

MOLDANDO
NEGÓCIOS EM
PROL DO SUCESSO





AGNALDO ALVES

Formação Acadêmica

Contador, pela UFPR.

Pós-Graduado em Controladoria, pela UFPR.

MBA em Auditoria, pela UFPR.

Experiência profissional

Auditor Interno e Externo em diversas empresas nacionais e multinacionais.

Diretor Adjunto, Conselheiro Fiscal.

Contador Perito Assistente Técnico em diversos processos da área: Cível.

Professor de Cursos de Graduação e Pós-Graduação Presencial e a Distância.

Palestrante.



ENDEREÇOS DE NOSSAS CREDENCIAIS

<https://www.grupoaal.com.br>

<https://www.linkedin.com/in/agnaldo-alves-08b08086/>

<http://lattes.cnpq.br/1990536236046136;>

Quando se
navega sem
destino, nenhum
vento é favorável.

Sêneca

 PENSADOR





A **AAL** é uma empresa de Consultoria, atuando nos segmentos industrial, comercial e prestação de serviços.

Tem como diferencial competitivo a especialização na Gestão Estratégica de Negócios, contribuindo com a Manutenção, Crescimento, Fortalecimento e Valorização da Imagem da Marca e Sustentabilidade das Empresas.



ANÁLISE DE SWOT



ANÁLISE DE SWOT

Conceito de 'Análise de Swot'

Análise SWOT acrônimo para **Strengths** (Força), **Weaknesses** (Fraquezas), **Opportunities** (Oportunidades) e **Treaths** (Ameaças) é o meio pelo qual empresas tendem a estudar os passos seguintes a serem tomados observando os fatores externos e internos do mercado da empresa. É uma ferramenta simples e eficaz para a empresa entender seu mercado e criar as bases necessárias para fazer os investimentos corretos. e.





ANÁLISE DE SWOT

É preciso entender, resumidamente o que são e para que servem cada um dos quadrantes da Matriz e, assim utilizá-lo com perfeição e assim obter os melhores resultados durante o seu planejamento estratégico – já que ele visa posicionar ou verificar sua empresa no mercado.

- **S (Strengths ou Forças)** – neste ponto todas as vantagens que sua empresa possa ter em relação aos futuros concorrentes ou do seu mesmo segmento de mercado.
- **W (Weaknesses ou Fraquezas)** – aqui é preciso ser honesto e usar do método contrário ao utilizado no ponto anterior e entender quais e quantos são os problemas da empresa em relação às suas concorrentes.
- **O (Opportunities ou Oportunidades)** – são os fatores externos que não podem ser influenciados pela empresa, pois são síndromes de mercado. Aqui estão forças externas que influenciam positivamente o empreendimento.
- **T (Threats ou Ameaças)** – estes serão os fatores externos que podem comprometer o crescimento de sua empresa. Tanto neste como no último ponto é preciso perguntar-se sobre o cenário econômico como forma de preparo para possíveis situações que virão.



ANÁLISE DE SWOT

Neste ponto é importante esclarecer quais são e como gerenciar os pontos externos e internos:

Fatores Internos: Forças e Fraquezas são influenciáveis e gerenciáveis na medida em que são estudados. Uma empresa que conhece suas fraquezas e forças é capaz de trabalhar estes pontos.

Fatores Externos: Oportunidades e Ameaças, apesar de serem independentes da influencia do empreendedor é possível estudar e criar modos de saber aproveitar as oportunidades proativamente e de reduzir os riscos e percas das ameaças.





ANÁLISE DE SWOT

Análise SWOT

STRENGTHS **FORÇAS**

São os fatores que você deve elencar como vantagens internas do negócio em relação a seus concorrentes.

OPPORTUNITIES **OPORTUNIDADES**

São forças externas ao seu escritório, fatores que estão longe do seu alcance de mudança, mas que podem beneficiar seu negócio.



WEAKNESSES **FRAQUEZAS**

São os pontos que você deve elencar como desvantagens internas do seu negócio em relação à concorrência.

THREATS **AMEAÇAS**

São questões impostas por forças externas e que não são passíveis de controle, mas que podem prejudicar o seu negócio.



ANÁLISE DE SWOT

Exemplos de Análise SWOT

Para se começar este método é necessário que, no processo de composição da Matriz, levantem-se o maior número possível para cada ponto, como por exemplo:

Forças

- Quais as melhores atividades às quais sua empresa está apta?
- Que recursos destacam-se entre os demais?
- Em relação à concorrência, qual sua maior vantagem?
- Os clientes são engajados?



