



Betel
_Contabilidade



5 RAZÕES PARA FAZER

ANÁLISE SWOT

+ passo a passo prático

E-BOOK GRÁTIS

5 razões para fazer Análise SWOT



Se alguém perguntasse a você, empreendedor, quais são as fraquezas do seu negócio, saberia dizer? Ou melhor, saberia como essas fraquezas podem afetar os seus planos?

Da mesma forma, saberia quais são os pontos fortes, oportunidades e ameaças? Além disso, o que fazer com isso no futuro e como usar essas informações ao seu favor?

A verdade é que poucos empresários conseguem responder bem essas perguntas, mas para ajudar, existe a análise SWOT. Neste e-book você vai saber tudo que precisa sobre ela, incluindo um passo a passo.

O que você vai ver neste e-book:

- 01.** O que é a análise SWOT?
- 02.** Como fazer a análise SWOT, na prática [PASSO A PASSO]?
- 03.** Quem pode fazer a análise SWOT?
- 04.** 5 razões para NÃO deixar de fazer a análise SWOT na sua empresa
- 05.** Link para baixar planilha de análise SWOT pronta



O que é a análise SWOT?

A análise SWOT, que também pode ser chamada de FOFA, devido à tradução, é uma ferramenta de gestão que ajuda a avaliar os ambientes internos e externos da empresa, relacionados ao aspecto a ser estudado. Além disso, a análise também é uma oportunidade para identificar processos que precisam ser melhorados e até enxergar a melhor forma de usar os recursos da empresa.

Como fazer a análise SWOT, na prática?

A ferramenta consiste em verificar quais são as Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (oportunidades) e Threats (ameaças), daí vem o nome SWOT ou FOFA.

Aqui você vai ver o que cada etapa terá, mas também de uma forma mais explicada do que analisar e até perguntas que deve fazer para encontrar as respostas.

Passo a passo para a Análise SWOT



01. Identifique qual será o objeto de análise

A matriz SWOT pode ser utilizada em diferentes empresas e para diferentes objetivos, mas precisa ser abrangente. Por exemplo, é uma boa opção analisar se deve vender incluir uma nova linha de produtos em seu site, em vez de fazer para um único item, examinando como isso afetará ou agregará a marca.



02. Pesquise sobre o assunto

Após definir sobre o que será o objetivo, é importante pensar em quais informações agregarão ao debate.

Por exemplo:

- Nosso concorrente direto vende essa linha de produtos?
- Nossos clientes vão entender essa novidade?
- Faz parte do nosso público-alvo? Isso é importante porque a ideia é agregar, portanto, precisa fazer muito sentido para os clientes.
- Quanto tempo conseguiremos colocar em prática?



03. Preencha o quadro

Aqui vão algumas opções de como preencher cada ponto do quadro da matriz SWOT.

Strengths (Forças)

Fatores internos que fazem a empresa se destacar em relação à concorrência, suas aptidões e diferenciais competitivos mais fortes. Neste ponto também entram fatores que estão sob controle do negócio e que beneficiam a empresa.

- Quais são os melhores serviços/produtos/atividades?
- Qual o nível de felicidade dos meus clientes e por quê?
- O que mais se destaca na minha empresa em relação aos meus concorrentes?

Weaknesses (Fraquezas)

Esta parte normalmente é a mais difícil de identificar, afinal, é necessário ter uma visão muito realista e sincera sobre o seu negócio.

Embora seja muito importante, nem todos os empresários estão prontos para identificar os defeitos numa análise geral, por isso, vale lembrar que mais pessoas da organização também podem participar.

Para definir esse ponto, você pode, por exemplo, responder a essas perguntas:

- Por que os possíveis clientes escolheram o meu concorrente?
- Por que meus clientes não são engajados? Mesmo os que compram não são recorrentes ou vão para o concorrente?
- Meus funcionários estão fazendo um bom trabalho?

Após analisar as fraquezas, você deve tratar delas individualmente para buscar soluções.

As fraquezas e forças estão dentro dos fatores internos, enquanto os próximos pontos estão dentro dos externos.

Opportunities (oportunidades)

As oportunidades são forças externas que, de alguma forma, impactam positivamente na sua empresa. Não há como controlá-las, mas há como tirar vantagem delas. De toda forma, é necessário que essas oportunidades sejam validadas com estudos ou pesquisas.

Essas oportunidades podem ser, por exemplo, uma tendência, um modismo passageiro que fará com que seu produto ou serviço venda mais, novas leis, mudança econômica, na política, ou mesmo, uma parceria entre concorrentes.

Por exemplo, imagine que as empresas de táxis poderiam ter previsto o surgimento de gigantes que mudariam tudo, como Uber e 99.





