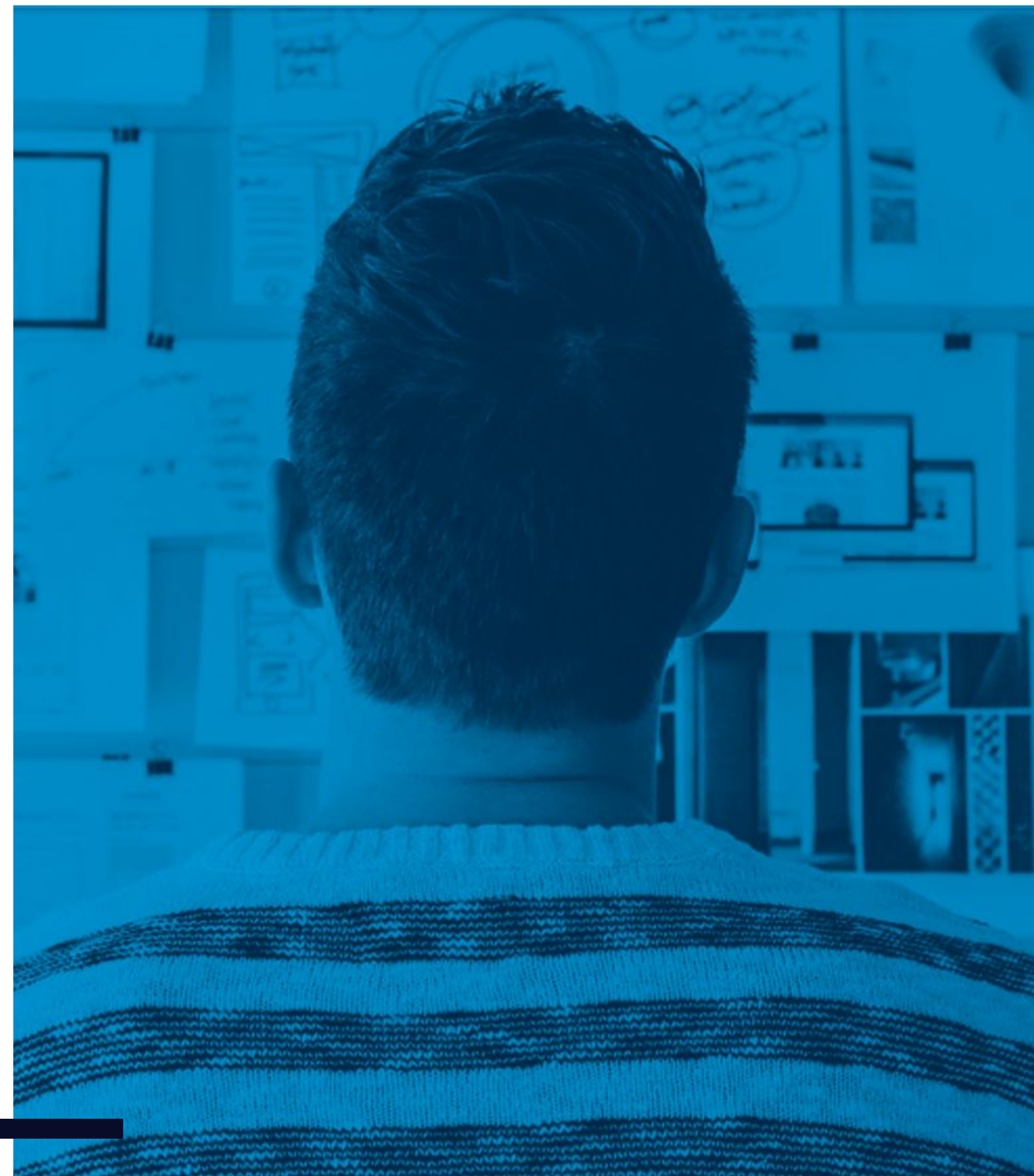


SWOT

Primeiro Passo Para Crescer

O que você vai ***aprender nesse e-book?***

Neste e-book você entenderá como tirar o melhor proveito da **Matriz SWOT**. Você terá insights sobre os principais tópicos a serem verificados em cada análise e saberá como fazer o cruzamento das informações assinaladas na Matriz SWOT!



