

# ANÁLISE ESTRATÉGICA

Na conceção de um novo negócio

Designação do projeto:

Desenvolvido por:

Data:

Iteração n.º

## Cadeia de Valor

Desenhar a cadeia de valor do(s) produto(s)  
Parceiros/subcontratados/fornecedores  
Cadeia de valor interna

## Vantagens Competitivas

Eficiência na utilização dos recursos (custos)  
Qualidade superior (para o cliente)  
Capacidade inovadora  
Elevada capacidade de resposta às necessidades de determinados clientes

Fatores críticos de sucesso

## Missão

Designação e explicação do projeto/negócio  
"Assinatura"  
Missão  
Visão  
Valores

## PEST<sup>+</sup>

Ambiente macroeconómico  
Aspetos socioculturais  
Económicos  
Político-legais  
Tecnológicos  
Demográficos  
Etc.

## Concorrentes

3 a 6 dos principais concorrentes  
Concorrente "referência"?  
Checklist para a análise da concorrência  
Matriz Comparativa

## Estratégia

Estratégia concorrencial (liderança de custo, Diferenciação, segmentação)  
Objetivos estratégicos  
Plano de crescimento

## Indústria

Qual é a indústria relevante?  
Modelo das 5 Forças  
Papel dos fornecedores e dos clientes  
Determinantes

## Forças e Fraquezas

Da ideia de negócio  
3 a 6 tópicos ordenados por relevância  
Estratégias para aproveitar os pontos fortes e mitigar os pontos fracos

## Oportunidades e Ameaças

3 a 6 tópicos ordenados por relevância  
Estratégias para aproveitar as oportunidades e mitigar as ameaças