ANÁLISE DE SWOT

Fraquezas

- A mão de obra é plenamente capacitada?
- Durante o treinamento existe algo que esteja deixando a desejar?
- Por que a concorrência teve preferência?
- Que forma de engajamento devo adotar?
- Por que não funciona?

No caso dos fatores externos é preciso atentar-se a pontos que devem ser estudados e observados tais como:



ANÁLISE DE SWOT





ANÁLISE DE SWOT

Ameaças

- Nova concorrência
- Perda de funcionários-chave
- Mudança de status quo (no que diz respeito a Leis e regulamentações)
- Informação e automatização de processos de produção, comércio etc.

Oportunidades

- Mudanças na política econômica do governo
- Mudança de tributos
- Investimentos externos
- Ampliação de crédito de potenciais consumidores



ANÁLISE DE SWOT

Apenas lembrando que, estes questionamentos são apenas a contexto de exemplificar alguns dos principais problemas/oportunidades que podem ocorrer no processo.

É necessário, como foi dito, que para se chegarem aos questionamentos corretos um planejamento estratégico que mostraram que pontos são notáveis no processo de construção da análise.

Fonte:<https://industria hoje.com.br/analise-de-swot-o-que-e-e-quais-sao-suas-vantagens>



ANÁLISE DE SWOT

Forças



- O que é que faz bem?
- Que recursos únicos pode aproveitar?
- O que é que os outros vêem como suas forças?

Oportunidades



- Que oportunidades tem disponíveis?
- Que tendências/novidades pode você aproveitar?
- Como pode transformar as suas forças em oportunidades?

Fraquezas



- O que é que pode melhorar?
- Onde é que tem menos recursos que os outros?
- O que é que os outros vêem como as suas prováveis fraquezas?

Ameaças



- Que ameaças podem prejudicá-lo?
- O que é que a sua competição anda a fazer?
- As suas fraquezas expõem-no a que possíveis ameaças?



ANÁLISE DE SWOT

Quais as principais vantagens da análise?

Através da Matriz SWOT pode oferecer diferentes vantagens através da análise dos pilares Forças, Oportunidades, Fraquezas e Ameaças.

De modo a apresentar com maior clareza e objetividade, separamos abaixo quais são elas e como podem atuar no seu negócio:

- **Posicionamento do seu negócio:** através do uso da Matriz SWOT, você vai poder identificar o mercado em que sua empresa está inserida, garantindo estratégias que possam influenciar no aumento da credibilidade, que em consequência vai posicionar sua marca no mercado.
- **Qualidade de seus produtos e serviços:** com essa análise detalhada, a Matriz SWOT vai possibilitar ajustes e substituições, desde as etapas iniciais da sua empresa, como também os materiais utilizados para a produção de seus produtos e as etapas de atendimento.



ANÁLISE DE SWOT

- **Solucionar problemas com agilidade:** é na análise interna de seu negócio que você vai encontrar os problemas que podem ser solucionados a curto e médio prazo, já que a Matriz SWOT tem essa abrangência através de seus mapeamentos.
- **Inserir novos produtos:** se você busca mapear a concorrência e ver como ela está atuando para entregar novos produtos e serviços, a Matriz SWOT vai facilitar nesse processo, garantindo que você se prepare e estabeleça caminhos facilitados para entregar o melhor ao seu consumidor.
- **Decisões estratégicas:** essa ferramenta de análise vai possibilitar a tomada de decisões mais estratégicas quando o assunto for melhorias e expansão de seus serviços, indo na direção mais benéfica para seu crescimento.
- **Escolha de ações urgentes:** através da Matriz SWOT a construção de metas e objetivos certos vai garantir um direcionamento mais urgente das ações, sanando as expectativas dos clientes e entregando os melhores serviços que vão resultar no diferencial competitivo da sua empresa.
- **Construir parcerias:** analisar através desse método as Fraquezas de seu negócio pode favorecer no alcance de novas parcerias para sua empresa e se destacar da concorrência, seja de influenciadores digitais ou empresas próximas da sua atuação.



ANÁLISE DE SWOT

Forças 

 **Fraquezas**

S **W**

Oportunidades 

O **T**

 **Ameaças**



ANÁLISE DE SWOT

- **Analisar suas ações:** por fim, através da Matriz SWOT você vai poder analisar as estratégias que estão sendo realizadas, que possam trazer diferentes benefícios para o futuro do seu negócio, aplicando ajustes ou ainda reestruturando seu planejamento.





ANÁLISE DE SWOT

Como a Matriz SWOT pode impulsionar o seu negócio?

