|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PONTOS FORTES** | **OPORTUNIDADES** | **ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO** | **OBJETIVO** |
| **Expansão de Serviços em Novos Mercados** | Locais bem movimentados, com um crescimento considerável de novos bares e restaurantes, levando em consideração que 70% das empresas brasileiras entendem a importância da análise de dados para seu negócio. | Desenvolver pontos estratégicos para captação de clientes, tanto fisicamente quando virtualmente, garantindo um bom trabalho de gestão de tráfego, e marketing digital. | Gerar destaque aos nossos clientes, fazendo com que eles consigam se destacar no mercado, aumentando entre 9% a 15% sua receita até o terceiro mês. |
| **Oferecer Treinamentos e Workshops Corporativos** | Crescimento do mercado, gerando uma alta demanda de profissionais voltado a área de dados, e seus respectivos setores, juntamente com a qualidade de ensino que muitas universidades disponibilizam. | Aproveitar o crescimento do mercado em análise de dados para lançar programas de capacitação e treinamento, posicionando a InsightLab como um hub de inovação e aprendizado, em parcerias com universidades. | Desenvolver profissionais em diversas áreas da ciência de dados, e correlativas, para suprimento de mão-de-obra especializada, e crescimento em estimativa de 25% ao ano. |
| **Expertise especializada em bares e restaurantes** | De acordo com a Abrasel (Associação Brasileira de Bares e Restaurantes), até o fim de 2024, a projeção é de que o setor fature cerca de R$ 428 bilhões, um crescimento 3,3% em relação ao ano passado. | Aproveitar a localização estratégica em Sorocaba e expandir sua base de clientes para cidades vizinhas e grandes centros urbanos, oferecendo soluções personalizadas. | Fechar contratos com 5 clientes até o final de 2024, e buscar uma crescente de 60% até junho de 2025. |

ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO

Expertise|oportunidades: <https://abrasel.com.br/noticias/noticias/setor-fatura-mais-de-100-bilhoes/>

Expansão|oportunidades: <https://bpmoney.com.br/negocios/empresas/70-das-empresas-brasileiras-entendem-a-importancia-da-analise-de-dados-para-seu-negocio/>

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PONTOS FORTES** | **AMEAÇAS** | **ESTRATÉGIA DE ENFRENTAMENTO** | **OBJETIVO** |
| **Expansão de Serviços em Novos Mercados** | Forte concorrência de outras empresas em análise de dados, visto que muitas das vezes não é necessário um atendimento presencial. | Estudo de território, não somente físico, mas também networkings, garantindo estar à frente da concorrência. | Aumentar nossa capacidade de atendimento em pelo menos 15% ao ano, para que possamos crescer progressivamente, e no máximo 25%, para evitar uma alta demanda na qual não conseguiríamos suprir. |
| **Oferecer Treinamentos e Workshops Corporativos** | Baixa procura nos cursos e treinamentos oferecidos pela InsightLab, dificultando o recrutamento de futuros profissionais. | Focar em gestão de tráfego, oferecendo um marketing persuasivo, apresentando ao público as vantagens de adquirir tais conhecimentos oferecidos pela empresa. | Formar na média de 2 equipes anualmente, oferecendo estágios, e avaliando desempenho para futuras efetivações, tanto na InsightLab, quanto em empresas parceiras. |
| **Expertise especializada em bares e restaurantes** | Aumento da demanda por soluções de análise de dados, novas startups e empresas já estabelecidas podem entrar no mercado, tornando a competição acirrada. | Fidelizar clientes, sempre apresentando inovações em métodos e ferramentas, evidenciando que uma empresa especializada no ramo sempre será a melhor opção. | Garantir que em meio a tantas empresas e startups surgindo, fiquemos entre as maiores referências do mercado, mantendo-se no topo pelos próximos 5 anos. |

