

Planilha de análise SWOT

Uma análise SWOT (forças, fraquezas, oportunidades e ameaças) pode ajudar o empreendedor a identificar diferentes estratégias a serem implementadas para melhorar seus negócios. Aqui estão alguns exemplos de perguntas a serem feitas ao preencher a tabela, mas não se limite a essas sugestões; elabore outras.

As forças e as fraquezas são fatores internos que estão diretamente relacionados ao seu negócio. Ao tomar uma decisão, você afeta seus pontos fortes e fracos.

FORÇAS da sua empresa, que a ajudam a se destacar da concorrência.

- *O que sua empresa já faz bem?*
- *Quais produtos ou serviços são mais lucrativos?*
- *Você oferece produtos ou serviços exclusivos?*
- *Por que seus melhores clientes continuam comprando de você?*
- *Como os novos clientes encontram você?*
- *Você tem um bom relacionamento com seus fornecedores?*

FRAQUEZAS dentro do seu negócio que podem dificultar o alcance do seu objetivo.

- *Por que os clientes param de comprar de sua empresa?*
- *Por que os clientes não entram na sua loja?*
- *Que tipos de reclamações você recebe?*
- *Você tem dificuldade para pagar suas dívidas?*
- *Você tem dificuldade para encontrar ou manter fornecedores?*
- *Você já teve que recusar trabalho, por falta de dinheiro ou funcionários?*

Oportunidades e ameaças tendem a ser fatores externos. Mesmo que você ainda tenha que se planejar para eles e lidar com seu impacto, podem ser mais difíceis de influenciar.

OPORTUNIDADES que estão fora do seu negócio e que podem ajudá-lo a atingir seu objetivo.

- *Você identificou possíveis maneiras de ganhar mais dinheiro com os clientes atuais ou atrair novos clientes, mas ainda não tomou atitude a respeito?*
- *Existem, nas áreas próximas, muitos clientes em potencial, mas sem empresas concorrentes?*
- *Você tem observado como as preferências dos clientes estão mudando e como sua empresa pode aproveitar tais mudanças?*

AMEAÇAS que são externas ao seu negócio e podem afetar seu progresso.

- *Você concorre com uma grande empresa que poderia abrir um local próximo ao seu?*
- *Os concorrentes oferecem um produto ou serviço semelhante a um preço mais baixo?*
- *A demanda pelo que você vende está diminuindo?*
- *Uma mudança na lei pode afetar seus negócios?*

Instruções: Pense no seu negócio enquanto preenche a tabela. Você também pode pedir a cada funcionário ou parceiro para concluir uma análise SWOT e comparar seus resultados.

<p style="text-align: center;"><u>Forças</u></p>	<p style="text-align: center;"><u>Fraquezas</u></p>
<p style="text-align: center;"><u>Oportunidades</u></p>	<p style="text-align: center;"><u>Ameaças</u></p>

Notas:

Estratégias potenciais e itens de ação: