

ANÁLISE SWOT APLICADA: CONCEITO E UM ESTUDO DE CASO

Entenda a Análise SWOT e veja na prática como Dona Ana, nesse Estudo de Caso hipotético, fez seu negócio crescer como nunca.

Análise SWOT ou Matriz SWOT é um exercício de reflexão, que nos ajuda a descobrir oportunidades e ameaças num negócio. O modelo SWOT é aplicado na análise de qualquer tipo de cenário, desde a criação de um blog até a gestão de uma multinacional.

A Análise SWOT se resume a quatro listas que devem ser elaboradas:

1. Lista de características do negócio que o fortalecem, vantagens competitivas;
2. Fragilidades do negócio, desvantagens;
3. Aspectos externos positivos que se usam das forças da empresa para gerar oportunidades de melhoria;
4. Aspectos externos que representam riscos para o cenário.

ANÁLISE SWOT

	Fatores positivos	Fatores negativos
Fatores internos	Forças Strengths	Fraquezas Weakness
Fatores externos	Oportunidades Opportunities	Ameaças Threats

ORIGEM

O termo SWOT vem do inglês: Forças (Strengths), Fraquezas (Weaknesses), Oportunidades (Opportunities) e Ameaças (Threats), sendo conhecido no Brasil também como Análise PFOA (Potencialidades, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças).

A matriz SWOT ganhou destaque pela primeira vez quando a Universidade de Stanford patrocinou um projeto de pesquisa, nas décadas de 60 e 70, usando dados da lista das 500 maiores empresas da revista Fortune.

ESTUDO DE CASO

Sorveteria Dona Ana

Dona Ana revolucionou sua sorveteria depois de identificar suas oportunidades e ameaças mais relevantes com a ajuda da Matriz SWOT.

Dona Ana faz os sorvetes em casa com amor e carinho, e embora estes sejam deliciosos, faz quinze anos que o mesmo dinheiro entra durante o verão, e 15 anos que os invernos são ingratos.

Com o conhecimento prático que Dona Ana tem de seu negócio e com a ajuda do Modelo SWOT, fica fácil entender as oportunidades e ameaças com apenas uma breve reflexão. O primeiro ponto a refletir são as FORÇAS do negócio. “Que variações no cenário fazem meu negócio prosperar? Quem é meu principal cliente?”

Bate-papo da Dona Ana com nosso consultor fictício de SWOT:

Consultor: – Dona Ana, em que situação a senhora vende mais sorvetes?

Dona Ana: – Com certeza em dias quentes, quando a sede bate a moeda cai!

Consultor: – E quem mais compra sorvete nesses dias?

Dona Ana: – Ah são as crianças. Mas no frio elas desaparecem, as mães andam com muito medo da gripe. No inverno só vendo para clientes antigos que gostam do meu sorvete caseiro.

Com essa breve reflexão chegamos ao primeiro quadro do Modelo SWOT, as Forças do negócio: a sorveteria é mais forte no calor, mas no inverno também tem uma oportunidade se a pessoa estiver com sede depois de andar o parque todo. Hoje crianças são os maiores clientes, mas também vemos que a busca por qualidade atrai clientes adultos, mesmo em dias amenos.

Depois de analisar as forças, o próximo quadro da Matriz SWOT indica que reflitamos agora a respeito das fraquezas do negócio.

As fraquezas mais óbvias são aquelas inversas as forças, por exemplo, se “dias quentes” é uma força, a dependência do clima é claramente uma fraqueza da sorveteria.

E assim como acontece no negócio da Dona Ana, olhando para as forças e fraquezas do seu negócio, as oportunidades praticamente aparecem sozinhas no papel. Continuando no exemplo da Dona Ana, ora, se vemos que adultos compram pela qualidade, então atrair um público premium faz todo sentido. Aproveitar os dias frios para vender bebidas quentes também soa óbvio depois da Análise SWOT.

Agora analise o modelo de Matriz SWOT montado abaixo, e repare como as ameaças e oportunidades de crescimento da sorveteria da Dona Ana ficam evidentes:



Depois de refletir sobre sua Matriz SWOT, Dona Ana mudou o nome da sua sorveteria, pintou as cadeiras e aprendeu a fazer um belo expresso, e seu lucro cresceu em todas as estações do ano!

Sorvetes Cabeiros
Dona Ana
e Cafeteria

Na análise SWOT do seu negócio, reflita profundamente sobre cada um dos quatro quadros do modelo e ordene os itens por importância. É importante que a Matriz SWOT seja frequentemente revista, como o ciclo PDCA (<http://planare.com.br/blog/o->

que-ciclo-pdca) sugere para todo seu planejamento estratégico (<http://planare.com.br/blog/planejamento-estrategico-na-pratica>).

A ordem do pensar da Análise SWOT pode ser usada não apenas no estudo geral do modelo de negócio da empresa, mas também em questões específicas e pontuais. Pensar, considerar, refletir, e continuar fazendo isso sempre é o que diferencia as empresas de sucesso das estagnadas.

TEXTO RETIRADO EM SUA ÍNTEGRA DO SITE:
<http://planare.com.br/blog/analise-swot-aplicad>