



## **Manual e Estrutura**

### **Análise SWOT**

#### **1. Forças**

São as vantagens que sua empresa possui em relação aos concorrentes. Seus diferenciais competitivos, as aptidões mais fortes do seu negócio. Podem dizer respeito também aos elementos internos que beneficiam o seu empreendimento ou fatores que estão sob o seu controle – que você consegue, por exemplo, decidir se mantém ou não.

Algumas perguntas que você pode fazer a si mesmo são:

- Quais são as minhas melhores atividades/produtos/serviços?
- Qual é a minha maior vantagem competitiva?
- O quão felizes meus clientes estão?

#### **2. Fraquezas**

São pontos que podem prejudicar e/ou interferir negativamente no andamento da empresa. Essa etapa exige muita sinceridade por parte do realizador da análise SWOT, afinal, é preciso identificar esses, digamos, “defeitos” do seu negócio para que o método faça sentido.

As fraquezas encontradas, então, precisam ser examinadas e observadas de forma individual. Assim, será possível resolver os problemas que elas estão gerando. Caso não seja possível solucioná-los a curto prazo, o recomendado é tentar ao menos reduzir seus efeitos ou contorná-los, para que eles estejam mais próximos de ser uma força do que uma fraqueza.





Algumas perguntas que você pode fazer a si mesmo são:

- Por que meu concorrente foi escolhido ao invés de mim?
- Meus funcionários são os ideais para esse trabalho?
- Por que meus clientes não estão engajados?

### **3. Oportunidades**

Nada mais são do que forças externas que impactam positivamente a sua empresa. Você não pode controlá-las, mas pode usufruir delas – desde que sejam reais e possuam embasamento em pesquisas ou estudos.

Além disso, elas podem surgir a qualquer momento, e o ideal é que você esteja preparado! Estamos falando de eventos como uma parceria com o seu concorrente, um modismo passageiro que aumente o consumo do seu produto, mudanças na política econômica do governo, novas leis, etc.

### **3. Ameaças**

São o contrário das oportunidades: forças externas que influenciam negativamente o seu negócio. Do que você tem medo? Se isso acontecer realmente, já sabe o que fazer? É necessário pensar em possíveis eventos que prejudicariam seus lucros e o empreendimento como um todo.

Exemplos:

- Escassez de mão de obra;
- Catástrofes naturais;
- Roubo de dados;
- Novos e melhores concorrentes, entre outros.





**Modelo:**

## **Análise SWOT**

### **1. Forças**

*Em comparação aos nossos concorrentes, o nosso atendimento ao cliente é de nível mundial, pois temos uma pontuação NPS de 90.*

### **2. Fraquezas**

*A visibilidade do nosso site é baixa devido à falta de orçamento para marketing, e o número de transações feitas através dos aplicativos móveis continua diminuindo.*

### **3. Oportunidades**

*Para melhorar a visibilidade de comércio eletrônico, vamos promover campanhas publicitárias no YouTube, no Facebook e no Instagram.*

### **3. Ameaças**

*Com um novo concorrente de comércio eletrônico planejado para inaugurar no próximo mês, pode ser que a nossa base de clientes diminua.*

