



VOCÊ SABE IDENTIFICAR AS FORÇAS
E FRAQUEZAS DE SUA EMPRESA?

SEBRAE
www.sebrae.com.br

Introdução.....	3
O que é planejamento estratégico?.....	4
Qual é a importância dessa autoanálise?	8
Como fazer um planejamento estratégico?	12
Conclusão.....	16
Sobre o SEBRAE PE	17

Introdução

Realizar um planejamento estratégico que seja capaz de contemplar as forças e fraquezas do negócio é essencial para tornar sua empresa ainda mais competitiva. **Esse tipo de avaliação permite identificar o caminho a ser tomado para corrigir os problemas de sua empresa, além de indicar as formas de valorizar os diferenciais da sua marca.**

Portanto, vale a pena realizar essa autoanálise e utilizar essas informações durante o planejamento de curto, médio e longo prazos. Se você quer saber como identificar esses fatores no seu próprio negócio, continue a leitura e confira nosso post!





O que é planejamento estratégico?

Planejamento estratégico indica um processo empresarial que pode ser usado para definir metas, objetivos e estratégias com foco no futuro da corporação. O objetivo é estabelecer as diretrizes para que a organização alcance as metas e os objetivos definidos pelos líderes.

Tal processo envolve a análise de informações internas e externas, a definição de estratégias, a implementação de planos de ação e a avaliação dos resultados. Portanto, o planejamento estratégico é imprescindível para o sucesso de qualquer negócio.

CONHEÇA A MATRIZ SWOT

Para dar suporte ao planejamento estratégico, é possível utilizar algumas ferramentas que contribuem para aumentar a compreensão sobre a realidade do seu mercado, da empresa e dos recursos que estão disponíveis para alavancar seu negócio. Nesse quesito, a matriz SWOT é uma ferramenta proveitosa para a realização desse tipo de trabalho.

Ela é utilizada para avaliar o desempenho de uma empresa, bem como identificar oportunidades e ameaças. **Sua estrutura é feita com base em quatro áreas principais: Forças (*Strengths*), Fraquezas (*Weaknesses*), Oportunidades (*Opportunities*) e Ameaças (*Threats*).** Assim, a análise SWOT é usada para compreender melhor o ambiente interno e externo de uma empresa e identificar áreas de melhoria e oportunidades de crescimento.

SAIBA POR QUE USÁ-LA EM SEU PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

Por meio dessa ferramenta, sua empresa consegue compreender a situação atual do negócio, entender alguns aspectos da demanda, identificar as oportunidades, conhecer as ameaças e trabalhar seus aspectos internos que envolvem as forças e fraquezas.

Além desse trabalho de identificação, a matriz SWOT também oferece uma maneira de entender como as forças internas e externas de uma empresa estão relacionadas. Isso afeta diretamente a sua capacidade de identificar quais as áreas da empresa podem ser melhoradas para gerar boas oportunidades.

Logo, a matriz SWOT fornece um quadro geral de todos os fatores que contribuem para o sucesso do seu projeto, o que permite aos gestores tomarem melhores decisões. Ou seja, ao contar com informações coletadas em tempo real, sua equipe dispõe de dados reais e atualizados para identificar os melhores caminhos a seguir.

ENTENDA AS CARACTERÍSTICAS DA MATRIZ SWOT

A Matriz SWOT foi desenvolvida por consultores de negócios e acadêmicos no final dos anos 1960, que tinham como principal objetivo mapear condições internas e externas do negócio.

Esse tipo de identificação fornece as informações necessárias para o planejamento das próximas etapas da empresa. Portanto, vale a pena considerar cada um desses elementos e como eles devem ser estabelecidos para a realidade do seu negócio.

FORÇAS

As forças estão ligadas a características internas da organização que são consideradas positivas para o seu desempenho no mercado. Elas podem incluir recursos financeiros, competências, produtos, imóveis, marca, tecnologia, locação, reputação e conhecimento, posicionamento da marca e até o engajamento nas redes sociais.





FRAQUEZAS

Já as fraquezas são características internas à organização, que são consideradas negativas, ou seja, representam desafios que precisam ser superados para o pleno desenvolvimento da organização.

Elas podem incluir recursos financeiros restritos, produtos obsoletos, instalações ineficientes ou mal localizadas, falta de treinamento, falta de conhecimento e reputação ruim no mercado e demais problemas ligados à própria empresa.

OPORTUNIDADES

Os últimos dois elementos dessa análise estão ligados aos aspectos que fogem do controle do empreendedor, mas que ainda apresentam potencial para afetar seu negócio. Assim, as oportunidades são características externas à organização que são consideradas positivas.

