identificazione requisiti clienti; defezione e soddisfazione clienti]</p>	