

Worksheet 3: Análise Estratégica

1. Designação do projeto e “frase sugestiva”, explicação

[Nome do produto/serviço ou empresa]

2. Missão, Visão e Valores

[indicar missão, visão e valores da empresa a constituir ou da empresa na qual pode ser inserido o produto, serviço ou projeto proposto]

3. Competências dos promotores e colaboradores do projeto

[relevantes para este projeto, se se aplicar]

4. Vantagens competitivas da ideia de negócio

[Qual é/quais são a(s) vantagem(s) competitiva(s)? Identificar e justificar; Colocar por tópicos ou ideias-chave]

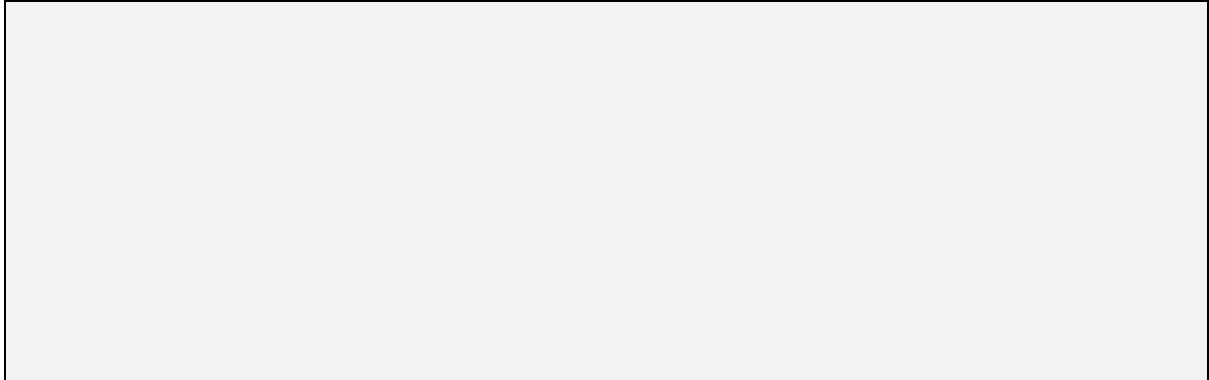
5. Fatores críticos de sucesso do negócio

[3 a 6 tópicos ordenados por relevância; Justificar; Colocar por tópicos]

6. Análise da cadeia de valor e das atividades-chave

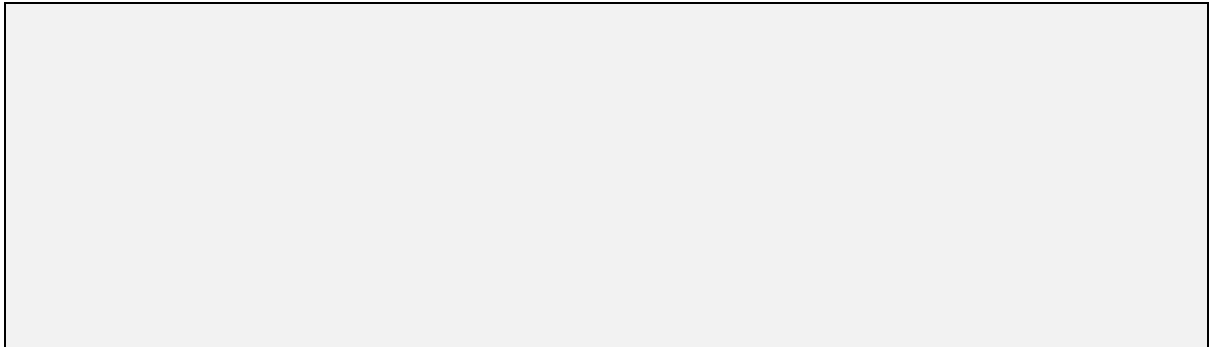
[As atividades que acrescentam valor ao longo do processo produtivo e de negócio; Competências-chave a suportar internamente; Atividades asseguradas ou partilhadas por parceiros de negócio; Observações sobre as atividades primárias; Observações sobre as atividades de suporte; Colocar por tópicos; incluir breves explicações]