The CoBlue logo features the word "CoBlue" in a sans-serif font. The "Co" is in blue, and "Blue" is in white. A small blue checkmark is positioned above the "B". A registered trademark symbol (®) is located at the top right of the "e".

CoBlue®



Quem produziu este material?

Esse é um material produzido com carinho pelo time CoBlue! A empresa atua com três pilares fundamentais em suas soluções: **OKRs, Valores e Feedback**. A CoBlue tem como propósito potencializar empresas e desenvolver culturas com foco em alto desempenho, tendo como pilares engajamento, comunicação e resultados.

É assim que organizamos pessoas e negócios!

O que é Matriz SWOT e onde ela surgiu?

A análise SWOT foi desenvolvida na década de 60 pelo norte-americano Albert Humphrey, durante o desenvolvimento de um projeto de pesquisa na Universidade de Stanford. O nome, SWOT, é uma sigla que significa **Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças)**. No Brasil, ela também é chamada **Matriz FOFA**.

Representa uma maneira fácil e visual de começar a organizar informações para poder traçar uma estratégia coerente com a empresa e o mercado. A ferramenta é utilizada para fazer análise de cenário (ou análise de ambiente), sendo usada como base para gestão e planejamento estratégico de uma corporação ou empresa. Devido a sua **simplicidade**, a SWOT pode ser utilizada para qualquer tipo de análise de cenário, desde a criação de um blog à gestão de uma multinacional.



1º Passo para **crescer**

Para crescer, o primeiro passo é ter uma estratégia. Mas o que é estratégia? Para Michael Porter, mestre em estratégia, uma estratégia é o caminho a ser seguido. Você já sabe qual será a rota traçada pelo seu negócio?

Definindo sua estratégia

Estratégia, aliada ao bom planejamento, serve para posicionar corretamente uma empresa no mercado e definir as principais diretrizes do negócio. Segundo Peter Drucker, uma boa estratégia deve responder a **quatro questões fundamentais**:

- Em que negócio você está? **(Segmento)**;
- O que você realmente vende? **(Produto ou Serviço)**;
- Qual é o seu público-alvo? **(Foco)**;
- Qual é o seu diferencial competitivo? **(Vantagem Competitiva)**.

Sendo assim, uma estratégia se resume em:

- Reforçar os seus **pontos fortes**, a ponto de torná-los uma vantagem competitiva;
- Reduzir os seus **pontos fracos**, a fim de reduzir a vulnerabilidade do seu negócio;
- Aproveitar as boas **oportunidades** para tornar-se ainda mais rentável;
- Precaver-se contra as **ameaças** que surgem todos os dias.

Logo o fundamental é conhecer seu mercado e seu produto. E a análise SWOT, a mais popular ferramenta de gestão, é a primeira opção para desenvolver qualquer estratégia.



Forças

As forças fazem parte do ambiente interno da empresa, e podem ser consideradas os atributos que minha empresa possui que a torna superior aos concorrentes, ou seja garantem alguma vantagem competitiva. Também podemos pensar nas forças como atributos positivos que podemos controlar na empresa. São atributos que devemos utilizar a nosso favor, comunicar para nossos públicos, buscar com base neles, sermos cada vez melhores no que fazemos.

Para preencher o campo forças, busque se fazer as seguintes perguntas:

- Quais as vantagens da sua empresa? E do seu produto?
- O que sua empresa faz melhor do que as outras?
- Quais são os seus principais fatores de diferenciação?
- Quais são os recursos únicos para conseguir preços mais competitivos?
- O que o seu mercado e a sua concorrência pensam serem os seus pontos fortes?
- Qual a capacidade de reação da sua força de vendas?



Fraquezas

As fraquezas assim como as forças também fazem parte do ambiente interno, ou seja, podemos controlar, mas são os nossos pontos fracos. É necessário eliminar ou reduzir o máximo possível, a fim de podermos potencializar as qualidades da empresa.