É através da Matriz SWOT que você empreendedor vai mapear e analisar de forma objetiva os pontos positivos e negativos do seu negócio em relação à concorrência, aos clientes e ao mercado. Ou seja, essa ferramenta pode facilitar no processo de redução de danos ocasionados em sua empresa, garantindo bons resultados, já que a análise será baseada em fatores fundamentais para o seu crescimento. Afinal, investir em melhorias e transformações que possam acarretar na entrega de bons produtos e serviços tem tudo para ser aliada no sucesso da sua empresa, aumentando sua credibilidade, facilitando na satisfação da clientela e na expansão do seu negócio.



ANÁLISE DE SWOT

Passo a passo para criar sua Matriz SWOT

Não importa o tamanho da sua empresa, com a Matriz SWOT, ela pode trazer diferentes resultados que vão facilitar na entrega de bons serviços. Por isso, sendo o seu negócio administrado apenas por você ou ainda contando com funcionários, vale conhecer bem o mercado em que ela está inserida para impulsionar os resultados. Aproveite para baixar agora mesmo a Imagem da Matriz SWOT que vai facilitar na criação do planejamento estratégico.



ANÁLISE DE SWOT



FORÇAS

Elementos e características de seu ambiente interno que representam uma vantagem sobre a concorrência e no mercado em que atua.



OPORTUNIDADES

Fatores externos que criam um cenário favorável para a empresa (e sobre os quais a empresa não tem controle)



AMBIENTE INTERNO



AMBIENTE EXTERNO



FRAQUEZAS

Elementos e características de seu ambiente interno que desfavorecem sua empresa em relação à concorrência e mercado.



AMEAÇAS

Elementos ou conjunturas que criam um ambiente desfavorável para a empresa (e sobre os quais a empresa não tem controle)





ANÁLISE DE SWOT

Agora, vamos lá!

Escolha o objeto de análise

O primeiro passo para criar sua Matriz SWOT é identificar o que será analisado. Por exemplo, se o seu objetivo é ter uma loja virtual para vender mais seus produtos e serviços, essa é uma ótima oportunidade.

Por isso, pergunte “será que devo criar uma loja virtual para o meu negócio?”.

Realize uma pesquisa sobre o objeto

Na sequência você pode analisar em quais canais seus clientes mais compram e procure detalhar se ter uma loja virtual pode ser interessante para o seu crescimento.

Busque conhecer as lojas virtuais de seus concorrentes, seus estilos, modelos e se o processo para ter a sua pode ser facilitado.



ANÁLISE DE SWOT

Escreva Forças, Fraquezas, Ameaças e Oportunidades

Nesta etapa, invista seu tempo com dedicação e crie perguntas tentando entender se seus clientes vão realizar compras através da loja virtual, de modo a tomar a melhor decisão.

Aproveite para colocar no papel quais são as Forças, Fraquezas, Ameaças e Oportunidades internas que essa ação pode oferecer ao seu negócio.