7. Análise PEST



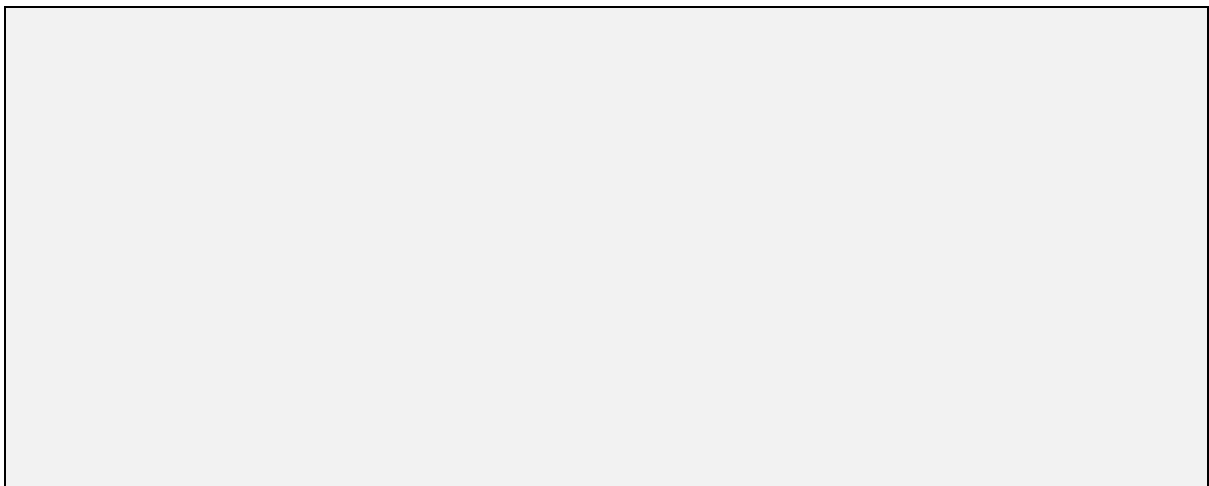
[quão estável é o ambiente político? estado da economia? Influência da tecnologia no negócio.

8. Identificar e caracterizar a indústria



[Definir a indústria na qual se insere a empresa/negócio a criar; dentro da indústria, caracterizar a indústria em função dos tipos de empresas existentes: dimensão, tipo de negócio, mercados e clientes abrangidos, etc.; análise do modelo das 5 forças]

9. Caracterizar os principais concorrentes



[quota de mercado de cada concorrente no mercado; vendas estimadas de cada concorrente; principais produtos ou serviços e suas características técnicas; parâmetros de comercialização: preços de venda, promoções, pontos de venda, formas de distribuição, assistência ao cliente; política de desenvolvimento de novos produtos; capacidade de ajustamento às mudanças operadas no mercado; reação previsível à entrada de novo concorrente]

10. Oportunidades

--

[Oportunidades que serviram de ponto de partida para a proposta de valor e de negócio e/ou oportunidades que resultam da análise do ambiente externo, 3 a 6 tópicos ordenados por relevância]

11. Ameaças

--

[Ameaças ao negócio que resultam da análise do ambiente externo, 3 a 6 tópicos ordenados por relevância, breve explicação]

12. Pontos Fortes

--

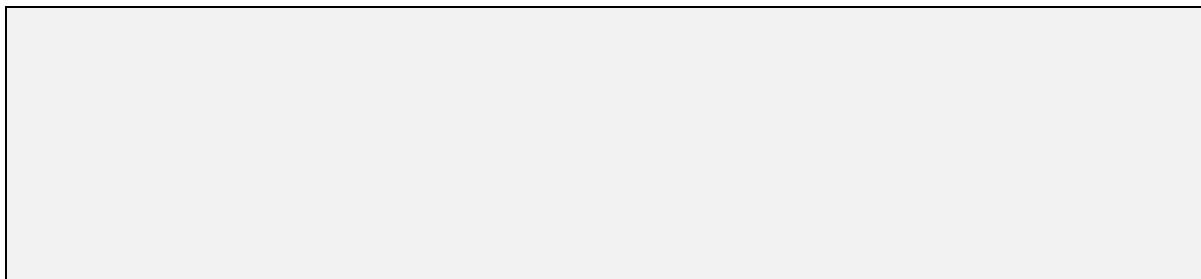
[Pontos fortes do negócio que resultam da análise do ambiente interno, 3 a 6 tópicos ordenados por relevância, breve explicação]

