



PROJETO

ESPIAS

ESCOLA DE NEGÓCIOS COMO
MISSÃO - BUSINESS AS MISSION

Template – Matriz SWOT

Identifique o que você está analisando:

Exemplos de Força

Diferenciais competitivos?
Recursos exclusivos?
Nicho sem concorrência?
Tempo de Mercado? Líder no mercado?
Reputação da marca?
Reservas financeiras ou aplicações?
Investimentos diversificados?
Inovação em produto?
Localização favorecida?
Melhor preço? Entrega mais valor agregado? Produto de melhor qualidade?
Baixo custo de produção? Fornecedores exclusivos?
Alguma certificação ou selo de qualidade? Uso de algum sistema específico? Automação de processos?
Baixo custo de aquisição de clientes?
Segmento de clientes fidelizado?
Parcerias estratégicas?

Forças

Fraquezas

Exemplos de Fraqueza

Nicho muito competitivo?
Dependência de fornecedores?
Dependência de algum canal de distribuição?
Produto parecido com o da concorrência?
Falta mão-de-obra especializada?
Dependência de lideranças?
Informação centralizada? Falta gestão do conhecimento?
Alto custo de produção ou da mercadoria vendida?
Alto custo de aquisição de clientes?
Dificuldade em recrutamento e seleção?
Reputação ruim?
Empresa nova? Marca desconhecida ou sem presença?
Falta reserva para investimentos?
Operando sem capital de giro?
Falta conhecimento em gestão?

Exemplos de Oportunidade

Vulnerabilidades da concorrência?
Tendências no mercado ou no comportamento do público-alvo?
Novas tecnologias?
Influências globais externas?
Algum projeto de lei ou impacto político externo?
Algum benefício do governo?
Alguma mudança na economia?
Influências sazonais ou temporárias (estações do ano ou datas específicas/comemorativas)?
Algum evento grande que impacte no comportamento do consumidor?
Alguma mudança no mercado externo que reduza custos ou facilite importação/exportação?
Alguma oportunidade de parceria ou acordo estratégico?

Oportunidades

Ameaças

Exemplos de Ameaça

Algum efeito político?
Algum projeto ou lei que impacte o seu Mercado?
Algum impacto ambiental?
Alguma nova tecnologia que substitua seu produto?
Facilidade de entrada no seu Mercado ou nicho de Mercado?
Redução nas opções de fornecedores?
Redução na demanda do Mercado-alvo?
Oportunidades de parceria ou acordo da concorrência?
Algum obstáculo?
Economia em recessão?
Sazonalidade ou impacto climático?