



Inforfig – empresa de oferta de formação

Estratégia Organizacional – 2023/24 **Ficha de Trabalho Nº 2**

- *Luís Henrique P. O. Travassos, nº2021136600*
- *Rodrigo Ramalho Ferreira, nº2021139149*
- *João Miguel Carvalho dos Santos, nº2021132908*



**Instituto Superior
de Engenharia**

Politécnico de Coimbra

Índice



Apresentação da Organização



Análise PEST



Modelo das 5 Forças de Porter



Matriz BCG



Grupo Estratégico



Fatores Críticos de Sucesso



Análise SWOT



Bibliografia

Apresentação da organização

- Fundada em 2001 na Figueira da Foz
- Destaque em cursos de formação gratuitos
- Oferece cursos práticos em diversas áreas
- Média de seis UFCD's (cursos) mensalmente, 20 alunos por curso
- Parcerias estratégicas com organizações culturais e recreativas
- Reconhecida pela excelência e qualidade
- Recebeu prémios e reconhecimentos
- Valores: educação acessível, inovação, ética e integridade
- Missão: capacitar indivíduos para o mercado de trabalho
- Compromisso com futuros promissores
- Líder respeitado na formação profissional na região.



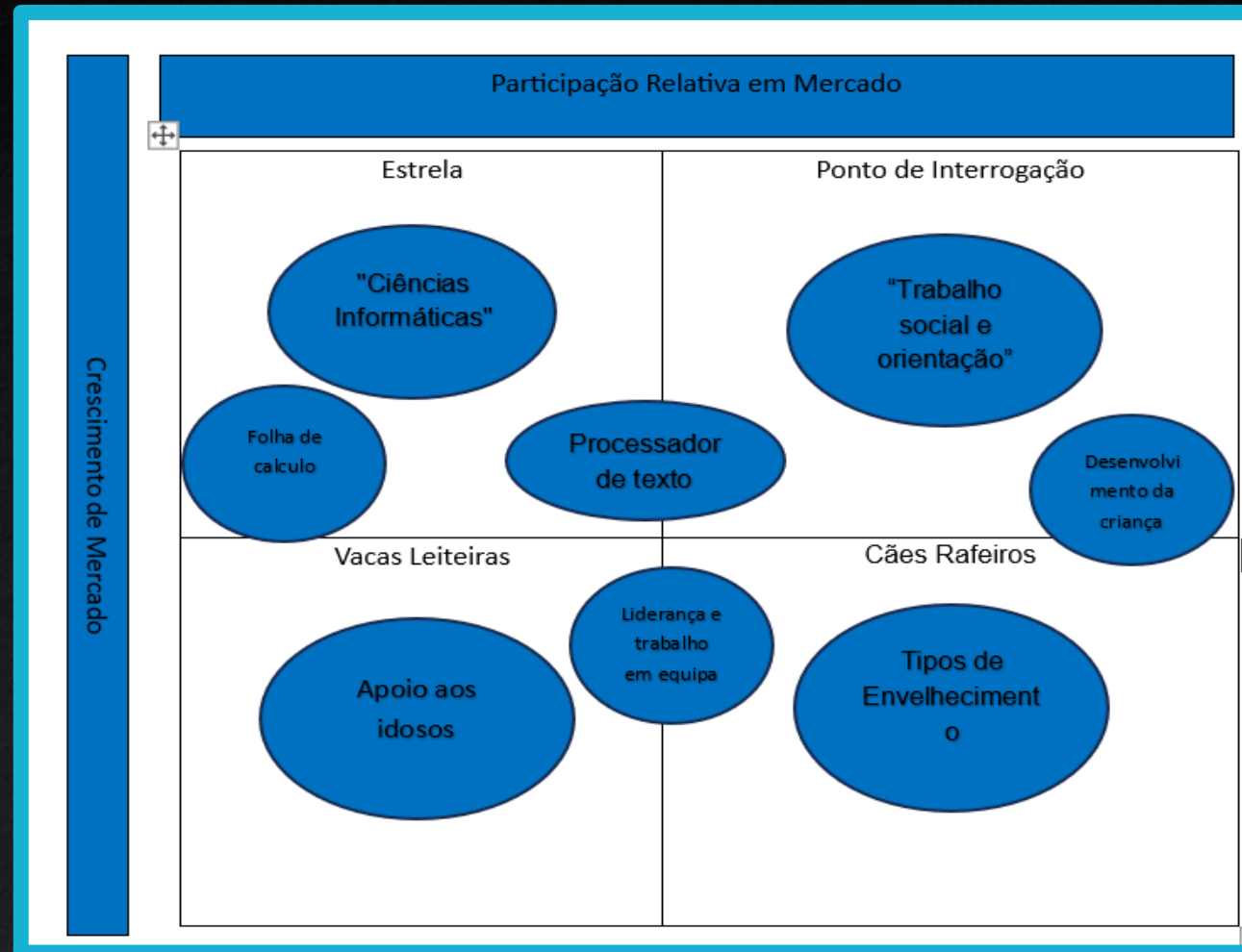
Análise PEST

	Tendências e Fatores	Impacto Positivo
Político	<ul style="list-style-type: none">➤ Políticas de Educação➤ Políticas de Formação Profissional➤ Regulação e Normas	<ul style="list-style-type: none">➤ Possibilidade de financiamento adicional➤ Incentivos governamentais➤ Garantia de qualidade e conformidade
Econômico	<ul style="list-style-type: none">➤ Clima Econômico➤ Financiamento Público➤ Custos Operacionais	<ul style="list-style-type: none">➤ Aumento da demanda por formação profissional em tempos de desemprego➤ Maior receita de financiamento➤ Contenção de custos operacionais
Social	<ul style="list-style-type: none">➤ Demografia➤ Tendências de Emprego➤ Expectativas dos Alunos	<ul style="list-style-type: none">➤ Ajuste dos cursos às necessidades demográficas➤ Maior demanda por cursos relevantes para empregos em crescimento➤ Satisfação dos alunos com cursos flexíveis e online
Tecnológico	<ul style="list-style-type: none">➤ Avanços em E-learning➤ Sistemas de Gestão Educacional➤ Segurança de Dados	<ul style="list-style-type: none">➤ Expansão de cursos online➤ Maior eficiência na administração de cursos➤ Proteção de informações dos alunos

Modelo das 5 Forças de Porter

	Pontos Fortes	Pontos Fracos
Ameaça à entrada de novos concorrentes	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Rede de contatos e parcerias estratégicas oferecem acesso a recursos, conhecimentos e colaborações valiosas. ➤ Apoio do estado português proporciona respaldo institucional, incluindo recursos financeiros, acesso a programas de incentivo e regulamentações favoráveis. ➤ Oferta diversificada de formações representa um acervo de conhecimento e expertise acumulados. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Necessidade de aprimoramento na presença online para manter a competitividade no cenário digital atual.
Poder Negocial dos Fornecedores	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Relacionamentos de confiança e longo prazo com os formadores equilibram as negociações, reforçando a posição da empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ A disponibilidade e qualificação dos formadores podem ter grande influência, especialmente em caso de escassez na região. ➤ Oportunidades alternativas de emprego podem fortalecer o poder negocial dos formadores.
Poder Negocial dos Clientes	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Boa reputação e alta qualidade dos cursos reduzem o poder negocial dos clientes. ➤ Alta demanda em relação à capacidade de oferta diminui o poder dos clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disponibilidade de alternativas no mercado aumenta o poder de escolha dos clientes.
Ameaça de Produtos ou Serviços Substitutos	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Especialização prática da formação cria barreiras para substitutos. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Evolução tecnológica e concorrência podem ameaçar a vantagem competitiva.
Rivalidade na indústria	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Especialização em áreas específicas contribui para competição moderada. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Presença online e alcance de público influenciam a rivalidade. ➤ Regulação governamental impacta a competição no setor.

Matriz BCG



Grupo Estratégico

Estratégia Integrada:

- **Preço:** Política de preços gratuita, acessível a uma ampla gama de alunos.
- **Infraestruturas Tecnológicas:** Suporta sistemas de informação.
- **Plataformas de Ensino:** Oferece variedade de plataformas, tanto presenciais quanto online.
- **Recursos Digitais:** Não menciona explicitamente recursos digitais em seu website.
- **Feedback dos Alunos:** Avaliação média de 4,8/5 estrelas.