13. Pontos Fracos

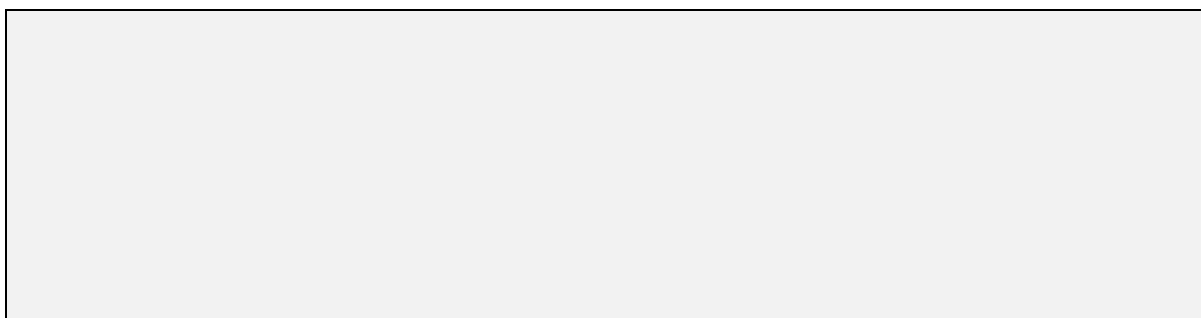
--

[Pontos fracos do negócio que resultam da análise do ambiente interno, 3 a 6 tópicos ordenados por relevância, breve explicação]

14. Como tirar partido das oportunidades e dos pontos fortes mitigando as ameaças e os pontos fracos

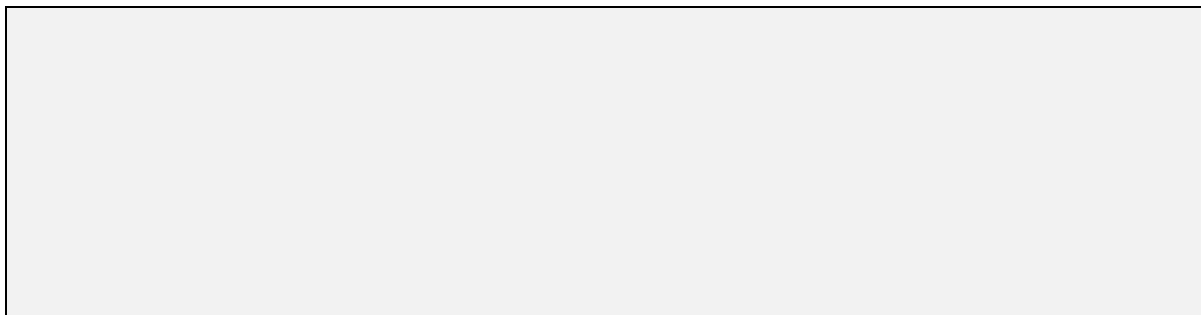


15. Estratégia



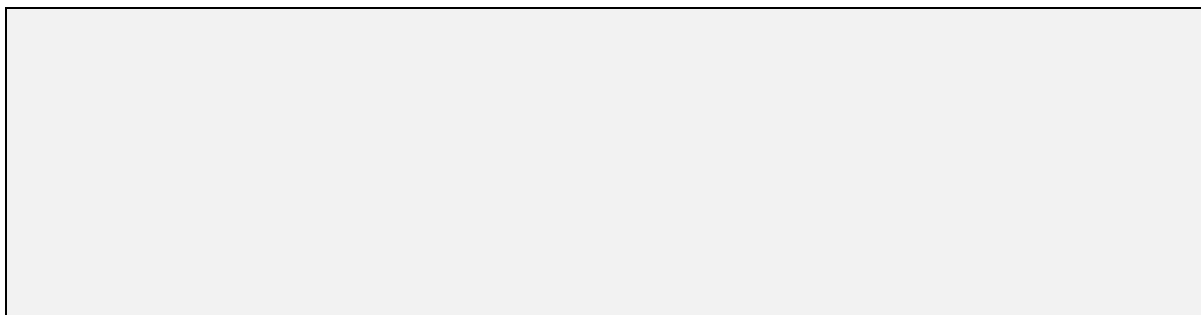
[estratégia genérica a seguir; justificar]

16. Objetivos estratégicos



[listar; incluir breves explicações]

17. Plano de crescimento



[objetivos e meios de crescimento, expansão e diversificação numa etapa posterior]