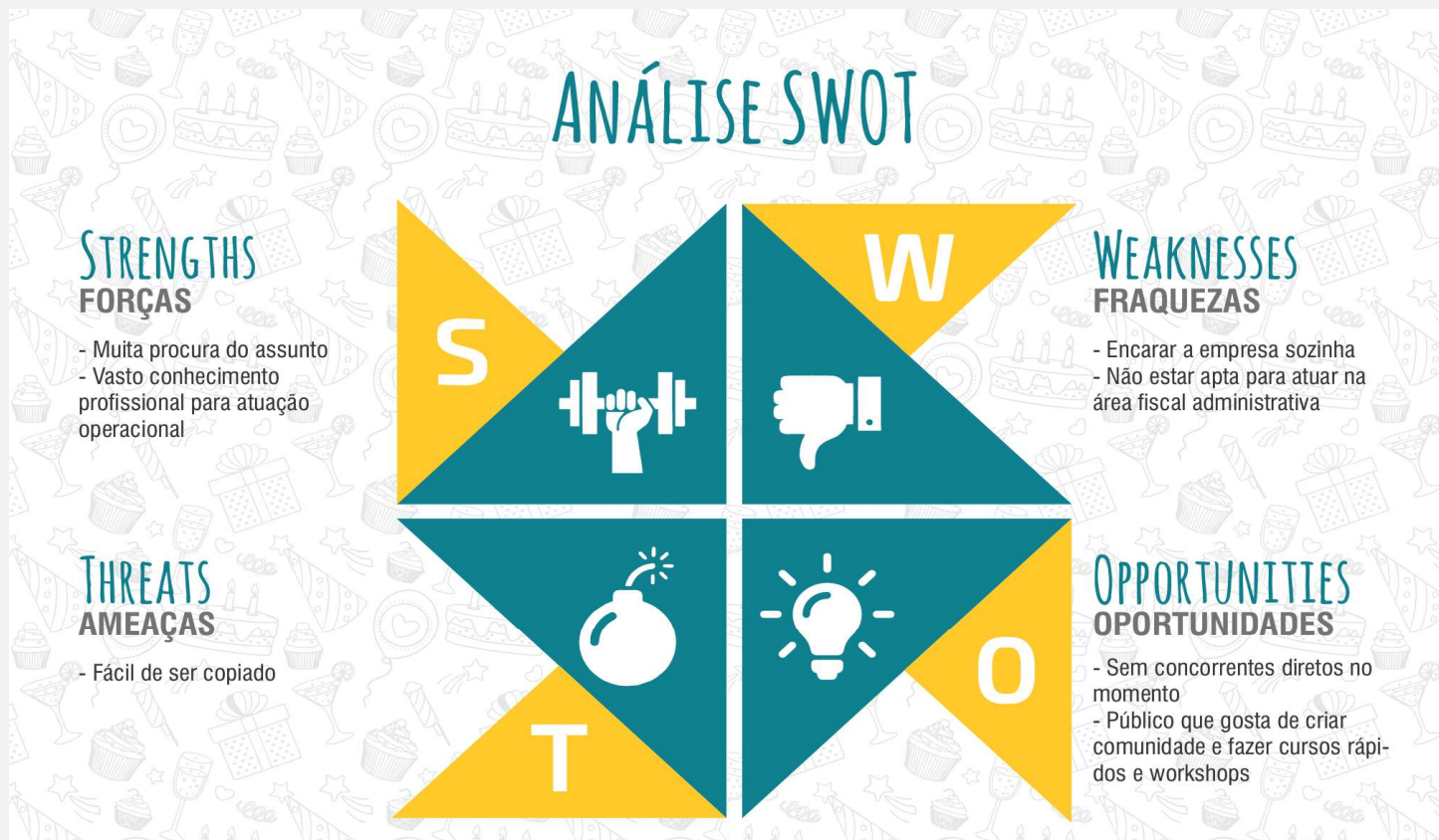
Separe as Certezas, Suposições e Dúvidas

Ainda que não seja muito utilizado na etapa de Matriz SWOT, apontar Certezas, Suposições e Dúvidas sobre essa tomada de decisão pode garantir a melhor escolha para seu negócio.

Por isso, aproveite para destacar o que você já sabe sobre loja virtual, as suposições sobre ela e as principais dúvidas e questionamentos que poderiam ser realizados sobre o assunto.



ANÁLISE DE SWOT





ANÁLISE DE SWOT

Assim você terá todas as informações necessárias centradas em um único lugar!

Cruze as informações

Já que você terá dados que dizem respeito a gestão interna de sua empresa e ao externo, como informações da concorrência e do mercado, eles podem influenciar umas nas outras através desse cruzamento.

Assim você vai entender:

- Quais Forças que garantem Oportunidades
- Quais Forças combatem Ameaças
- Que tipo de Fraquezas influenciam nas Oportunidades
- Quais Fraquezas podem abrir espaços para Ameaças



ANÁLISE DE SWOT

Crie um plano de ação

Agora que você já analisou e mapeou seu objetivo, pontuou os pontos fortes e fracos a serem melhorados para conquistar suas metas, é importante traçar um plano de ação.

Se você está prestes a tomar essa decisão de ter uma loja virtual, como o exemplo citado no texto, é importante construir os caminhos para que esse objetivo seja facilitado.

Aí vale traçar metas, planejar conteúdos, realizar as fotos dos produtos, pensar descrições e organizar um cronograma para que sua loja esteja sempre atualizada. Isso só será possível se durante a aplicação da Matriz SWOT você tiver identificado o que pode ser melhorado e evitado na sua ação. Como ela vai se destacar da concorrência e atrair ainda mais os clientes? Tudo isso é nessa etapa do plano de ação que você vai planejar.



ANÁLISE DE SWOT



FORÇAS



FRAQUEZAS



OPORTUNIDADES



AMEAÇAS



OBRIGADO

EMAIL's:

agnaldo.alves@grupoaal.com.br

contato@grupoaal.com.br

WhatsApp:

55 041 99948-2273

"O rio atinge seus objetivos porque aprendeu a superar obstáculos." - Lao-Tsé



AAL | Consultoria
& Auditoria