InforFig:

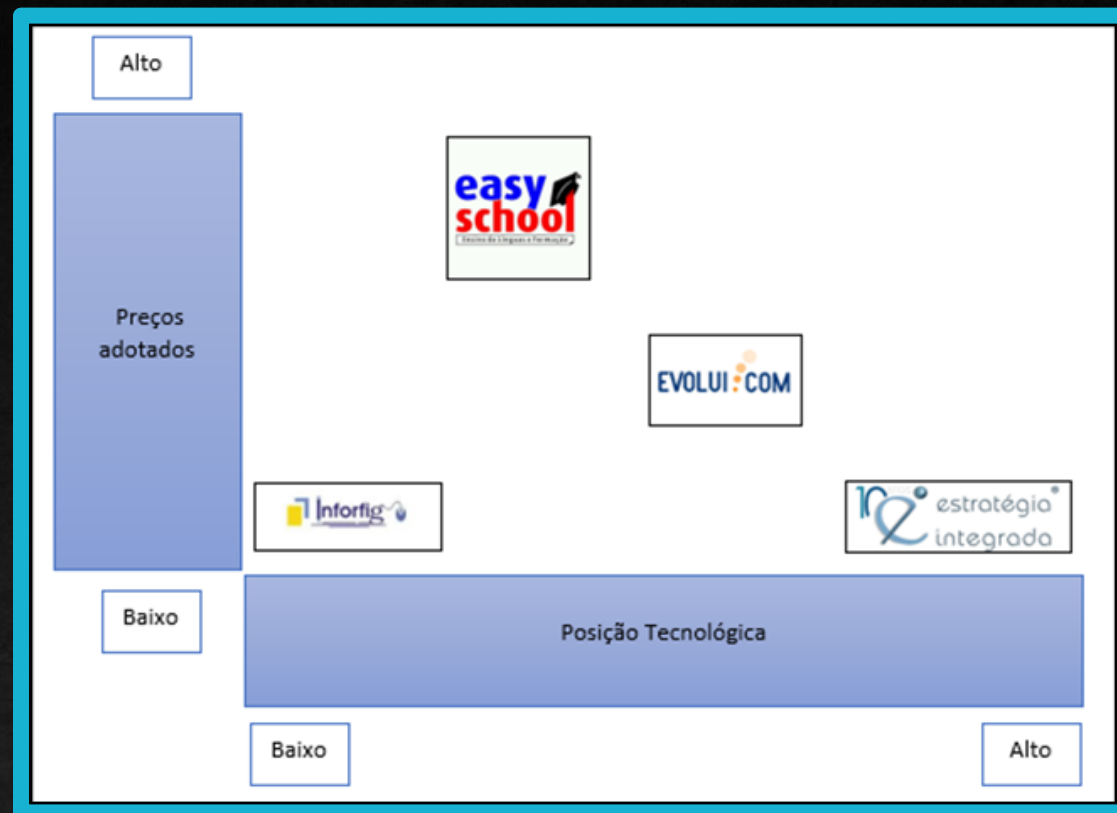
- **Preço:** Política de preços gratuita, acessível a todos os interessados.
- **Infraestruturas Tecnológicas:** Baseada em DTP's (Dossiês Técnico Pedagógico).
- **Plataformas de Ensino:** Principalmente formações presenciais, sem plataformas de ensino online.
- **Recursos Digitais:** Não possui recursos digitais específicos.
- **Feedback dos Alunos:** Feedback positivo, elogiando os cursos e recomendando a organização.

EVOLUI:

- **Preço:** Faixa de preços variando de 24€ a 174€ para cursos 100% online.
- **Infraestruturas Tecnológicas:** Abordagem totalmente online, com acesso via dispositivos móveis e desktop.
- **Plataformas de Ensino:** Oferece acesso aos cursos online.
- **Recursos Digitais:** Oferece recursos como testes em cada aula e material de apoio.
- **Feedback dos Alunos:** Classificação de 4.7/5 estrelas.

Easy School:

- **Preço:** Detalhes não mencionados (mensalmente 90€ para inglês).
- **Infraestruturas Tecnológicas:** Oferece opções presenciais e online.
- **Plataformas de Ensino:** Flexibilidade para os alunos.
- **Recursos Digitais:** Detalhes específicos não mencionados.
- **Feedback dos Alunos:** Feedback positivo, com melhorias nas notas escolares e conforto com os idiomas estudados.



Fatores Críticos de Sucesso



- **Qualidade do Ensino:** Garantir a excelência no processo de ensino e aprendizagem.
- **Reputação no Mercado:** Construir e manter uma boa reputação no setor de formação profissional.
- **Ampla Oferta de Cursos:** Oferecer uma diversidade de cursos para atender às necessidades dos alunos.
- **Rede de Contatos e Parcerias Estratégicas:** Estabelecer e manter colaborações valiosas com outras organizações.
- **Apoio Institucional do Estado:** Continuar a receber respaldo do governo português.
- **Presença Online e Marketing Digital:** Fortalecer a visibilidade e interação com o público online.
- **Gestão de Relacionamento com Formadores:** Manter um relacionamento de confiança e longo prazo com os formadores/explicadores.
- **Satisfação e Lealdade dos Alunos:** Garantir a satisfação dos alunos para manter a fidelidade e boca-a-boca positivo.
- **Eficiência Operacional:** Gerir eficazmente os recursos e processos internos.
- **Inovação e Adaptação Tecnológica:** Acompanhar as tendências tecnológicas e inovar na entrega de cursos.
- **Conformidade Regulatória:** Cumprir com todas as normas e regulamentos aplicáveis.
- **Competitividade de Preços:** Oferecer preços competitivos em relação à qualidade da formação.
- **Gestão Financeira Sólida:** Manter uma saúde financeira estável e sustentável.

Análise SWOT - Forças

Quais as vantagens inerentes ao negócio?	<ul style="list-style-type: none">➤ Variedade de cursos➤ Formação gratuita➤ Excelência na educação➤ Presença regional forte
O que faz melhor que os outros todos?	<ul style="list-style-type: none">➤ Oferece formação gratuita➤ Variedade de cursos➤ Qualidade reconhecida
Que recurso único ou de baixo custo é que proporciona?	<ul style="list-style-type: none">➤ Oferta de formação gratuita
O que é que os clientes consideram como forças do negócio?	<ul style="list-style-type: none">➤ Qualidade da formação➤ Acessibilidade financeira➤ Variedade de opções➤ Reconhecimento na região

Análise SWOT - Fraquezas

O que se pode melhorar no negócio?	<ul style="list-style-type: none">➤ Atualização constante➤ DTP's digitalizados
O que deve ser evitado?	<ul style="list-style-type: none">➤ Evitar falta de atualização➤ Prevenir perda de documentos
O que é considerado fraqueza no negócio por parte dos clientes?	<ul style="list-style-type: none">➤ Percepção dos clientes➤ Inovação constante
Devem tentar ser convertidas em pontos fortes	<ul style="list-style-type: none">➤ Expansão em tecnologia➤ Forte potencial na digitalização dos DTP's

Análise SWOT - Oportunidades

Que boas oportunidades são identificadas?	<ul style="list-style-type: none">➤ Expansão de cursos➤ Parcerias estratégicas
Que tendências é que estão a surgir?	<ul style="list-style-type: none">➤ Educação online➤ Evolução tecnológica

Análise SWOT - Ameaças

Que ameaças podem ser identificadas?	<ul style="list-style-type: none">➤ Concorrência aumentando➤ Mudanças regulamentares
Que tendências desafiam o negócio?	<ul style="list-style-type: none">➤ Tecnologia em evolução➤ Redução de financiamento público

WebGrafia

- Trabalhos do ano de 2022/23 da cadeira de SI1 do curso de Engenharia Informática do ISEC;
- Documentação fornecida na cadeira “Estratégia Organizacional” no ano 2023/24;
- Site oficial da empresa Inforfig;