Threats (ameaças)

As ameaças também se referem a forças externas que, de alguma forma, podem influenciar negativamente sua empresa. É importante pensar nisso para prever e ter soluções pré-examinadas para possíveis crises no setor ou na organização.

Para definir esse ponto, você pode, por exemplo, responder a essas perguntas:

- E se houvesse uma escassez de mão de obra?
- Pode acontecer catástrofes naturais que afetem a empresa? O que fazer se isso ocorrer?
- Quais são os principais concorrentes? Que empresa acabou de abrir, mas pode mudar o rumo do negócio?
- Como a empresa protege seus dados? O que poderia acontecer se fossem roubados?

Se fazendo essas perguntas já é possível se preparar para muitos problemas que a empresa possa enfrentar e ainda escapar de qualquer crise com muito mais facilidade.



04. Refine os resultados

Após todos os questionamentos e soluções levantados durante o brainstorming, chega a hora de fazer um garimpo. Nesse momento os achismos são retirados e os dados reais devem ser utilizados.

Por exemplo, se a matriz SWOT foi utilizada para verificar a viabilidade de ter um e-commerce, será necessário verificar se o seu público-alvo/persona utiliza a internet para comprar. Imagine que seu público-alvo são mulheres, donas de casa, com idade entre 50 e 65 anos. Esse público utiliza a internet para fazer compras? Elas confiam nas lojas online?



Assim, passe a limpo a matriz e torne as respostas mais específicas. Desta forma ficará mais fácil encontrar as melhores soluções para o que foi levantado.

Além disso, juntar uma equipe que possa trazer uma visão diversificada dos mesmos fatos pode enriquecer a análise alimentando-a com diversos pontos.

05. Elabore os próximos passos

Com os resultados prontos, chega a hora de analisar o que se deve fazer com eles. Além disso, também pode ser uma ótima atividade para estudar o desenvolvimento e crescimento da empresa, mas também quais problemas precisam ser resolvidos com urgência e quais podem esperar.

Com a análise pronta, chega a hora de explorar os dados

- Quais ameaças as forças podem neutralizar ou minimizar?
- As oportunidades podem dar errado devido a quais fraquezas?
- Como as fraquezas podem potencializar as ameaças?
- Como as fraquezas podem ser solucionadas?

Nesse momento é importante pensar em todas as possibilidades, aproveitando a equipe que vai trazer uma visão ampla e sobre os mais diversos pontos.

Quem pode fazer a análise SWOT?

Qualquer pessoa que saiba o que está fazendo!

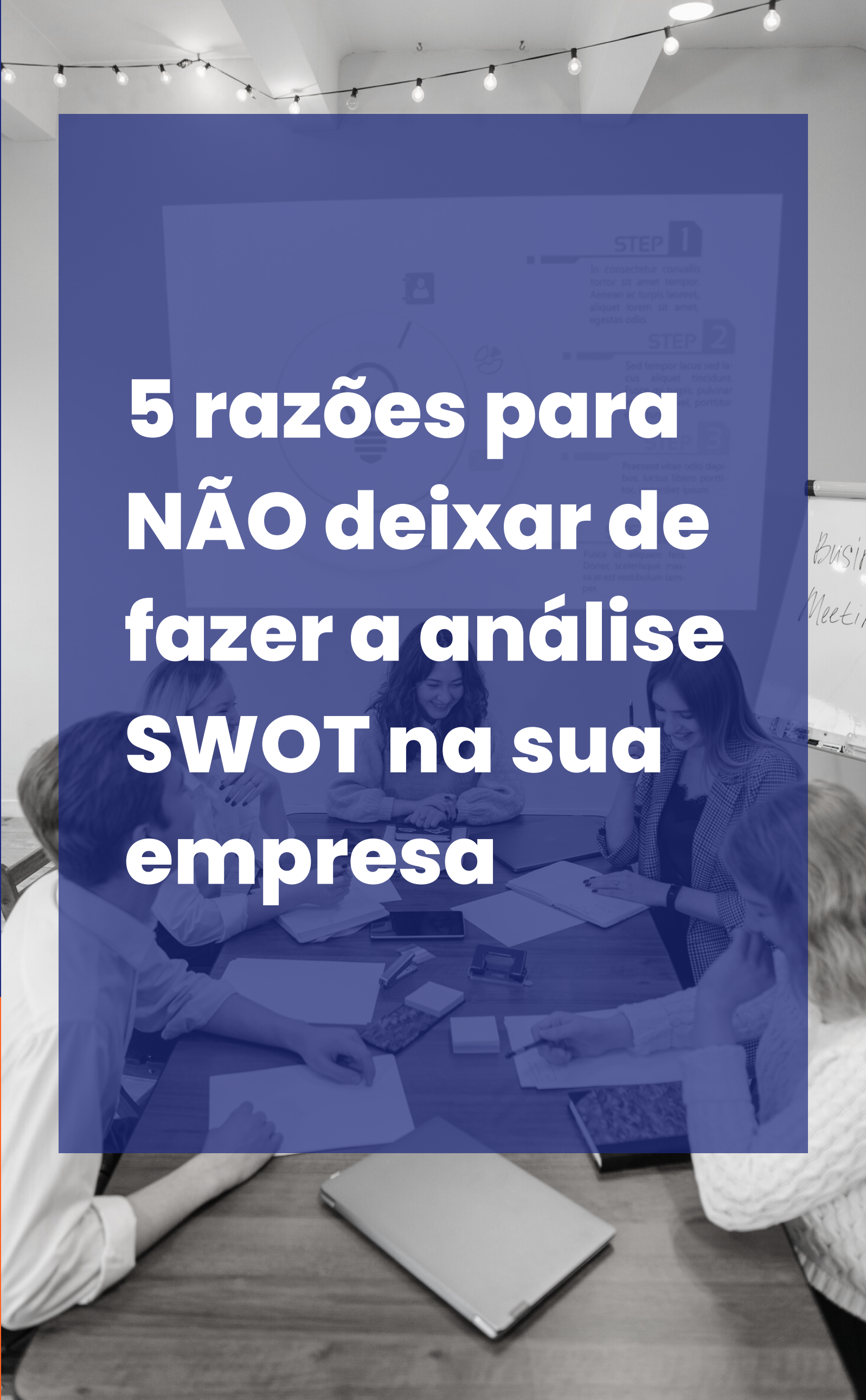
Embora seja uma ferramenta de gestão de projetos, ela não é restrita a líderes, gerentes e gestores. O importante é ser feita por pessoas que estão por dentro da situação a ser analisada.

