

Já falamos em outros artigos aqui no Blog ([que você pode conferir clicando aqui](#)) da importância da Análise SWOT para as empresas. Se você ainda não está familiarizado com ela, aqui vai um resumo breve: é uma ferramenta de gestão utilizada há várias décadas para analisar os ambientes internos e externos de um negócio. No entanto, embora utilizada há anos, muitos gestores ainda encontram dificuldades na hora de levantar os principais Pontos Fortes e Fracos da empresa, na etapa de análise do ambiente interno. Pensando em resolver essa dificuldade, resolvi escrever esse artigo com alguns métodos e dicas que vão te auxiliar a entender melhor o seu próprio negócio e descobrir as principais forças e fraquezas dele, dando um norte na hora de fazer a sua Análise SWOT.



Olá, eu sou sua nova Planilha de Análise SWOT

CLIQUE AQUI



## Métodos para identificar

### Fazer listas por áreas

Começando do mais simples, o primeiro método é simplesmente fazer uma lista dos principais pontos que podem ser considerados como forças e fraquezas em cada área da empresa. Para isso você deve ir de área em área e verificar algumas coisas como:

- 1) Existem processos diferentes ou inovadores que tragam algum tipo de vantagem competitiva para o negócio?
- 2) Existe alguma falha ou limitação técnica em alguma das áreas?
- 3) Alguma área faz um trabalho melhor ou pior que os concorrentes?
- 4) O que torna uma área única na minha empresa?

Essas são algumas perguntas simples que, ao serem respondidas com visitas e observando as áreas do negócio, o gestor já consegue visualizar alguns itens que podem ser considerados fraquezas e forças da organização. O importante aqui é começar a ter insumos que gerem uma reflexão do que são as forças e fraquezas na empresa, portanto sinta-se livre de adicionar mais perguntas e questionamentos.

## Diagnóstico Empresarial

O Diagnóstico Empresarial é uma ferramenta essencial para o gestor descobrir o grau de maturidade da empresa e as principais forças e fraquezas de um negócio. O Diagnóstico Empresarial é uma metodologia de avaliação da empresa que vai te ajudar a analisar mais profundamente os problemas e as soluções diferenciadas em cada área do negócio. Composto por uma série de perguntas e critérios a serem respondidos e avaliados, o Diagnóstico analisa o grau de maturidade de gestão de um negócio baseando-se em boas práticas de gestão do mercado. Com ele você enxerga claramente quais as áreas são as mais fracas e as mais fortes da empresa. Veja na imagem abaixo, por exemplo, a pontuação de cada critério baseado nas respostas de um Diagnóstico Empresarial.

Sub Área	Pontuação Atual	Pontuação Mínima Recomendada	Pontuação Desejada	Urgência para atingir o desejado
<b>Estratégia</b>				
Estratégia de curto prazo	81%	81%	80%	Urgente
Estratégia de médio prazo	100%	69%	80%	Urgente
Estratégia de longo prazo	69%	100%	80%	Pouco urgente
Análise do ambiente	94%	69%	80%	Nada urgente
<b>Finanças</b>				
Planejamento financeiro	31%	44%	50%	Urgente
Controle financeiro	25%	25%	30%	Muito urgente
Margem de contribuição e lucratividade	44%	25%	10%	Pouco urgente
Indicadores financeiros	25%	25%	70%	Nada urgente

Um Diagnóstico empresarial bem feito auxilia na hora de definir quais áreas são mais deficitárias em termos de maturidade de Gestão na empresa e, além de servir como ferramenta para propor melhorias, também serve como uma ferramenta para auxiliar na hora de montar a sua Análise SWOT, já que você saberá claramente quais as áreas da empresa mais fortes e as mais fracas.

**[Aqui na LUZ temos uma Planilha pronta de Diagnóstico Empresarial, com todas as perguntas e critérios já definidos, para que você simplesmente aplique o método na sua empresa e já comece a colher os resultados. Você pode testar essa Planilha clicando aqui.](#)**

## Brainstorming

Depois de fazer a lista e o Diagnóstico da empresa, é hora de reunir a equipe de gestores responsável pela estratégia do negócio e começar a analisar os resultados desses esforços de levantamento de insumo. Assim, com o time reunido em um brainstorming, é possível analisar item a item e consolidar a lista final de forças e fraquezas da empresa, com base nesses elementos levantados anteriormente.

Além de consolidar a lista final, uma boa prática na hora de definir as suas forças e fraquezas na hora de preencher a sua análise SWOT é definir graus de importância para cada uma das forças e fraquezas da empresa, levando em consideração o quanto elas teriam de impacto nas estratégias futuras.



## Outras dicas

Separei também duas dicas menores que podem te auxiliar na hora de identificar as Forças e fraquezas do seu negócio. São elas:

- Olhe alguns indicadores da sua empresa e veja se eles podem significar uma força ou uma fraqueza. Por exemplo: Se você tem uma alta disponibilidade de caixa, uma possível força pode ser “Possui caixa para fazer novos investimentos”. Do mesmo modo, se a sua lucratividade está baixa isso pode significar que você tem fraquezas como “custos elevados de produção”.
- Você pode envolver toda a equipe da sua empresa para levantar possíveis forças e fraquezas que eles enxergam no negócio. Perguntar para os colaboradores da empresa o que eles enxergam como pontos fortes e fracos pode levar a novos insights na hora de preparar a sua Matriz SWOT.



Olá, eu sou sua nova Planilha de Análise SWOT

CLIQUE AQUI



[Se você precisa de uma ferramenta para auxiliar no processo de criação da sua Matriz SWOT, confira a nossa Planilha de Análise SWOT, clicando aqui!](#)