

ATIVIDADE AVALIATIVA II – PARTE 2

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

A) Baseado no arquivo sobre Planejamento Estratégico dado em classe, quais etapas de um Planejamento a rede de supermercados Smart junto com o supermercado Bom Preço tem que levar e consideração para se tornarem associados?

Para o processo de se tornarem associados, é importante que ambas as partes estejam atentas as fases de preparação e de desenvolvimento, pois nestas fases é onde ocorrem a definição de tópicos como missão, visão e valores e se obtém uma visão geral dos recursos que estão disponíveis para serem utilizados e como funcionará o sistema e a parceria.

B) Baseado no estudo de caso, quais benefícios o Supermercado Bom Preço poderá obter ao se associar a Rede Smart?

Afiliando-se a Rede *Smart*, o Supermercado Bom Preço pode obter benefícios de diversas áreas, como Calendários promocionais e grandes campanhas de *marketing* e *merchandising* (no Setor de Marketing), Seguro de lojas e linhas de crédito especial (Setor Financeiro), gestão de categoria e relatórios UMV (Setor de Operações de Loja), expansão da rede comercial e novos fornecedores e abastecimentos (Setor Comercial) e, por fim, consulta de cheques, conciliações de cartões e recargas de celular (Setor Tecnológico).

C) A Ferramenta Swot pode ser utilizada neste caso para a correta tomada de decisão da Rede Smart? Justifique.

Sim, pois a Matriz *SWOT* consegue ilustrar de maneira prática e eficiente os pontos fortes e fracos de um empreendimento e, conseqüentemente, como estes pontos podem refletir em oportunidades (sejam elas favoráveis ou não). Portanto é possível utilizar da ferramenta para que o gestor tenha um auxílio em sua tomada de decisão.

D) Escreva uma Missão para o Supermercado Bom Preço.

“Por meio da parceria com a rede *Smart*, se tornar referência na região (periferia de Guarulhos) e deixar de lado o rótulo de ‘empreendimento de necessidade’.”