SWOT SOS BOULONNERIE

FORCES

- Localisation géographique + parking

- Produits au bon rapport qualité / prix

- Equipe jeune

-Employés volontaires et motivés

- Bonne connaissance technique

- Occupation du terrain

- Réactivité

- Charges faibles

- Livraison aux clients

FAIBLESSES

- Manque de moyen de transport

- Stock insuffisant (nb références + quantité)

- Rotation des stocks

- Trésorerie

- Compétence et initiatives des employés

- Nombre de commerciaux insuffisant

- Manque un Gary pour s’occuper de la partie commerciale et MKG (besoins des clients, fidélisation, contrats, suivi permanent des commerciaux, partie revendeur, …)

- Manque de structuration et organisation

- Fiches de poste et évaluations

- Espace de stockage

- Travail réalisé dans l’urgence -> pas forcément d’une grande qualité (suivi, organisation, …)

OPPORTUNITES

- Tout reste à faire

- Potentiel de CA atteint à 50% (avec la gamme de prods actuelle)

- Intérieur du pays + pays limitrophes

- VOC

- Elargissement de la gamme (Forêts, roulettes, machettes, …)

- Affaires spéciales (ex. : CODEQUA)

- Meilleure gestion commerciale et MKG

MENACES

- Marché de niche

- Elections

- Concurrence déloyale

- VOC

- Congestion ABIDJAN

- Que je ne tienne pas la cadence -> perte de qualité de chaque service

­