**Forças (Strengths)**

1. **Localização**: Por estar situada no shopping Iguatemi com alto fluxo de pessoas isso pode atrair mais clientes.
2. **Atendimento especializado**: Equipe capacitada para recomendar livros, fazer curadoria de coleções e oferecer um atendimento personalizado.
3. **Variedade de títulos**: Um amplo acervo de livros que inclua tanto best-sellers quanto livros acadêmicos e de nicho pode atrair uma gama maior de clientes.
4. **Eventos culturais**: Organização de lançamentos de livros, clubes de leitura e encontros com autores locais pode aumentar a visibilidade e fidelizar os clientes.
5. **Grande acervo de mangás e jogos de tabuleiro**: A oferta de mangás e jogos de tabuleiro é um diferencial que pode atrair nichos específicos de clientes, como fãs de cultura pop, colecionadores e entusiastas de jogos de estratégia.

**Fraquezas (Weaknesses)**

1. **Concorrência online**: A presença de grandes varejistas de livros pela internet, como Amazon, pode representar uma ameaça para uma livraria física devido aos preços mais competitivos.
2. **Falta de presença digital**: Por não ter um e-commerce pode perder vendas para concorrentes com operação online.
3. **Espaço físico limitado**: Se o espaço da loja é pequeno, pode limitar a quantidade de títulos disponíveis, impactando a experiência de compra.(confirmar com a Mari)
4. **Estoque limitado**: Dificuldade em manter um acervo atualizado e diverso pode frustrar clientes que buscam lançamentos ou títulos específicos.(Verificar com a Mari)
5. **Falta de inovação tecnológica**: A ausência de estratégias modernas de marketing digital e e-commerce pode reduzir o alcance para novos clientes.

**Oportunidades (Opportunities)**

1. **Mercado local em crescimento**: Sorocaba é uma cidade em expansão, com potencial para atrair novos leitores e promover eventos culturais.
2. **Parcerias educacionais**: Estabelecer vínculos com escolas e universidades locais para fornecer material didático e acadêmico pode abrir um novo nicho de mercado.
3. **Expansão para o digital**: Criar um e-commerce ou investir em uma presença mais forte nas redes sociais pode atrair um público mais jovem e tecnologicamente conectado.
4. **Novos serviços**: Adicionar serviços como venda de livros usados, delivery de livros, assinaturas de clube de leitura ou aluguel de livros pode diversificar as fontes de receita.
5. **Eventos culturais e literários online**: Ampliar a realização de eventos, como palestras e discussões literárias, por meio de plataformas digitais pode engajar um público maior.

**Ameaças (Threats)**

1. **Crise econômica**: A instabilidade econômica do Brasil pode afetar o poder de compra dos consumidores, impactando as vendas.
2. **Mudança nos hábitos de leitura**: Com o crescimento dos e-books e audiobooks, pode haver uma redução na procura por livros físicos.
3. **Concorrência acirrada**: Além das grandes livrarias e e-commerce, livrarias independentes podem oferecer preços mais baixos ou promoções agressivas.
4. **Pandemias ou crises sanitárias**: Eventos inesperados como pandemias podem limitar a circulação de pessoas em estabelecimentos físicos, prejudicando as vendas.
5. **Pressão por descontos**: O mercado pode exigir uma política de preços muito competitiva, o que pode pressionar as margens de lucro da livraria.