Análise SWOT

Para avaliar a importância do produto que se via desenvolver, e também se a relação esforço total/tempo sejam justificados no decorrer da criação do projeto, opta-se por fazer uma avaliação SWOT. Esta é uma técnica de planeamento estratégico que coloca o negócio em perspetiva usando as seguintes características: Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças.

O uso de uma análise SWOT ajuda a identificar formas de melhorar e maximizar oportunidades, ao mesmo tempo em que determina fatores negativos que podem prejudicar as possibilidades de sucesso.

Uma análise SWOT, permite determinar avaliações imparciais a nível dos seguintes temas:

* O negócio e a marca;
* Posição no mercado;
* Um novo projeto ou uma iniciativa;
* Uma campanha específica ou um canal.

Praticamente qualquer assunto que exija planeamento estratégico, interno ou externo, pode usufruir da análise SWOT aplicada, ajudando a evitar erros desnecessários no caminho por falta de entendimento.

**Identificar o objetivo**

Antes de se iniciar esta análise, teremos de observer em concreto o que queremos que seja avaliado, sendo específico em relação o que se quer introduzir nesta avaliação, senão corre-se o risco da mesma ficar muito extensa e parada enquanto analisamos todos os pontos intrínsecos.

**Identificar as forças**

Forças referem-se aquilo que realmente se está a executar bem, como, por exemplo, fatores que correm a favor do projeto e o que se oferece, que os competidores não conseguem atingir.

Perguntas como:

1. É efetivo ou inovador?
2. Existe boa comunicação entre o marketing e as vendas?
3. Em que é que difere do resto da indústria?

…são pontos principais para identificar essas forças.

**Identificar as fraquezas**

Ao contrário das forças, as fraquezas permitem realçar quais são os bloqueios que estão a impedir de chegar aos objetivos. O que é que os competidores oferecem que continua a ser uma limitação para o desenvolvimento do projeto.

Esta secção não é sobre conviver com os aspetos negativos, em vez disso, é fundamental prever os possíveis obstáculos que possam mitigar o sucesso.

Ao identificar estes pontos, considera-se as áreas menos lucrativas para o negócio, onde existe carência de recursos ou o que custa mais tempo e dinheiro.

Perguntas como:

* O que impediria o consumidor de comprar o produto ou envolver no negócio?
* O que o faria olhar para fora do comum?
* Qual o maior obstáculo à produtividade ou capacidade de realizar o trabalho com eficiência?

…são pontos principais para identificar as fraquezas.

**Identificar as oportunidades**

Nesta categoria, identificam-se as oportunidades estratégicas que se espera, mas que não são necessariamente alcançáveis.

Seja qual for o caso, é imporante incluir potenciais oportunidades na análise SWOT incluindo perguntas como:

* Quais as tecnologias que a minha empresa poderá usar para torná-la mais eficaz?
* Que público-alvo se quer atingir?
* Como se pode destacar do setor atual?
* Existe algo que se pode consertar/melhorar?

Este conjunto anda de mãos dadas com a categoria de fraquezas, depois de estas estarem listadas.

**Identificar as ameaças**

Para esta categoria, se ainda não foram encontradas ameaças, convém estão juntar todos os intervenientes no negócio e começar a fazer algumas questões, bem como:

* Que obstáculos podem impeder de alcançar os objetivos?
* O que está a acontecer na indústria, ou com os concorrentes, que pode mitigar o sucesso?
* Existe alguma nova tecnologia que possa entrar em conflito com o produto?

Listar as ameaças ajuda a identificar objetivamente cada uma em termos de menor e maior probabilidade de ocorrer.

|  |  |
| --- | --- |
| **Análise SWOT aplicada ao Projeto** | |
| **Forças** | **Fraquezas** |
| **Maior satisfação para adquirir o atestado de incapacidade;**  **Reconhecimento do SNS na gestão dos atestados;**  **Maior automatismo para obter um atestado;**  **Envolvimento ativo da população.** | **Investimento elevado;**  **Falta de infraestruturas para manutenção do sistema;**  **Uso apenas com ligação à *Internet*;**  **Falta de interoperabilidade entre diferentes sistemas.** |
| **Oportunidades** | **Ameaças** |
| **Expansão do produto;**  **Maior tecnologia;**  **Criação de novos empregos;**  **Iniciativas de educação em saúde;**  **Adoção de tecnologias avançadas.** | **Negócios idênticos;**  **Regulamentos e Leis;**  **Falta de investimento na tecnologia;**  **Comprometer a integridade e a confidencialidade dos dados do utente.** |

Relativamente às **Forças**, é inegável dizer que quanto melhor for o automatismo de uso da aplicação, maior é a satisfação de adquirir o atestado de incapacidade. Com isto, é possível que utentes de cidades diferentes opinem sobre esta forma de obter os documentos e levem essa experiência para outras pessoas, a reconhecerem e adotarem o produto de forma a permitir receber os atestados de forma ágil e eficaz. Isto concede um envolvimento mais ativo da população no alcance dos mesmos.

Relativamente às **Oportunidades**, aqui teremos a possibilidade de expansão do produto, conforme foi referido nas forças, através do conhecimento partilhado por quem usufrui do produto. Incentivar à educação em saúde como, formações, conhecimento, será uma forma de evoluir o produto e quem sabe interagir com a educação dos estudantes das universidades e politécnicos. Isto para a criação e melhoramento das funcionalidades do produto. A criação de novos empregos também é possível se a expansão do produto for concretizável. Ao mesmo tempo que tudo isto acontece, o projeto torna-se mais próximo do objetivo inicial.

Relativamente às **Fraquezas**, existe sempre em quase todos os projetos, o investimento. Neste caso, a compra de uma nova tecnologia pode implicar um elevado investimento, assim como a sua manutenção para que não seja alvo de falha ou perda da informação do utente, entre outros. O uso limitado do produto, apenas em locais com acesso à *Internet*, pode ser também um fator de fraqueza, pois muitas pessoas não tem facilidade no seu acesso. Essa falta de uso pode também influenciar a experiência e conhecimento sobre o produto.

Relativamente às **Ameaças**, existem umas mais importantes que influenciam muitas outras, que são elas, o facto de haver já negócios parecidos, como o SNS, que pode influenciar a escolha do paciente a escolher ou não a utilização do nosso produto; o facto de estar limitado a regulamentos e leis que obrigam a termos de responsabilidade e informação ao utente sobre o uso do mesmo. Por último, o comprometimento da integridade dos dados devido a ruturas no sistema, ou seja, falta de manutenção e *software* inadequado para a sua segurança.