

BYG FUNDAMENT TIL EN MÅLRETTET ANSØGNING

For at målrette din ansøgning så vidt det er muligt, anbefaler vi dig at lave en analyse af virksomheden (SWOT-light).

Det handler ikke om at trække det store analyseapparat frem, men mere om let og overskueligt at få et overblik over virksomhedens styrker, svagheder, muligheder og trusler. Analysen laver du på baggrund af den information du kan indhente på internettet (virksomhedens hjemmeside, konkurrenternes hjemmesider, artikler, notitser mv.).

På LinkedIn (søg virksomhed) og i dit øvrige netværk samt eventuelt gennem dit opkald til virksomheden. Selvom det er en strategisk øvelse, så hjælper det dig alligevel i forhold til at blive skarpere på UDBYTTET af at ansætte lige præcis dig.

ANALYSE AF VIRKSOMHEDEN (SWOT-LIGHT)

Styrker (internt)	Svagheder (internt)
Muligheder (eksternt)	Trusler (eksternt)

Se eksempel på bagsiden ⇒

EKSEMPEL:

STYRKER (internt) God økonomi Stærk sælgerstab Omkostningsfordele Markedsføringskampagner som differentierer positivt	SVAGHEDER (internt) Dårlig økonomi Svag sælgerstab Snæver produktportefølje Dårligt image
MULIGHEDER (eksternt) Markedet Mulighed for udvidelse af produktportefølje Loyale kunder Ressourcer til produktudvikling Vækstmuligheder (globalt) Nye segmenter	TRUSLER (eksternt) Konkurrenter Markedsudviklingen Lovgivning Demografiske ændringer Teknologisk udvikling Kundeloyalitet henvendt mod konkurrenterne

OVERVEJ DERNÆST FØLGENDE SPØRGSMÅL:

- ⇒ Har virksomheden nogle interne styrker eller kernekompetencer, som min profil understøtter og som et fremtidigt samarbejde kan bygges på?
- ⇒ Er der noget virksomheden gør særligt godt i forhold til konkurrenterne, som jeg kan understøtte og måske endda hæve til et endnu bedre niveau?
- ⇒ Har virksomheden nogle interne svagheder, der gør den konkurrencemæssig sårbar eller afholder disse svagheder virksomheden fra at søge nye muligheder?
- ⇒ Hvad vil jeg kunne bidrage med i forhold til at forbedre dette med min profil (fx i den direkte relation med potentielle kunder/eksisterende kunder)?
- ⇒ Hvilke muligheder i branchen ser det tilsyneladende ud som om, at virksomheden forfølger eller potentielt kan forfølge med succes? Hvad har du at bidrage ind med i den forbindelse?
- ⇒ Hvilke eksterne trusler er – eller bør – virksomheden være opmærksom på? Hvad tænker du om det, og hvad kan du bidrage med i den forbindelse?