ROTEIRO DA MATRIZ CSD – JESUS CAUÃ

.

## Problema: Caminhoneiros autônomos com dificuldade para conseguir entregas

### Matriz CSD

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Causas | Situações | Dificuldades |
| Falta de contato direto com empresas que contratam frete | Alta concorrência entre motoristas nas plataformas de frete | Pouca visibilidade nos aplicativos e sites de carga |
| Falta de presença digital ou divulgação dos serviços | Diminuição do volume de cargas em certos períodos (sazonalidade) | Dificuldade de acesso a redes de frete mais lucrativas |
| Dependência excessiva de apps que cobram altas taxas | Longas esperas por retorno de propostas em plataformas | Desconhecimento sobre como captar clientes diretamente |
| Pouca ou nenhuma estratégia de marketing pessoal (ex: redes sociais) | Região com baixa demanda ou pouca movimentação logística | Falta de recursos para investir em tecnologia ou anúncios |
| Ausência de parcerias com transportadoras ou cooperativas | Mudanças nas políticas das plataformas de frete | Desvantagem frente a empresas com frotas maiores e mais estrutura |

## Análise da Matriz

* As causas revelam falta de estrutura comercial e tecnológica por parte dos caminhoneiros autônomos.
* As situações mostram que mesmo quando há demanda, ela pode ser sazonal, regional ou limitada pelas plataformas.
* As dificuldades apontam para a necessidade de mais visibilidade, capacitação comercial e independência das plataformas.

## Possíveis Soluções

Criar presença digital (marketing pessoal)

* Perfil profissional em redes sociais como Instagram, Facebook e LinkedIn.
* Criar cartões de visita digitais ou físicos para empresas locais.

Formação de grupos ou redes de caminhoneiros

* Parcerias para trocar informações sobre fretes e dividir custos de ferramentas.

Investir em capacitação

* Cursos de prospecção de clientes, uso de ferramentas digitais e marketing.

Buscar alternativas aos apps tradicionais

* Plataformas de nicho, contato direto com empresas de logística, transportadoras e cooperativas.

Negociação direta com empresas locais

* Visitar comércios, indústrias e centros de distribuição para oferecer serviços diretamente, sem intermediação.