BÔNUS: ao final deste e-book você encontra um link para baixar uma **PLANILHA COMPLETA** para fazer a matriz de análise SWOT da sua empresa. **Leia até o final!**

Por que fazer a análise SWOT na sua empresa?

É verdade que a análise SWOT é algo bem básico, mas também é verdade que muitos empreendedores não a fazem. Por isso, vamos dar aqui algumas razões para você não deixar de usar essa ferramenta importante e que pode te dar vários insights.





5 razões para NÃO deixar de fazer a análise SWOT na sua empresa

01. Usar os recursos com mais eficiência

Saber quais os pontos fracos e fortes da empresa, e em diferentes áreas, setores e situações, pode ajudar a entender melhor a capacidade de produção, mão de obra ou capital e isso toda empresa tem, independente do tamanho.

A diferença é que com essa análise minuciosa fica mais fácil observar e alocar os recursos para ter o maior potencial, aumentar a lucratividade e ter uma maior receita como resultado.

Com isso, fica mais fácil perceber onde a empresa pode ter mais eficiência, o que precisa ser melhorado, como alocar melhor o orçamento e em que pé está o nível de competitividade.

02. Novas oportunidades

Todo empresário quer crescer, não é mesmo? Não é porque sua empresa chegou a um nível muito confortável para você que pretende ficar no breakeven para sempre, afinal, é imprescindível continuar crescendo e lucrando.

Assim, analisar as novas oportunidades na matriz é uma ótima forma de criar uma estratégia de crescimento, como explorar uma nova região, criar produtos ou expandir novas categorias.

03. Sua operação funcionando melhor

Analisar os pontos fracos é crucial para mudar de direção quando tem algo errado. Ao levantar esses pontos, o objetivo não é encontrar culpados, mas sim encontrar as áreas críticas para encontrar soluções ou aprimorá-las para que a organização possa se tornar mais eficiente e competitiva.

Essa visão realista é ótima para a melhoria contínua e um operacional de excelência, inclusive transformando as fraquezas em forças no futuro.

04. É mais fácil tomar decisões importantes

A análise SWOT também facilita a tomada de decisões, afinal, você terá uma visão ampla e real dos pontos fortes e fracos. Com isso, pode pensar com mais clareza e buscar recursos para solucionar os problemas, as melhores maneiras de aproveitar as oportunidades e meio para neutralizar as ameaças.



05. É muito simples de fazer!

Como você viu, a análise SWOT é muito simples de fazer e pode trazer muitos benefícios para sua empresa, por isso, nada impede de você colher todos esses benefícios, e de uma forma rápida e prática.

Se você acha que é difícil porque precisa começar do zero, a gente também tem a solução!

Baixe a nossa planilha de Matriz SWOT gratuita e comece agora mesmo a usar esse recurso tão importante!



Clique aqui e baixe a planilha de Matriz SWOT grátis

Agora, nada vai impedir você de começar a elaborar as melhores estratégias!



Betel
_Contabilidade