**Diagnóstico:**

Um pouco da história da empresa:

Desde que foi fundada em 1994, a Via Oral Saúde tem sido sinônimo de competência e modelo para o mercado de Brasília, em sua missão de aproximar a sociedade da odontologia. Sua marca é de prestígio. Seus valores, sua cultura e a profunda relação mantida com seus clientes foram construídos com muita dedicação e trabalho, que sustentam e consagram o sistema Via Oral Saúde. Integridade e confiança foram sempre a base sólida para os seus projetos de ontem, hoje e continuarão sendo para os do amanhã.

Nenhuma outra empresa do setor foi capaz de se transformar tão dinamicamente face à nova ordem e à competitividade crescente do mercado. A Via Oral Saúde é uma organização de encontro e transformação constantes. É pioneira em ideias, fatos e métodos. A empresa foi a primeira a adotar a transparência total com seus clientes e fornecedores. Criou o primeiro e o mais consciente programa de fidelização de dentistas. Focando sempre a liderança em tecnologia.

1. Nome da Empresa: Via Oral Saúde
2. MVV: Missão, Visão e Valores.
3. Missão: Tornar-se um referencial em atendimento médico e odontológico a preços acessíveis
4. Visão: Ser o maior grupo de Medicina e Odontologia do Distrito Federal
5. Valores: Transparência, ética e pessoas (força de trabalho)
6. Porte da Empresa: Pequeno porte. Atuação na moda gastronômica para restaurantes e afins de Brasília e Entorno. Um casal de donos que trabalham na mão de obra e mais três funcionários.
7. Tempo de Mercado: 23 anos. Atua no mercado desde 1994.
8. Segmento:
9. Análise SWOT



**Ações Estratégicas:**

Planejamento Estratégico Via Oral Saúde

• Onde estamos?

• Para onde queremos ir?

• Como chegar lá?

Análise interna Via Oral Saúde:

* Estrutura organizacional Via Oral Saúde
* Os valores da Via Oral Saúde
* A principal meta Via Oral Saúde
* Serviços apresentados pela Via Oral Saúde
* Os pontos fortes que devem ser mantidos da Via Oral Saúde
* Os Pontos fracos que devem ser melhorados da Via Oral Saúde
* Aspectos técnicos
* Financeiros
* Infraestrutura física
* Recursos humanos

Análise externa Via Oral Saúde

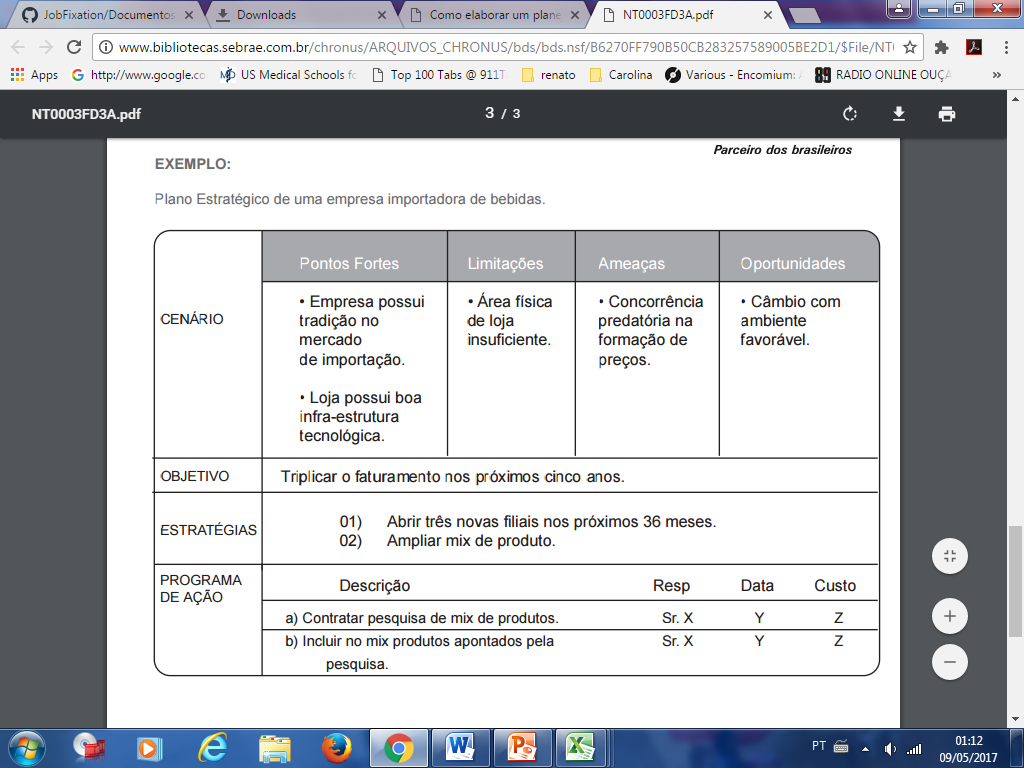
* Ameaças
* Oportunidades
* Fatores econômicos
* Sociais
* Políticos
* De mercado e outros no desenvolvimento da empresa
* Serviços apresentados pela Via Oral Saúde

Objetivos da empresa: Onde a Via Oral está e para onde quer ir?

* Objetivo financeiro da empresa
* Faturamento, rentabilidade, quantidade de filiais, posicionamento no mercado.

DEFINIÇÃO DE ESTRATÉGIAS

* Como a Via Oral alcançará suas metas?



* Novo MVV (Se necessário)
* Mapeamento da atividade fim da empresa Via Oral Saúde (vendas de contratos) (FLUXOGRAMA BIZAGI)
* Cada etapa da venda do contrato e qual o setor responsável (por exemplo, na negociação do contrato: vendedor; no fechamento do contrato: gerente ou dono da empresa; na renovação do contrato: área de contratos, etc)

Proposta

* + Lembrando que a proposta precisa ser específica, mensurável, alcançável, realizável e temporal.
  + Do que a Via Oral Saúde precisa para atrair mais clientes, aumentar sua receita, ser mais conhecida.