ESTRATÉGIA DE ENFRENTAMENTO

Expertise

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PONTOS FRACOS** | **OPORTUNIDADES** | **ESTRATÉGIA DE MELHORIA** | **OBJETIVO** |
| **Dependência de ferramentas externas somada a parceria com desenvolvedores de software** | Alto índice de crescimento do mercado tecnológico, e uma forte oferta de novos softwares que oferecem melhora de desempenho em diversificados setores. | Utilizar a ferramenta de terceiros a partir de uma parceria estratégica com desenvolvedores de softwares voltadas ao setor de logística, atendimento e fluxo de informações. | Garantir a qualidade do serviço prestado pela InsightLab, mantendo fortes parcerias com pelo menos 3 fornecedores de produtos ou serviços, de cada setor da empresa. |
| **Recursos limitados alinhado a um atendimento a rede de franquias** | Grandes franquias que dependem de uma análise minuciosa de dados para alavancar vendas, fidelizar clientes, melhorar processos logísticos e manter-se forte no mercado. | Com os recursos limitados para o atendimento a grandes redes com grandes contratos, faremos um atendimento progressivo, para evitar um choque na qualidade do serviço prestado. | Ganhar cada vez mais espaço em redes e franquias, garantindo a transparência no atendimento e serviço prestado, tornando no mínimo 50% dos clientes, recorrentes em um período de 3 anos em média. |
| **Vulnerabilidade a crises econômicas** | Empresas de outros segmentos crescendo. No modelo de atacarejo, por exemplo, segmento que combina o atacado e o varejo, tem ganhado força, mesmo em crises econômicas. | Adaptar-se rapidamente às novas circunstâncias para encontrar nichos de mercado inexplorados. Inovações em produtos e serviços podem se destacar. | Garantir a expertise em bares e restaurantes, em 60% da nossa demanda, e nos 40% restantes, criar departamentos para atendimentos de empresas de outros segmentos, para diminuir impactos econômicos em caso de crise. |

ESTRATÉGIA DE MELHORIA

Vulnerabilidade|oportunidades: https://noticias.r7.com/espirito-santo/folha-vitoria/atacarejos-se-destacam-em-tempos-de-crise-economica-03102024/

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PONTOS FRACOS** | **AMEAÇAS** | **ESTRATÉGIA DE DEFESA** | **OBJETIVO** |
| **Dependência de ferramentas externas somada a parceria com desenvolvedores de software** | Muitos prestadores de serviços, por motivos diversos, podem não cumprir com a entrega ofertada, prejudicando assim, o trabalho da InsightLab. | Manter uma boa relação com prestadores de serviços, é uma opção indispensável, além de ter sempre uma empresa no “plano B”, garantindo que a logística nunca seja prejudicada. | Nunca deixar um cliente prejudicado, mesmo que isso acarrete em algum prejuízo temporário, pois é mais viável perder em uma venda, do que o cliente. |
| **Recursos limitados alinhado a um atendimento a rede de franquias** | O tamanho do mercado de análise de dados de alto desempenho é estimado em US$ 97,19 bilhões em 2024, e deverá atingir US$ 280,69 bilhões até 2029, gerando fortes concorrentes com tecnologias e ferramentas mais avançadas. | Ofertar vantagens de longo prazo em atendimentos continuados, com estratégias de desenvolvimento Beta, fazendo com que nossos clientes tenham uma relação mais forte com nossa empresa. | Acompanhar o crescimento do mercado, e estar entre uma das maiores referências do ramo até 2029. |
| **Vulnerabilidade a crises econômicas** | Crises econômicas, desastres naturais, pandemias, entre outros fatores podem afetar nosso setor. De acordo com a ONU, o crescimento econômico global deve desacelerar de uma estimativa de 2,7% em 2023 para 2,4% em 2024. | Oferecer planos flexíveis, parcelamentos e financiamentos em pacotes, e desenvolver um setor que esteja preparado para trabalhar com clientes de outros ramos, empresas que em determinadas crises, obtém vantagens por serviços de altas demandas. | Manter os clientes que já consomem nossos serviços, dando a eles a oportunidade de ver nossa empresa com mais valor. E agregar cerca de 40% da nossa capacidade de atendimento em empresas de diferentes setores até 2027, garantindo a estabilidade e evitando a sujeição de apenas um mercado. |

ESTRATÉGIA DE DEFESA

Ref.:  
Recursos limitados|Ameaças: <https://www.mordorintelligence.com/pt/industry-reports/high-performance-data-analytics-market>

Vulnerabilidade|Ameaças: https://brasil.un.org/pt-br/257183-situa%C3%A7%C3%A3o-econ%C3%B4mica-mundial-e-perspectivas-para-2024#:~:text=O%20crescimento%20econ%C3%B4mico%20global%20deve,17%20Objetivos%20de%20Desenvolvimento%20Sustent%C3%A1vel.