

## ANÁLISE SWOT SOBRE O PANORAMA DAS *STARTUPS*

Larissa Rozza Peluso

### RESULTADOS DA PESQUISA:

Nesta seção, serão expostos os resultados da presente pesquisa, contendo a apresentação de um modelo de análise SWOT para *startups* iniciantes, e sendo este, composto pelos pontos positivos e negativos levantados com os entrevistados, considerando, inclusive, o período da pandemia, que se iniciou em 2020.

A matriz SWOT seguirá o modelo apresentado abaixo, e posteriormente, essas mesmas informações obtidas serão cruzadas, finalizando este tópico com a sugestão de algumas propostas de melhorias, que possam fortalecer os pontos positivos, e também, de algumas ações que poderão ser realizadas pelas *startups*, que venham a minimizar os pontos negativos.



Fonte: A autora.

Esta pesquisa foi aplicada com o fundador e CEO da Empresa Alfa, e com a analista de conteúdo da *startup* Empresa Beta, no qual os resultados obtidos estão descritos, e podem ser visualizados, na tabela abaixo:

<b>Empresa Alfa</b>	<p>Agilidade;</p> <p>Pouca burocracia;</p> <p>Correta compreensão da dor real de seu público-alvo;</p> <p>Trabalho focado na priorização de solução para o problema do usuário;</p> <p>Descobrimiento de novas ideias, ou de métodos mais eficazes, para solução de problemas já existentes;</p> <p>Inovação.</p>	<p>Ausência de habilidades dos fundadores;</p> <p>Falta de resiliência;</p> <p>Despreparo;</p> <p>Dificuldade em retomar as atividades presenciais, no período pós-pandemia, e em organizar as prioridades de trabalho;</p> <p>Dificuldade em manter o avanço da empresa (“dores do crescimento”);</p> <p>Excesso de agilidade no trabalho, que pode ocasionar em mudanças de direções muito grandes (prejudicando a estratégia a longo prazo);</p> <p>Dificuldade de precificação e da busca pela escalabilidade do modelo de negócio (elaboração de estratégias).</p>
<b>Empresa Beta</b>	<p>Cultura da empresa;</p> <p>Humanização nos serviços;</p> <p>Brindes inclusos na aquisição de produtos ou serviços;</p> <p>Bons serviços;</p> <p>Boa navegabilidade no site/app da empresa.</p>	<p>Gestores ruins;</p> <p>Pouca transparência;</p> <p>Falta de atualizações para melhoria do produto;</p> <p>Serviço precário.</p>
<b>Empresa Alfa</b>	<p>Surgimento de problemas são oportunidades para as <i>startups</i> (exemplo: pandemia de coronavírus, crise econômica...);</p> <p>Demanda por novos produtos e serviços (inexistentes, ou com diferenciais que os destacam).</p>	<p>Reestruturação do modelo de trabalho (de presencial, para 100% remoto), imposto pelo governo.</p>
<b>Empresa Beta</b>	<p>Aceleração do “virtual”, para realização de atividades;</p> <p>Ajudar as pessoas em diversos segmentos diferentes, propondo soluções que facilitam suas atividades cotidianas.</p>	<p>Falta de investimento;</p> <p>Alta concorrência e competitividade, principalmente com empresas mais conhecidas e consolidadas.</p>

**Forças + Oportunidades:** quais pontos fortes da empresa podem ser potencializados para maximizar as oportunidades identificadas?

Compreensão da dor real do público-alvo, priorização da solução para essa dor ou problema (oportunidade para as startups): o empreendedor poderá buscar por mais informações sobre o contexto desse problema, sobre as características do mesmo, quais as possibilidades de solução, realização de testes, e analisar qual melhor alternativa atende a necessidade do cliente. O *network* (troca de informações e conhecimentos) com pessoas conhecedoras, tanto do problema, quanto das opções de solução, e principalmente, o contato direto com o cliente é muito importante neste caso. E a potencialização estaria justamente nessa compreensão do “todo”, que envolve a dor real do público-alvo, além da inclusão de brindes na oferta de produtos ou serviços, aplicação de descontos, demonstração gratuita desses produtos ou serviços, e mantimento dos meios de contato e aplicativos, sempre ativos e eficientes.

Descobrimiento de novas ideias, ou de métodos mais eficazes, para solução de problemas já existentes: realizar investimento em soluções inovadoras, com diferenciais, e aplicá-las no atendimento das necessidades do cliente, podem aumentar a demanda por esses produtos ou serviços, maximizando as oportunidades de venda e a difusão dos mesmos.

**Forças + Ameaças:** quais pontos fortes da empresa podem ser potencializados para minimizar o impacto das ameaças?

- Divulgação dos produtos e serviços; liberação de versões, ou partes, gratuitas para teste; participação em grandes eventos de *startups* (*Startup Weekend*; *Startup Village*; Conferência Anual de *Startups* e Empreendedorismo (CASE), da Associação Brasileira de *Startups* - ABStartups) e em treinamentos para empreendedores (do Sebrae), com o objetivo de divulgar projetos e atrair investidores;

- Inovar o trabalho e as entregas, de modo que seu resultado seja efetivo tanto para o cliente quanto para a sociedade, sempre validando esses resultados com o público-alvo, atualizando e modificando, conforme a necessidade, para minimizar o impacto e se destacar entre a concorrência; participar de treinamentos e treinar sua equipe de trabalho para as novas realidades que surgirem (como no exemplo da reestruturação do trabalho presencial para online, devido a pandemia).

**Fraquezas + Oportunidades:** quais pontos fracos podem ser corrigidos para aproveitar as oportunidades levantadas?

Ausência de habilidades dos fundadores, gestores ruins, despreparo: Os fundadores da *startup* deverão identificar quais habilidades lhes faltam (se é gestão, conhecimento do negócio, conhecimento dos métodos de trabalho ou do funcionamento de uma *startup*, oratória, didática para repasse de conhecimentos, ou para realização de treinamentos, liderança), e trabalhar em cima da ausência dessas habilidades, adquirindo elas, para posteriormente melhorar suas tomadas de decisão e resultados.

Falta de resiliência: Participar de consultorias com *coachs* especializados em resiliência humana, participar de consultas com terapeutas ou psicólogos e seguir suas orientações. Treinar essa resiliência, focando apenas naquilo que se pretende alcançar.

Dificuldade em manter o avanço da empresa (“dores do crescimento”): Identificar qual o ponto crítico em que houve uma parada ou queda nesse avanço, e buscar alternativas que possam ser aplicadas para essa melhoria. Neste caso, é interessante investir um tempo nos treinamentos e consultorias de empreendedorismo com especialistas do Sebrae; além da participação em eventos de empreendedorismo e *startups* para trocar conhecimentos e experiências com esses tipos de empresa específicos.

Excesso de agilidade no trabalho: Acompanhar o ritmo de trabalho de suas equipes, com métricas de avaliação definidas pela própria empresa (exemplo: tempo, carga horária, produtividade, dentre outras), para que a *startup* não fique muito parada, mas também não acelere demais (e prejudique suas estratégias de longo prazo).

Dificuldade de precificação e da busca pela escalabilidade do modelo de negócio: Controlar as despesas, seja através de planilhas ou de sistemas automatizados, para que elas não aumentem na mesma proporção dos faturamentos; maximizar as qualidades do produto ou serviço; buscar parcerias com empresas já consolidadas e conhecidas no mercado; além de precificar o trabalho de acordo com todos os seus custos aplicados no desenvolvimento desse produto ou serviço, considerando um percentual de lucro sobre os mesmos. É importante ter algum funcionário qualificado na equipe, para controle das finanças e das despesas.

Falta de atualizações para melhoria do produto: Propor melhorias, e atualizações, para o produto, ou serviço, já ofertado, conforme a disponibilidade de recursos da empresa.

**Fraquezas + Ameaças:** quais pontos fracos podem ser corrigidos para minimizar o efeito das ameaças?

Os pontos fracos que podem ser corrigidos para minimização do efeito das ameaças são os que se referem as atividades da empresa, e ao produto, ou serviço, fornecido por ela. Seguem abaixo as fraquezas apontadas pelos entrevistados, que estão organizadas em um único item (por estarem relacionadas entre elas), contendo algumas sugestões de melhoria, que poderão ser aplicadas pelos gestores das *startups*:

Pouca transparência, falta de atualizações para melhoria do produto, serviço precário: para atrair investidores no negócio, é importante ser transparente quanto as informações financeiras da empresa, quanto ao tipo de produto (ou serviço ofertado), e quanto aos resultados que esse trabalho trará para os clientes e para a sociedade. Essa transparência poderá ser feita por meio de plataformas digitais da própria empresa, e também através da divulgação em panfletos; já para manter o avanço da *startup*, ela precisa buscar por inovações, e melhorias, para o trabalho ofertado, visando fornecer entregas mais efetivas, e alinhadas com as expectativas do cliente.

## REFERÊNCIAS:

ARAÚJO, Fernanda Zanon Silva. **Uma proposta de implementação de planejamento estratégico para um consórcio intermunicipal**, nov. 2020. Disponível em: [https://uenf.br/graduacao/administracao-publica/wp-content/uploads/sites/4/2021/05/Monografia-Versao-Final\\_Fernanda-Zanon-Silva-Araujo.pdf](https://uenf.br/graduacao/administracao-publica/wp-content/uploads/sites/4/2021/05/Monografia-Versao-Final_Fernanda-Zanon-Silva-Araujo.pdf). Acesso em: 19 mai. 2021.

OLIVEIRA, Maxwell Ferreira de. **Metodologia científica**: um manual para a realização de pesquisas em administração. Catalão: Universidade Federal de Goiás, 2011. 72 p. Disponível em: [https://files.cercomp.ufg.br/weby/up/567/o/Manual\\_de\\_metodologia\\_cientifica\\_-\\_Prof\\_Maxwell.pdf](https://files.cercomp.ufg.br/weby/up/567/o/Manual_de_metodologia_cientifica_-_Prof_Maxwell.pdf). Acesso em: 19 mai. 2021.

SEGeT. VIII, 2011, Resende. **A utilização da matriz SWOT como ferramenta estratégica**: um estudo de caso em uma escola de idioma de São Paulo. 11 p. Disponível em: <https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos11/26714255.pdf>. Acesso em: 12 out. 2021.

SOUZA, Ana Clara Aparecida Alves de; *et. al.* **Identificação e análise de oportunidades nacionais e internacionais**. Porto Alegre: SAGAH, 2019. 9786556900926. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786556900926>. Acesso em: 12 out. 2021.