-
PERGUNTA 45 (OPORTUNIDADES E SWOT)
Qual a diferença entre Oportunidades e Oportunismo?
Que duas características são necessárias para que possamos identificar Oportunidades?
Que três fatores devemos levar em consideração antes de escolher uma Oportunidade para empreender?
Como uma pessoa pode encontrar uma Oportunidade através de Derivação Ocupacional?
Que erros devemos evitar ao tentar empreender diante de uma Oportunidade?
Como podemos traçar um planejamento estratégico para a abertura de uma empresa até a implementação do seu projeto?
O que é a Missão de uma Empresa?
Que itens devem compor a declaração de Missão de uma Empresa?
O que é a Visão de uma Empresa?
O que são forças Macroambientais e Fatores Microambientais?

PERGUNTA 45 (OPORTUNIDADES E SWOT)

Oportunidade: é a capacidade de identificar um momento propício para criar algo que transforme uma situação qualquer em algo lucrativo. Visando o ganho de valor não apenas no empreendedor mas da sociedade como um todo.

Oportunismo: aproveitar-se duma má situação para lucrar com isso. É uma tática viciante, porém, limita a criatividade de quem a faz e o lucro sempre é por pouco período de tempo;

Predisposição: aproveitar toda oportunidade de observar negócios na procura por uma oportunidade. Ir a feiras, convenções, congressos e canais de comunicação em geral:

Criatividade: Estar disposto a resolver de problemas no momento em que tudo conspira em sentido contrário. Não apenas observar oportunidades, mas ter o olhar analítico de tentar entender um problema e resolvê-lo;

1º saber escolher diante da grande variedade de oportunidades, estar atento a tudo o que há no mercado referente aquele assunto e escolher a oportunidade correta; 2º Entender como podemos "Destruir" o que já existe para poder criar algo novo e funcional; 3º Analisar se o momento do mercado está favorável para determinada oportunidade. O mercado está em crescimento, estagnação ou recessão?

Derivação da ocupação atual – As oportunidades podem estar escondidas na área de atuação de uma pessoa, e talvez por acomodação ninguém percebe um potencial de melhoria ou de criação de negócios ali. A maioria dos empreendedores de sucesso começam assim, eles conhecem muito bem um determinado ramo atuação e derivam dali um novo negócio com algum sucesso.

Não ter um objetivo final com a ideia do negócio;

Desconhecer o mercado em questão;

Errar nas estimativas financeiras;

Falta da diferenciação;

Desobediência à Lei;

Falta de critérios na **escolha de sócios.** (Escolha emocional) Localização inadequada;

- 1º Com uma declaração bem fundamentada de missão e visão;
- 2º Com uma análise realista dos cenários interno e externo;
- 3º Com a formulação de metas que cumpram o objetivo do projeto;
- 4º Com a formulação de uma estratégia para atingir o objetivo;
- 5º Implementação da Estratégia;
- 6º Um feedback de controle;

A Missão de uma empresa é uma declaração que deve refletir a sua razão de ser de uma empresa. Normalmente é a declaração breve de no máximo 2 a 4 linhas. Ela foca em ao 3 componentes: 1º o mercado de produtos que ela deseja atuar; 2º a tecnologia empregada pela empresa para produzir o produto; e 3º quais consumidores ela deseja atingir.

Atividades de sua empresa: mercados que ela atende, áreas geográficas em que atua e produtos e serviços que oferece;

Diferencial: como atividades da empresa se diferenciam, como seus produtos são diferenciados, que benefícios trazem em relação as outras do mercado:

Comprometimento: com a economia, funcionários e clientes; Transmissão das palavras de forma clara, concisa e interessante;

Visão uma declaração onde é exposta a imagem que o empreendedor tem de sua empresa no futuro, onde ele pretende chegar dentro de um espaço de tempo. Trata-se também do jeito de a organização ser e se comportar em frente ao mercado. A Visão de deve refletir as aspirações,

crenças e sonhos da empresa.

Forças Macroambientais: como está o ambiente demográfico, econômico, tecnológico, político, legal, social e cultural, e como ele pode afetar a empresa;

Fatores Microambientais: consumidores, concorrentes, canais de distribuição, fornecedores, como eles podem afetar a lucratividade da empresa;

PERGUNTA 45 (OPORTUNIDADES E SWOT)	PERGUNTA 45 (OPORTUNIDADES E SWOT)
O são fatores do ambiente externo? E por que os empreendedores devem estar de olho neles constantemente?	São as Oportunidades e Ameaças externas que poderiam afetar a organização de alguma forma. Como ambiente externo está totalmente fora do controle da organização, o empreendedor deve monitorá-lo constantemente com cuidado e atenção. Aproveitando oportunidades e evitando ao máximo as Ameaças. Caso uma ameaça não possa ser evitada, deve-se criar um plano para diminuir seus efeitos.
O são fatores do ambiente Mterno? E por que os empreendedores devem estar de olho neles constantemente?	São as Forças e Fraquezas Internas de uma empresa. Como o ambiente interno está sob o controle dos empreendedores da empresa, eles devem monitorar e criar estratégias para destacar os pontos fortes da empresa ao máximo e controlar, minimizar ou eliminar as fraquezas.
Que ferramenta pode ser usada pelos empreendedores na análise do cenários internos e externos?	É a Matriz SWOT, é uma ferramenta muito útil para análise de cenário. Ela nos ajuda a identificar pontos Fortes e Fracos e analisar Oportunidades e Ameaças traçando uma análise da situação atual do negócio. Ajuda a tomar estratégias rápidas para aproveitar pontos Fortes e Oportunidades e evitar Fraquezas e Ameaças. Dependendo da velocidade do ambiente da empresa, a análise SWOT deve ser feita com mais ou menos frequência.
Quais as características de cada uma das letras mnemônicas da matriz SWOT?	Strenghts (forças) – Potencialidades da empresa a serem exploradas; Weaknesses (fraquezas) – Pontos negativos da empresa e serem melhorados; Opportunities (oportunidades) – Fontes de lucro que poderiam ser atendidas antes dos outros concorrentes; Threats (ameaças) – Desafios impostos pelo ambiente externo;