

SWOT da globalização



Trabalho realizado por José Fernandes Nº9 2ºpsi

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Social Europeu

Introdução

O que significa SWOT?

SWOT significa forças, fraquezas, oportunidade e ameaças, portanto, é uma técnica para avaliar esses quatro aspetos num negócio. Com esta “estratégia”, pode reduzir as chances de fracassar, entendendo o que está/vai falhar e eliminar riscos que o/a pegariam de surpresa.

Pode também usar esta estratégia para distinguir a sua empresa dos concorrentes, competindo com o sucesso no mercado



Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Social Europeu

Desenvolvimento

Então e pergunta você, como se faz uma análise SWOT? É muito simples.

Primeiro, elabore uma matriz de análise SWOT como abaixo, que, para cada aspeto, indica o que escrever.

Strengths What do you do well? What unique resources can you draw on? What do others see as your strengths?	Weaknesses What could you improve? Where do you have fewer resources than others? What are others likely to see as weaknesses?
Opportunities What opportunities are open to you? What trends could you take advantage of? How can you turn your strengths into opportunities?	Threats What threats could harm you? What is your competition doing? What threats do your weaknesses expose to you?

Segundo, é aconselhável que faça esta estratégia em conjunto com os trabalhadores ou sócios da sua empresa. Se não tiver, não há problema em fazer sozinho/a. Sempre que encontrar/em uma força, fraqueza, oportunidade ou ameaça, anote nos espaços em branco.

Para esclarecer a qual secção uma ideia pertence, pode ser útil pensar nos pontos fortes e fracos como fatores internos - isto é, relacionados à organização, os seus ativos, processos e pessoas. Pense em oportunidades e ameaças como fatores externos, decorrentes do seu mercado, concorrência e economia em geral.

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Social Europeu

Strenghts

As strenghts ou pontos fortes, são coisas que a sua organização faz particularmente bem ou de uma maneira que o distingue dos seus concorrentes. Pense nas vantagens que a sua organização possui sobre as outras, pode ajudar até na motivação do grupo de trabalho.

Lembre-se de que qualquer aspeto da sua organização é apenas uma força se lhe trazer uma clara vantagem. Por exemplo, se todos os seus concorrentes fornecem produtos de alta qualidade, um processo de produção de alta qualidade não é uma força no seu mercado: é uma necessidade.



Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Social Europeu

Weaknesses

As weaknesses ou fraquezas, como os pontos fortes, são características inerentes à sua organização, foque no todo da sua empresa e pense no que poderia melhorar e nos tipos de práticas que deve evitar. Perca um tempo a pensar no que está em falta para ser melhor que os concorrentes...



Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Social Europeu

Opportunities

Opportunities ou oportunidades são aberturas os chances de que algo positivo possa acontecer, mas você precisará reivindicá-las por si mesmo/a!

Este aspeto é mais futurístico, já que podem surgir com o desenvolvimento no mercado ou na tecnologia que usa na empresa. Ser capaz de detetar bem as oportunidades e aproveitá-las pode fazer uma enorme diferença na tentativa de liderança do mercado.

Tente pensar apenas em pequenas vantagens, coisas que possam ter impacto, sem mudar muito o total da empresa



Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Social Europeu

Threats

Threats ou ameaças incluem qualquer coisa que possa afetar negativamente os seus negócios de fora, como as mudanças de exigência do mercado ou falta de trabalhadores. É VITAL antecipar ameaças e agir contra elas antes de tornar vítima das mesmas e o crescimento da empresa parar.

Pense nos obstáculos que enfrenta para colocar o seu produto no mercado e vender. Pode perceber que os padrões ou especificações de qualidade dos seus produtos estão a mudar e que será necessário alterá-los para permanecer na liderança. A evolução da tecnologia é uma ameaça sempre presente, além de uma oportunidade, como dito em cima!

Sempre considere o que os seus concorrentes estão a fazer ou a planear e se você deve mudar a ênfase da sua organização para enfrentar o desafio. Mas lembre-se de que o que eles estão planear pode não ser a coisa certa a fazer e evite copiá-los sem saber como isso melhorará a posição da sua empresa



Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Social Europeu

Conclusão

Como conclusão, apresento um exemplo de uma tabela que fiz sobre os SWOT

Strengths What do you do well? What unique resources can you draw on? What do others see as your strengths?	Weaknesses What could you improve? Where do you have fewer resources than others? What are others likely to see as weaknesses?
<ul style="list-style-type: none"> - Somos capazes de responder muito rapidamente, pois não temos burocracia e nenhuma necessidade de aprovação maior da gerência. - Somos capazes de oferecer realmente um bom atendimento ao cliente, com a pequena quantidade atual de trabalho temos tempo de sobra para nos dedicarmos ao cliente - O nosso consultor líder tem uma forte reputação no mercado - Podemos mudar de direção rapidamente se acharmos que o nosso marketing não está a funcionar - Temos despesas gerais baixas, portanto podemos oferecer bons valores para os clientes 	<ul style="list-style-type: none"> - A nossa empresa tem pouca presença/reputação no mercado - Temos uma equipa pequena, com uma base superficial de habilidades em muitas áreas - Somos vulneráveis a funcionários vitais estarem doentes ou de saída - O nosso fluxo de caixa não será confiável nos primeiros tempos
Opportunities What opportunities are open to you? What trends could you take advantage of? How can you turn your strengths into opportunities?	Threats What threats could harm you? What is your competition doing? What threats do your weaknesses expose to you?
<ul style="list-style-type: none"> - O nosso setor de negócios está em expansão, com muitas oportunidades futuras para o sucesso - O governo local quer incentivar o negócio local - Os nossos concorrentes podem demorar para adotar novas tecnologias 	<ul style="list-style-type: none"> - Desenvolvimento em tecnologia podem mudar este mercado, estando aquém da nossa capacidade de adaptação - Uma pequena mudança no foco de um grande concorrente pode acabar com qualquer posição de mercado que alcançarmos

Com este trabalho, já sei o que fazer para ajudar a minha avó no negócio dela, o que vai ser bastante vantajoso!

Cofinanciado por: