

# Estudos de caso do uso da matriz SWOT

Aluno: AUGUSTO BRAZ CHEVITARESE

## Matriz SWOT:

### FORÇAS

1. Equipe técnica qualificada:  
Justificativa: A equipe possui desenvolvedores back-end, front-end e full-stack, além de um designer UX/UI. Essa diversidade técnica permite entregas completas e ágeis.
2. Cultura ágil e colaborativa:  
Justificativa: A empresa adota práticas ágeis, o que facilita a adaptação rápida a mudanças e ótima colaboração em equipe.
3. Boa iniciativa do AgileFlow:  
Justificativa: O produto teve uma boa entrada no mercado, com aquisição inicial de clientes por marketing de conteúdo e indicações, demonstrando interesse e aderência.

### FRAQUEZAS

1. Sobrecarga da equipe de desenvolvimento:  
Justificativa: A equipe está tanto cuidando da manutenção quanto do desenvolvimento de novas funcionalidades, comprometendo a produtividade.
2. Estrutura organizacional informal:  
Justificativa: A gestão centralizada nos sócios e a informalidade organizacional dificultam a escalabilidade e a profissionalização do negócio.
3. Investimento limitado em marketing digital:  
Justificativa: A baixa verba para marketing limita a aquisição de novos clientes e a visibilidade do produto em um mercado competitivo.

### OPORTUNIDADES

1. Demanda crescente por soluções SaaS acessíveis e simplificadas:  
Justificativa: Equipes ágeis de desenvolvimento procuram ferramentas práticas, o que favorece o posicionamento do AgileFlow em comparação aos concorrentes mais complexos.

2. Expansão para outros segmentos ou regiões:

Justificativa: A empresa ainda não explorou plenamente outros mercados, o que representa uma área de crescimento viável.

3. Melhoria e diversificação do marketing digital:

Justificativa: Há espaço para ampliar a atuação em canais digitais e aumentar a conversão com estratégias mais assertivas e investimento adequado.

## **AMEAÇAS**

1. Concorrência de players consolidados:

Justificativa: O AgileFlow enfrenta plataformas mais robustas e com maior capacidade de investimento, que podem capturar clientes rapidamente.

2. Entrada de novas startups com preços agressivos:

Justificativa: Novos concorrentes com propostas semelhantes, porém preços mais baixos, pressionam a margem da DevSolutions e dificultam a retenção de clientes.

3. Dificuldade em reter talentos na área de TI:

Justificativa: A alta competitividade do setor de tecnologia pode levar à perda de colaboradores-chave, o que compromete a continuidade do desenvolvimento.

## **Análise crítica e priorização:**

### **• Sobrecarga da equipe de desenvolvimento**

Justificativa:

Essa fraqueza impacta diretamente a capacidade da DevSolutions de entregar melhorias e novas funcionalidades no AgileFlow. A estagnação do produto diante de pedidos não atendidos por parte dos clientes pode levar à perda de usuários e à estagnação do crescimento. Além disso, o acúmulo de tarefas pode gerar burnout e elevar a rotatividade da equipe, agravando ainda mais a situação.

### **• Concorrência com novas startups com preços agressivos**

Justificativa:

As novas startups apresentam soluções similares e são mais ágeis em experimentar modelos de precificação e funcionalidades. Como a DevSolutions já tem margens apertadas, ela fica vulnerável a essa pressão competitiva, especialmente se os concorrentes entregam mais valor por um preço menor. Isso pode acelerar a perda de mercado rapidamente.

## Desenvolvimento de Estratégias:

- **Estratégia FO (Força + Oportunidade):**

Usar a cultura ágil e colaborativa da equipe para lançar rapidamente versões aprimoradas do AgileFlow, atendendo à demanda crescente por SaaS simplificados.

Como ajuda:

A abordagem ágil permite priorizar entregas incrementais com base em feedback do cliente. Com foco na simplicidade e usabilidade, é possível destacar o AgileFlow como uma alternativa prática e eficiente frente aos concorrentes complexos.

- **Estratégia WO (Fraqueza + Oportunidade):**

Buscar parcerias com agências digitais ou freelancers para fortalecer a presença online e compensar o investimento limitado em marketing digital.

Como ajuda:

Essa ação permite contornar a limitação de verba usando acordos de comissão ou trocas de serviços. Assim, a DevSolutions pode alcançar novos públicos sem comprometer seu fluxo de caixa, aproveitando melhor o canal digital para aquisição.

- **Estratégia ST (Força + Ameaça):**

Usar a boa aceitação inicial e feedback dos primeiros clientes para construir cases de sucesso e reforçar a reputação do produto frente aos concorrentes maiores.

Como ajuda:

Testemunhos e estudos de caso bem construídos ajudam a criar autoridade e confiança. Isso permite disputar clientes mesmo com um produto mais enxuto, destacando o valor entregue na prática em vez da quantidade de funcionalidades.

- **Estratégia WT (Fraqueza + Ameaça):**

Contratar estagiários ou juniores para aliviar a sobrecarga da equipe e mitigar a vulnerabilidade diante da dificuldade de retenção de profissionais sêniores.

Como ajuda:

Essa medida reduz a dependência de talentos difíceis de manter e, ao mesmo tempo, garante continuidade no desenvolvimento. Com orientação adequada, estagiários podem evoluir internamente, criando um pipeline de talentos mais sustentável.