

Este conteúdo faz parte da série:

[Análise SWOT](#)

[Ver 8 posts dessa série](#)

A **análise SWOT**, também conhecida como **análise FOFA** ou **matriz SWOT**, é uma análise pautada no equilíbrio entre o **ambiente interno** de uma empresa - Forças (Strengths) e Fraquezas (Weaknesses) - e o **ambiente externo** - Oportunidades (Opportunities) e Ameaças (Threats). Por isso a sigla SWOT.

Foi desenvolvida na década de 60 na Universidade de Stanford e, rapidamente, se transformou num exercício/método utilizado por todas as principais empresas do mundo na formulação de suas [estratégias](#).



Olá, eu sou sua nova Planilha de Análise SWOT

CLIQUE AQUI

Índice:

- [I\) Forças \(Strengths\)](#)
- [II\) Fraquezas \(Weaknesses\)](#)
- [III\) Oportunidades \(Opportunities\)](#)
- [IV\) Ameaças \(Threats\)](#)
- [Conclusão](#)

Veja também: como usar este artigo como [referência bibliográfica](#)

Significado: O nome, SWOT, é uma sigla que significa Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças). Por essa razão, o conceito também é conhecido como análise / [matriz FOFA](#), em português.

Quando usar: Essas áreas são separadas entre [análise interna](#) (forças e fraquezas) e análise externa (oportunidades e ameaças). Além disso, também existe a visão dos elementos que ajudam (forças e oportunidades) e aqueles que atrapalham (ameaças e fraquezas). Assim, a Análise SWOT ou FOFA se torna um exercício completo de análise de ambiente que deve ser aplicado em qualquer processo de [planejamento estratégico](#).

Como fazer: O exercício de criar a sua [análise SWOT](#) consiste em levantar o maior número

possível de itens para cada área. Portanto, vamos analisar ponto a ponto mostrando uma **matriz swot exemplo** abaixo.



I) Forças:

As forças são elementos internos que trazem benefícios para o seu negócio. Uma outra maneira de pensar sobre isso é imaginar os elementos que estão sob o seu controle, ou seja, você consegue decidir se mantém ou não a situação. Alguns exemplos podem ser:

- 1) A união da sua [equipe](#)
- 2) Uma certa quantidade de ativos (imóveis, equipamento moderno, etc)
- 3) Localização privilegiada
- 4) Relacionamentos estratégicos
- 5) Modelo de cobrança
- 6) Competências específicas da [equipe](#)
- 7) Portfólio de clientes de qualidade

São praticamente infinitas as forças que podem ser listadas em um negócio, mas é importante focar no que realmente faz diferença e, também, elementos que podem ser trabalhados em cima.

Faz-se uma análise SWOT não apenas para refletir, mas para criar [planos de ação](#) que maximizem fatores positivos e diminua impacto de fatores negativos. Vamos aprofundar o exemplo acima.

- 1) A união da sua equipe** -> Montar um [sistema de remuneração](#) integrado
- 2) Uma certa quantidade de ativos (imóveis, equipamento moderno, etc)** -> Capitalização barata
- 3) Localização privilegiada** -> Focar em estratégias de [marketing](#) no local
- 4) Relacionamentos estratégicos** -> Segmentar projetos para esse público que temos acesso
- 5) Modelo de cobrança** -> Preços mais competitivos ou economias no [estoque](#).
- 6) Competências específicas da equipe** -> estruturar serviços pautados nelas
- 7) Portfólio de clientes de qualidade** -> coletar depoimentos para utilizar na publicidade

II) Fraquezas:

As fraquezas são elementos internos que atrapalham o negócio. De modo complementar às forças, são aquelas características dentro do seu controle, mas que não ajudam na realização da missão. Alguns exemplos são:

- 1) Produto altamente perecível
- 2) Matéria prima escassa
- 3) Equipe pouco qualificada
- 4) Tecnologia ultrapassada
- 5) Processo de entrega

Novamente, o interessante é buscar ações para mitigar essas fraquezas. Logicamente, é importante sair do lugar comum como “falta de dinheiro -> conseguir mais dinheiro”. Isso dito, vamos aos exemplos:

- 1) Produto altamente perecível** -> Fazer uma [precificação](#) amigável à troca e retorno ao ponto de venda
- 2) Matéria prima escassa** -> Mudar de matéria prima ou assumir um posicionamento de luxo
- 3) Equipe pouco qualificada** -> Desenvolver produtos mais simples ou mudar o processo para aproveitá-los
- 4) Tecnologia ultrapassada** -> Vender a estrutura para outras empresas
- 5) Processo de entrega lento** -> Deixar o cliente retirar ele mesmo o produto com mega desconto



Olá, eu sou sua nova Planilha de Análise SWOT [CLIQUE AQUI](#)

III) Oportunidades:

As oportunidades são as situações externas à empresa que podem acontecer e afetar positivamente no negócio. Estes fenômenos normalmente estão fora do controle da empresa, mas existe uma chance deles acontecerem. Alguns exemplos são:

- 1) Vai sair uma nova lei

- 2) Pode surgir um novo curso
- 3) Minha concorrente precisa de ajuda
- 4) Ter acesso à uma nova tecnologia
- 5) Algum produto complementar ao meu ser lançado

As oportunidades são muito parecidas com sonhos do tipo “se isso acontecer, vai ser muito bom.”. E, embora elas estejam fora do controle da empresa, deve-se haver uma preparação mínima para o caso dela ocorrer. Vamos avançar com os exemplos:

- 1) Vai sair uma nova lei** -> Desenvolver um produto específico para atendê-la
- 2) Pode surgir um novo curso** -> Planejar para os funcionários terem acesso à ele
- 3) Minha concorrente precisa de ajuda** -> Podemos fazer uma fusão ou aquisição
- 4) Ter acesso à uma nova tecnologia** -> Planejar uma nova linha de produtos
- 5) Algum produto complementar ao meu ser lançado** -> Buscar parceria de [marketing](#)

IV) Ameaças:

Por fim, as ameaças são situações externas à empresa que podem atrapalhar o negócio. Assim como as oportunidades, estão fora do controle da empresa, mas sabe-se que existe uma chance de acontecerem. Alguns exemplos, são:

- 1) Entrada de um concorrente internacional no mercado
- 2) Pirataria dos seus produtos
- 3) Mudança na legislação do seu setor
- 4) Escassez de mão de obra
- 5) Catástrofes naturais/guerras

As ameaças podem ser traduzidas pelos medos que existem por parte da [gestão da empresa](#). Igualmente às oportunidades, deve-se pensar, mesmo que por alto, maneiras de mitigá-las. Vamos lá:

- 1) Entrada de um concorrente internacional no mercado** -> Fazer contrato de longo prazo com [fornecedores](#)
- 2) Pirataria dos seus produtos** -> Estratégias para usar o [marketing](#) gratuito gerado
- 3) Mudança na legislação do seu setor** -> Desenvolver um produto específico para atendê-la
- 4) Escassez de mão de obra** -> Desenvolver um curso de [capacitação](#) próprio seu
- 5) Catástrofes naturais/guerras** -> Ter planos alternativos e buscar novos mercados



Olá, eu sou sua nova Planilha de Análise SWOT

CLIQUE AQUI



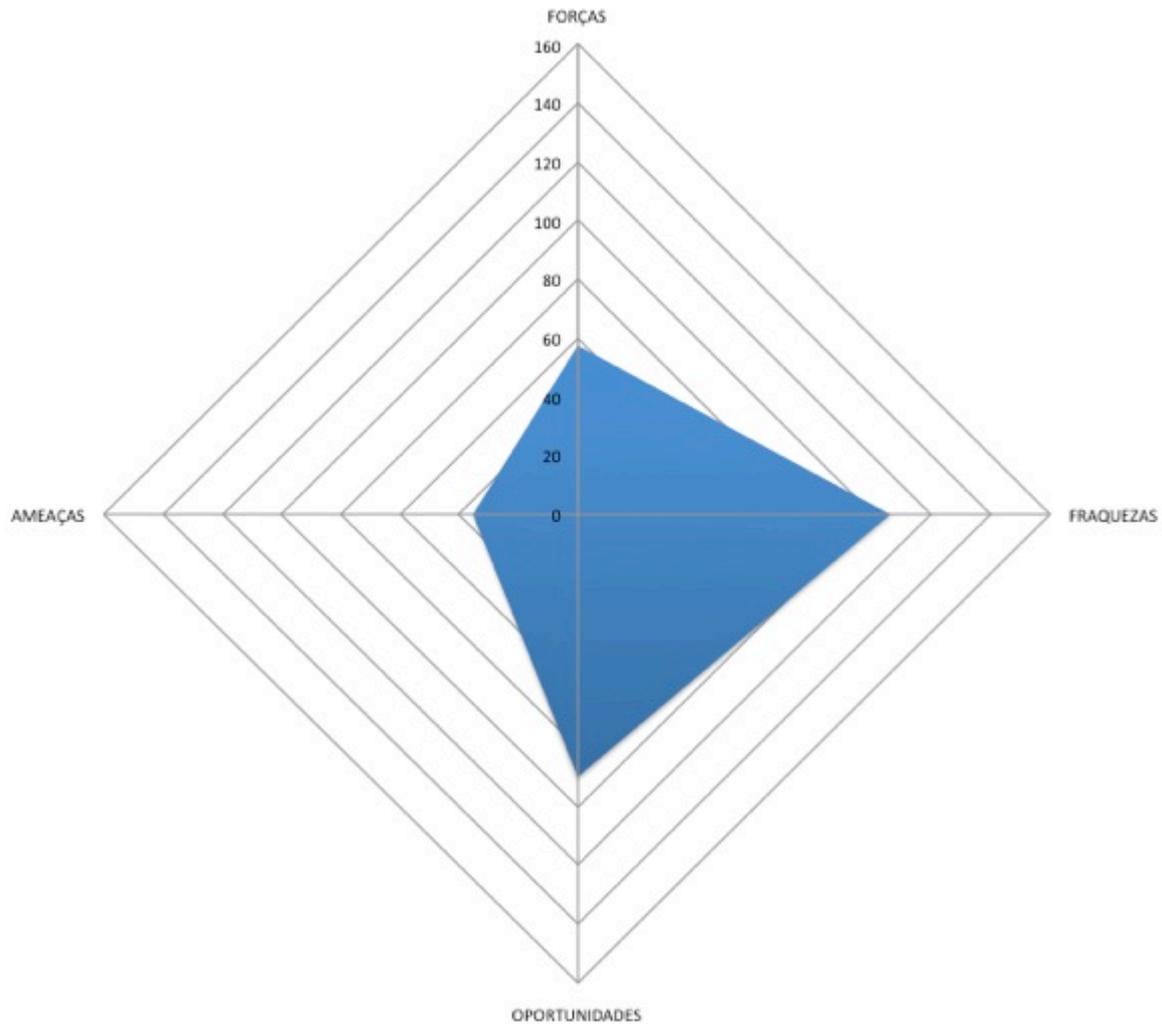
Conclusão:

A criação da matriz / análise SWOT (FOFA) é etapa essencial para qualquer [planejamento estratégico](#) de sucesso. Aqui na [LUZ](#), oferecemos ferramentas de gestão para empresas, incluindo uma [Matriz SWOT em excel](#).

Nesta planilha, com uma [matriz swot exemplo](#), criamos um gráfico que permite visualizar a situação da sua empresa de uma só vez, veja exemplo abaixo!

Para usar este artigo como referência bibliográfica:

Leandro Borges, Como desenvolver uma matriz ou análise SWOT (FOFA). Disponível em: <http://blog.luz.vc/o-que-e/como-desenvolver-uma-matriz-ou-analise-swot-fofa/>. Acesso em: (dia, mês e ano)



- Veja também: [Vídeo - Análise SWOT \(FOFA\): o que é e como fazer](#)

Você já conhece o melhor curso de excel do mercado? Clique no banner abaixo:



Olá, eu sou o seu novo Curso de Excel! :)

CLIQUE AQUI



Resumo



Nome do Artigo

Como Desenvolver uma Matriz ou Análise SWOT (FOFA)

Descrição

O que é: A famosa matriz SWOT, também dita análise, foi desenvolvida na década de 60 na Universidade de Stanford e, rapidamente, se transformou num exercício/método utilizado por todas as principais empresas do mundo na formulação de suas estratégias.

Autor

Leandro Borges

Nome da Empresa

LUZ

Logo da Empresa