Para preencher o campo fraquezas, busque se fazer as seguintes perguntas:

- O que pode ser aperfeiçoado?
- O que pode ser anulado?
- Para seu mercado, quais são suas fraquezas?
- Para sua concorrência, quais são suas fraquezas?
- Possui meios para os objetivos que pretende atingir?



Oportunidades

São os aspectos externos positivos que podem potencializar a vantagem competitiva da empresa. Como o próprio nome diz, são oportunidades que podemos utilizar para atingir os nossos objetivos.

Ela depende basicamente da análise macroambiente - política, economia, tecnologia, comportamento do consumidor, etc. Com base nestes aspectos, podemos perceber o surgimento de novos mercados, benefícios em determinados setores, tecnologias que auxiliem a produção e diminuam os custos.

Para preencher o campo oportunidades, busque se fazer as seguintes perguntas:

- Onde estão as oportunidades de negócio?
- Existem condições vantajosas de trabalho?
- Existe espaço disponível no mercado para mais uma empresa?
- Quais são as tendências mais interessantes?
- O consumidor necessita de um produto como o seu?



Ameaças

São situações externas à empresa que podem acontecer e atrapalhar o negócio. As ameaças também são definidas na análise macroambiente. Ao identificá-las, poderemos planejar ações a fim de evitar ou minimizar os danos que, porventura elas podem causar. Podemos listar aqui como exemplo a entrada de novos concorrentes. Se este for uma das suas ameaças, qual o seu planejamento para não perder mercado?

Para preencher o campo ameaças, busque se fazer as seguintes perguntas:

- Quais são os obstáculos a vencer?
- O que sua concorrência está fazendo de diferente?
- Como está a situação econômica do país?
- A fidelização dos clientes é muito forte?
- Alguma das fraquezas ameaçam seriamente o negócio?
- Existe estabilidade política e econômica para investir?

Macroambiente

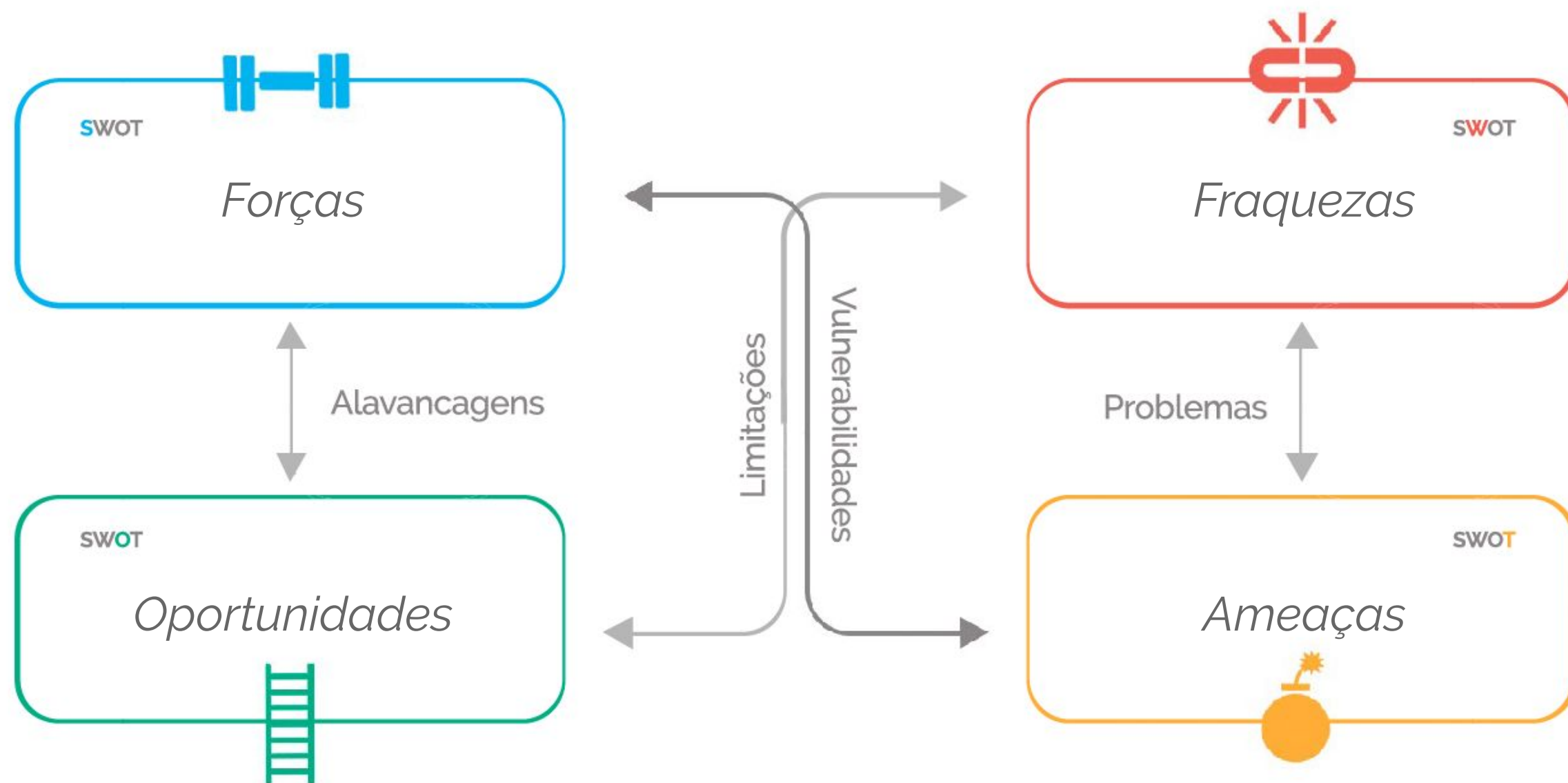
O macroambiente de uma empresa é o termo que se utiliza para englobar todas aquelas variáveis externas que afetam a atividade empresarial. Estas variáveis geralmente não só afetam a empresa, mas o conjunto da sociedade e de suas atividades, e engloba matérias relativas à população, questões legais ou tecnológicas.

Tradicionalmente o macroambiente empresarial dividiu-se em 7 dimensões a estudar e valorizar, que são as seguintes:

- **Demografia:** estrutura da população, idade, movimentos migratórios, taxas de natalidade e mortalidade.
- **Econômicas:** renda, evolução do PIB atual, inflação, política monetária e fiscal do Governo, desemprego, taxa de juros, tipos de câmbio.
- **Culturais e sociais:** estilos de vida, grupos sociais, preocupações sociais, mudanças nos valores da sociedade ou consumo de drogas, entre outros.
- **Legal:** barreiras de entrada e saída em um mercado, jurisprudência, ou regulamentação de temas concretos.
- **Política:** divisão em províncias/estados, sistema político, grupos com um grande poder no país.
- **Meio ambiente:** nível de degradação, preocupações sociais, zonas protegidas, legislação protetora.
- **Tecnológica:** infraestruturas, patentes e inovações, P&D ou produtividade das indústrias.

Cruzamento **SWOT**

Depois de entender com clareza, as forças e fraquezas, oportunidades e ameaças, é indicado que se faça o cruzamento dessas informações. Esse momento é decisivo para que você defina seu plano de ação! É o momento de criar objetivos/estratégias para cada uma das seguintes ligações:



Alavancagens

Pontos Fortes x Oportunidades = Estratégia ofensiva e de desenvolvimento:

Pegue cada um dos seus Pontos Fortes e cruze com as Oportunidades.

Estratégia SO (Força x Oportunidade):

Aqui temos o nosso potencial ofensivo e devemos desenvolver a melhor estratégia para o crescimento do negócio. Tire o máximo dos pontos fortes para aproveitar ao máximo as oportunidades.

Vulnerabilidades

Pontos Fortes x Ameaças = Estratégia de conforto

Pegue cada um dos seus Pontos Fortes e cruze com as Ameaças identificadas;

O cruzamento poderá resultar em uma estratégia de defesa ou cruzamento nulo, ou seja, quando não deverá ser uma preocupação para a empresa.

Estratégia ST (forças x ameaças).

