**Grupo:**

**Alunos (com/ RA):Jose Luis merma pinedo**

**RA: 1800780**

**Empresa: Programa de vivenda**

**1 Passo -Destacar quais são os recursos das empresas analisadas.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Recursos** | **Capacidades** |
| 1 | Realizar visitas técnicas na residência. | Capacidade de Marketing (meios de comunicação.). |
| 2 | Projetar a reforma. | Capacidade de realizar um orçamento no credito. |
| 3 | Ajustar o credita no tamanho do bolso do cliente. | Capacidade de buscar novos parceiros. |
| 4 | Varias empresas como parceiros. | Capacidade ser bem detalhista na reforma ao gosto do cliente. |
| 5 | Cede para o atendimento dos clientes. | Um curto tempo de reforma. |
| 6 | Tecnologia (web site) |  |
| 7 | Reconhecido meios de comunicação. (futura JN e etc). |  |
| 8 | Atendimento via telefone e online. |  |

**2 Passo - Discuta com o grupo e destaque os recursos VALIOSOS, RAROS e DIFÍCEIS DE IMITAR.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Recurso** | **Valioso (Sim/Não)** | **Raro (Sim/Não)** | **Difícil de Imitar (Sim/Não)** | **Tem organização para explorar?** |
| 1 | s | s | n | Sim/Sim |
| 2 | s | s | N | Sim/Sim |
| 3 | S | n | N | Sim/sim |
| 4 | S | n | N | Sim/sim |
| 5 | S | N | N | Sim/sim |
| 6 | s | N | N | Sim/sim |
| 7 | s | N | N | Sim/sim |
| 8 | S | n | N | Sim/sim |

**3 Passo - Identifique as forças e fraquezas**

|  |  |
| --- | --- |
| **Forças** | **Fraquezas** |
| Ser uma empresa reconhecida pelos meios de comunicação. | Necessidade de parceiros. |
| Ter vários parceiros de investimentos. |  |
| Baixa taxa de empréstimo. |  |
| Reforma realizada em um curto período de tempo. |  |

**4 Passo – Identifique ameaças e oportunidades da startup avaliada.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ameaças** | **Oportunidades** |
| Crise econômica no país. | Um grande mercado de famílias de baixa renda que querem reformar suas casas. |
| Trauma das taxas abusivas dos bancos em empréstimo, por falta de informação da como funciona a fundação. | Reconhecimento de ser uma empresa que ajuda a famílias com baixa renda a reformar suas residências. |
| Não ter empresas interessadas no projeto. |  |
|  |  |

**5 Passo - Aplique a matriz swot com base nos recursos e capacidades.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Oportunidades**  **(Interno-positivo)** | **Ameaças**  **(Externo-negativo)** |
| **Forças**  **(Interno-positivo)** | Por ser uma empresa conhecida pelos meios de comunicação e conceituada, influência as famílias a cofiar mais na fundação e assim tendo mais clientes e ajudando realizar o desejo de ter a sua casa reformada. | Com baixos custos na hora de fazer o empréstimo na crise que vivemos no momento. |
| **Fraquezas**  **(Interno-negativo)** | Demonstrar que somos uma empresa serie e reconhecida e localizar novos parceiros para a fundação. | Divulgar as varias empresas vinculadas na fundação e os benefícios. |