Elas dizem respeito a novos mercados, tecnologias, produtos, mudanças na legislação, parcerias positivas, criação de novas fontes de financiamento e campanhas de marketing bem-sucedidas.

AMEAÇAS

Já as ameaças são determinadas características externas à organização, consideradas negativas. Elas incluem mudanças na legislação, surgimento de concorrentes, alterações inesperadas no mercado, novos comportamentos do consumidor e falhas na tecnologia.

Qual é a importância dessa autoanálise?

Avaliar as fraquezas e as forças da empresa ajuda a entender quais são os pontos de melhoria e como usar o que há de melhor para atrair clientes. Além disso, pode trazer vários benefícios ao negócio, garantindo o bom andamento e assegurando diferenciação da concorrência. Há várias outras vantagens que apresentamos a seguir. Confira!



OFERECE IDEIAS PARA SOLUCIONAR FRAQUEZAS

Entender quais são os pontos frágeis da empresa é fundamental para trabalhá-los e corrigir sempre que possível. Existem aspectos que são fáceis de solucionar e outros demandam maior tempo. Porém, sem vê-los na prática, você não consegue trabalhar para encontrar uma saída.

Com o estudo das forças e fraquezas, é possível investir em melhorias contínuas. Por exemplo, caso o seu atendimento esteja aquém e seja uma fraqueza frente à concorrência, há ações práticas que podem ser adotadas.

Nesse sentido, é possível oferecer treinamentos, conversar com sua equipe, encontrar maneiras de engajar a linha de frente e outros. Com isso, você recupera a imagem do negócio. Obviamente, existem fraquezas que exigem mais trabalho. Porém, ao conhecê-las, podem surgir ideias de como solucionar cada uma delas.

POSSIBILITA A POTENCIALIZAÇÃO DAS FORÇAS

Ao conhecer os seus principais pontos de diferenciação da concorrência, é possível utilizá-los em favor dos resultados obtidos. Por exemplo, se o seu atendimento é muito superior ao de outra empresa do mercado, por que não usá-lo no marketing?

Isso potencializa suas forças e gera mais lucros para a empresa. Além disso, consegue-se pensar em estratégias para tornar os diferenciais da empresa ainda mais visíveis aos consumidores.

Desse modo, as chances de dominar uma parcela crescente no mercado é bem grande. Portanto, avalie os pontos fortes e continue trabalhando para serem expressivos e gerarem um diferencial competitivo em seu negócio.



AUXILIA NA TOMADA DE DECISÃO

Tomar decisões não é uma tarefa fácil, ainda mais em uma empresa. Por isso, contar com boas alternativas e ampliar a visão com relação ao negócio é indispensável para ter mais certeza e garantir um bom direcionamento ao estabelecimento.

Nesse sentido, ao usar a matriz SWOT ou qualquer outra ferramenta, você compreenderá os caminhos escolhidos pela sua empresa e pelos concorrentes. Desse modo, quando precisar decidir entre mudar o rumo ou continuar pela trilha primária, terá melhores informações.

Ou seja, a análise de forças e fraquezas da sua empresa tem potencial para trazer novidades e ampliar o seu conhecimento, tanto com relação ao negócio, quanto referente ao segmento de atuação. Dessa maneira, é possível simplificar suas tomadas de decisão.

AJUDA A ENCONTRAR OPORTUNIDADES

Uma das etapas utilizadas na hora de usar a matriz SWOT é a identificação de oportunidades. Ao estudar o mercado de atuação, você consegue entender quais são as lacunas deixadas pelos concorrentes.

Assim, é mais simples entender quais são as possíveis ações que podem ser implementadas no negócio e como isso impactará nos resultados. Desse jeito, é possível avaliar se vale a pena adotar as mudanças e se realmente representam oportunidades de mercado que podem ser exploradas.

MAPEIA TENDÊNCIAS

Ao acompanhar o mercado e entender quais são as principais fraquezas do seu negócio, é possível encontrar inovações adequadas para otimizar a performance e garantir ótimo desempenho com a empresa.

Dessa maneira, você consegue implementar as principais tendências do segmento que atua, além de encontrar novidades que podem ajudar a se diferenciar da concorrência e garantir ótimos resultados.

Portanto, caso deseje descobrir ferramentas que serão úteis para tornar o dia a dia da empresa mais produtivo, vale fazer uma avaliação das forças e fraquezas do negócio. Assim, as chances de ter aumento de lucro são elevadas.

Como fazer um planejamento estratégico?

Agora que você já sabe a importância de investir em uma avaliação das forças e fraquezas da empresa, que tal descobrir como incorporar as descobertas em seu planejamento estratégico para otimizar os resultados? A seguir, listamos dicas que podem ser úteis nessa tarefa. Continue a leitura para conferir!

ENTENDA SUA POSIÇÃO NO MERCADO

Com a avaliação das suas forças e fraquezas e entendendo as oportunidades de mercado, é possível ter uma noção sobre como o negócio está posicionado no mercado, ou seja, se ele está com uma boa imagem em relação aos concorrentes, as maneiras de melhorar os resultados e outros pontos.

Com isso, você começa a entender quais são as possibilidades de aumentar o destaque da empresa e elevar a participação no nicho de atuação. Desse modo, você inclui, no seu planejamento estratégico, as ações necessárias para potencializar os diferenciais e corrigir as fraquezas para ter mais clientes.



ESTABELEÇA AÇÕES PARA ALAVANCAR OS RESULTADOS

Após entender qual é sua posição no mercado e os principais gargalos que acabam prejudicando os resultados, é preciso investir em um plano de ação. Pense em quais são os aspectos que precisam ser otimizados e invista em melhorias contínuas.

Por exemplo, se o seu atendimento é de menor qualidade quando comparado aos concorrentes, é preciso investir em ações que façam esse aspecto se tornar um diferencial. O mesmo vale para setores como finanças, logísticas e todos os que envolvem a operação do negócio.

CONTE COM OS DADOS

Uma boa forma de otimizar o seu planejamento estratégico é contar com os dados. Por exemplo, avaliar as vendas para definir metas para os próximos períodos é necessário para não errar nos objetivos e prazos para alcançá-los.

Além disso, acompanhar indicadores que auxiliem na compreensão de como sua empresa está se saindo também é importante. Por consequência, você consegue corrigir potenciais erros e manter a empresa competitiva no nicho de atuação. Por fim, as chances de ter um planejamento estratégico bem-sucedido são elevadas.



TRABALHE NAS FRAQUEZAS

Conhecer as fraquezas da companhia é o primeiro passo para conseguir melhorar os resultados. Após isso, é preciso pensar em ações que ajudem a acabar com elas e colocá-las em ação.

Você consegue, assim, corrigir as falhas cometidas. Isso será significativo para reduzir custos, garantir a satisfação dos clientes, aumentar as vendas e o nível de fidelização e, consequentemente, gerar lucros elevados em seu estabelecimento.

DIVULGUE AS FORÇAS

Com a matriz SWOT, você também entenderá quais são os diferenciais da empresa frente à concorrência. Esse fator é tão relevante quanto a compreensão dos pontos fracos do negócio.

Isso porque, a partir do conhecimento das forças do negócio, é possível estabelecer estratégias de marketing que enfatizem as qualidades. Assim, consegue-se dar aos clientes uma noção melhor do porquê escolher o seu estabelecimento.

CONTE COM A SUA EQUIPE

Ter auxílio de pessoas que estão no dia a dia do negócio é necessário. Elas conseguem ter uma visão mais clara dos problemas e das virtudes da empresa, assim como dar sugestões proveitosas para garantir o bom andamento das atividades.

Portanto, vale a pena incluir sua equipe no planejamento estratégico. Isso auxiliará na hora de ter melhores ideias e na compreensão dos aspectos que estão prejudicando os resultados. Para isso, basta investir em melhorias que auxiliem na hora de garantir lucratividade elevada.

USE CASES DE SUCESSO COMO INSPIRAÇÃO

Buscar inspirações para fazer o planejamento estratégico da empresa é fundamental. Assim, observe o que grandes marcas fizeram para encontrar as melhores alternativas para alavancar os resultados da empresa.

Além disso, é válido contar com consultorias de profissionais especializados. Por meio do conhecimento deles e com a aplicação de dicas práticas, as chances de alcançar sucesso com o planejamento estratégico são elevadas.

Conclusão

Ao compreender as forças e fraquezas da empresa, fica mais simples encontrar bons caminhos para seguir. Assim, você pode trabalhar para acabar com os pontos deficitários e potencializar o que já está dando certo. Vale ainda contar com o suporte de especialistas para realizar uma análise adequada e garantir a implementação de melhorias contínuas.





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada desenvolvida com o intuito de **auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios**. Temos unidades em todo o território nacional e ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade nos negócios. Atuamos nas frentes de **fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios**, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.