Afastar ameaças: Aqui temos a nossa capacidade de defesa e dependendo da análise realizada podemos desenvolver uma estratégia de confronto, ou seja, de embate entre essas forças, mantendo a nossa capacidade defensiva.

Estratégia de defesa: (Tirar o máximo partido dos pontos fortes para minimizar os efeitos das ameaças detectadas).

Limitações

Pontos Fracos X Oportunidades = Estratégia de Reforço

Pegue cada um dos seus Pontos Fracos e cruze com as Oportunidades. O cruzamento poderá resultar em uma estratégia de fortalecimento das debilidades.

Estratégia WO (Fraquezas x Oportunidades)

Aqui temos à mostra nossa debilidade e devemos fortalecer ou amenizar, reforçando e/ou eliminando essas fraquezas, a fim de usufruir das oportunidades que se apresentam. Você deve desenvolver estratégias que minimizem os efeitos negativos dos pontos fracos e que em simultâneo aproveitem as oportunidades detectadas.

Problemas

Fraquezas X Ameaças = Estratégia defensiva

Pegue cada uma de suas Fraquezas e cruze com as Ameaças. O cruzamento poderá resultar em uma estratégia defensiva possibilitando a redução das perdas.

Estratégia WT (Fraquezas X Ameaças)

Reduzir as perdas: Aqui temos uma situação de vulnerabilidade e devemos reduzir esses impactos.

Terminando os cruzamentos...

É hora de pegar o conjunto final de estratégias e objetivos, analisar se são coerentes com as informações do mercado e transferi-las para o OKR, a fim de gerenciar os resultados alcançados, permitindo assim uma nova análise gerencial. Você tornará seu negócio muito mais estratégico e terá força total para ganhar mercado.

E como transfiro tudo isso para os OKRs?

SWOT é uma das mais populares e importantes ferramentas de gestão para análise de cenários e planejamento estratégico, e ainda ajuda e complementa ferramentas ou frameworks mais modernos como a metodologia OKR. Ela também pode ser um dos principais pontos de partida na hora de desenvolver os objetivos e metas das empresas.

A dica é classificar os atributos da matriz em relevância e tendência, criando um ranking dos atributos, dessa forma você entenderá melhor quais são os objetivos do próximo ciclo.

Quer criar OKRs incríveis?

Você encontrará tudo que precisa no nosso **Guia Definitivo de OKRs!**

[Baixe o
Guia OKR!](#)





Baixe também o Checklist de SWOT

Fazendo o download do Checklist de SWOT, você conhecerá os pontos que devem ser lembrados na análise de cada uma das áreas da empresa (Recursos Humanos, Marketing, Finanças e outros). Além disso você pode utilizar itens para as diferentes etapas do negócio - fases de mudança, oportunidades e muito mais.

Baixe aqui!



Referência

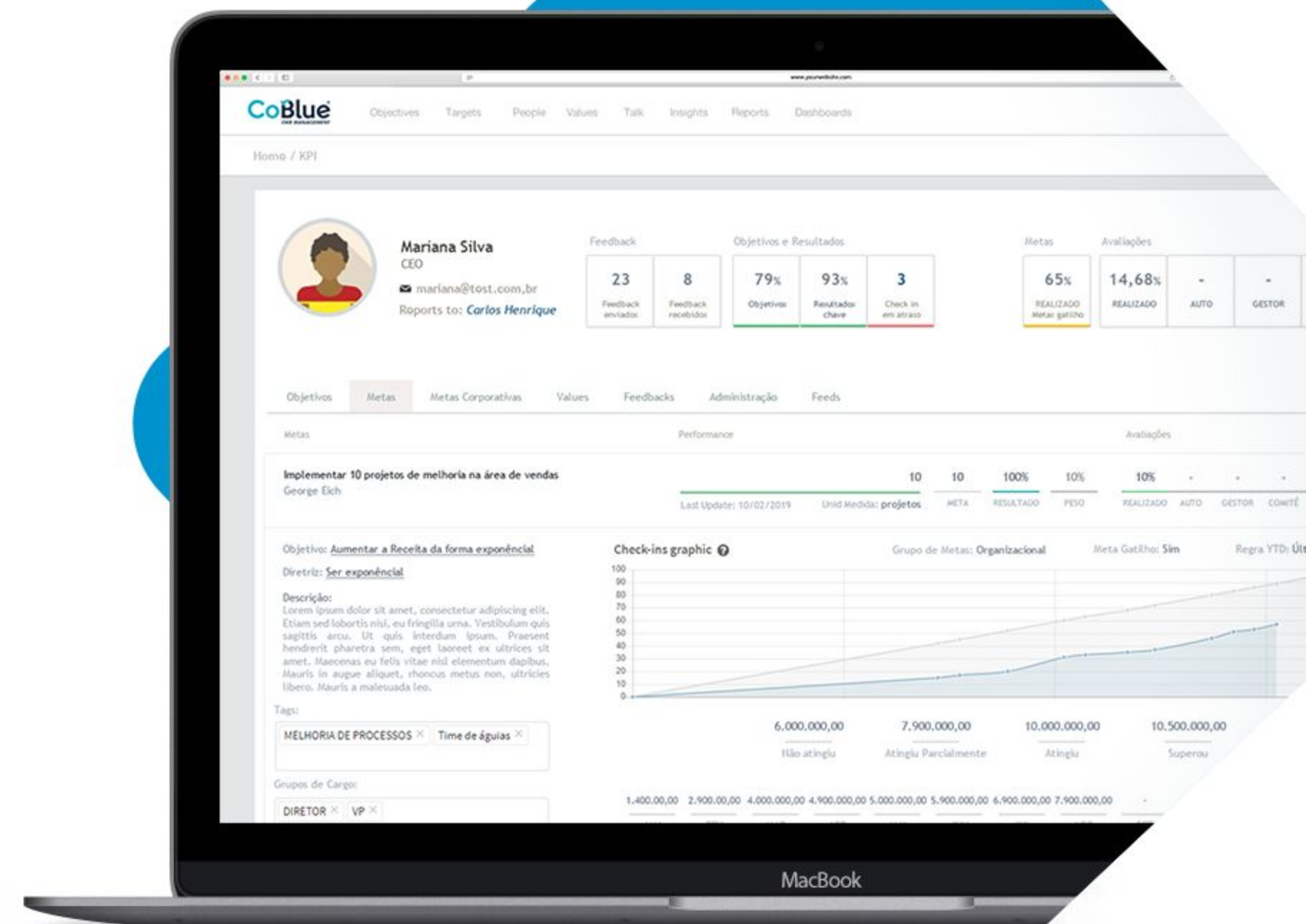
- Mckeown, Max.
- Estratégia do planejamento à execução. São Paulo: HSM Editora, 2013.
- Material HSM educação (MBA Marketing).
- Portal (administradores.com).
- Strategia (strategia.com.br).
- Endeavor (endeavor.org.br).
- Maklany (maklany.com.br).
- Associação dos Dirigentes de Marketing e Vendas do Brasil (ADVB/RS).



Plataforma integrada de Gestão Contínua de Performance

A CoBlue une o *Software* completo com as principais metodologias de gestão (OKR, Target, KPI, Values e Feedbacks) e *Serviços* adaptados ao seu modelo de negócio, que ajudam a desenvolver estratégias vivas para lidar com as constantes mudanças do mercado.

Saiba mais



Construindo estratégias vivas e adaptadas ao seu modelo de negócio!

Nós ajudamos negócios a se **adaptarem**! Quem se adapta pode evoluir com as mudanças.

Nós tornamos o trabalho mais **simples**! Simplificamos processos para você.

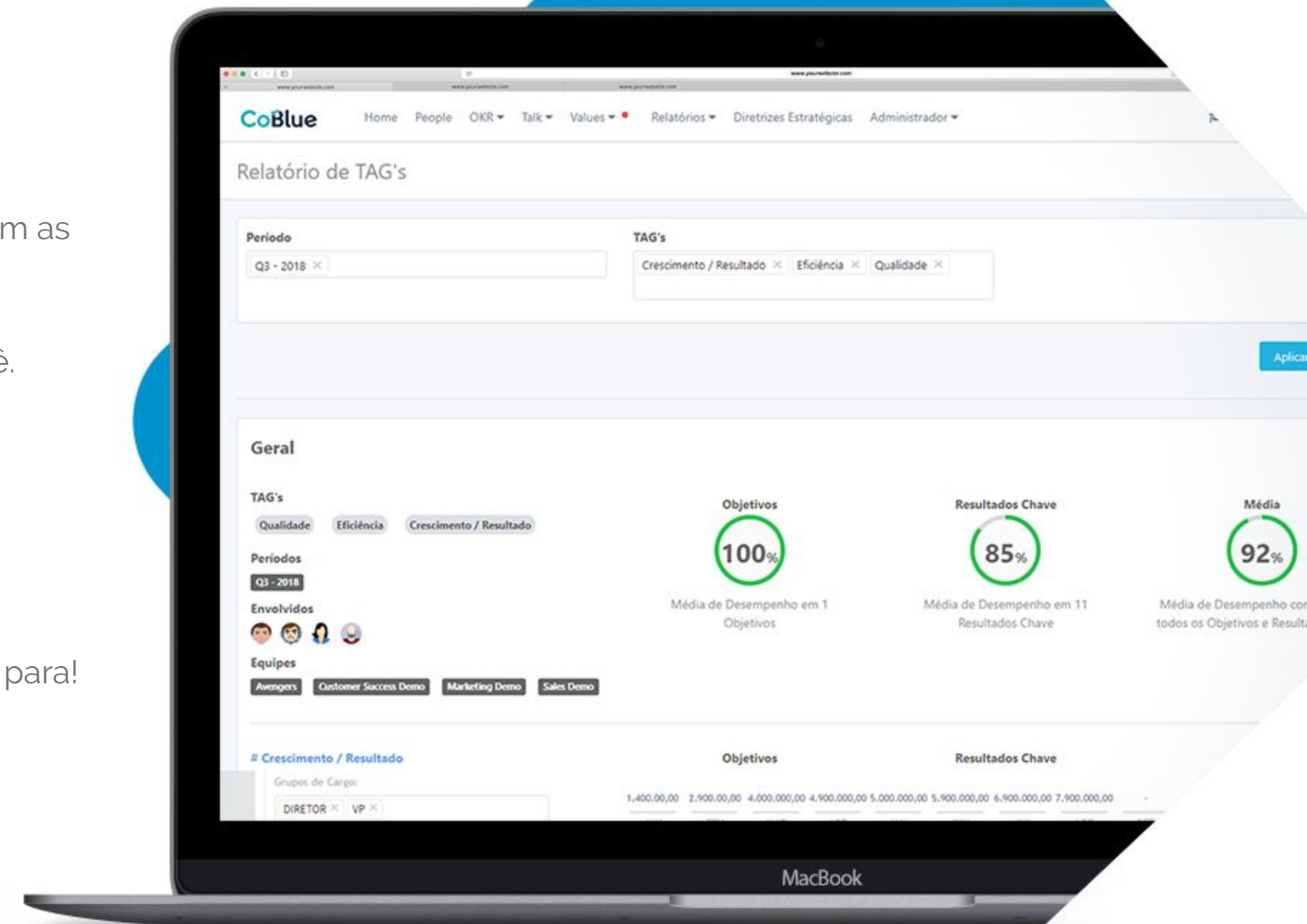
Nós **construímos impacto**! Porque focamos nos resultados que realmente importam na sua gestão.

Nós **engajamos pessoas**! Pessoas são o que movem as organizações!

E fazemos tudo isso de forma **contínua**. Porque uma estratégia viva nunca para!

Solicite uma demonstração

CoBlue[®]





 cobblue.com.br

 contato@cobblue.com.br

 [cobblueokr](https://www.linkedin.com/company/cobblueokr)

 [cobbluebrasil](https://www.facebook.com/cobbluebrasil)

 [cobblue_okr](https://www.instagram.com/cobblue_okr)

Tire dúvidas e conheça nossas soluções:

FALE COM UM ESPECIALISTA