

Ferramentas de Gestão Estratégica

As 3 ferramentas da aula, prontas pra você aplicar pensando na empresa inteira — imprima ou preencha direto na tela.

1 Análise SWOT (FOFA)

Forças e Fraquezas (interno, você controla) · Oportunidades e Ameaças (externo, o mercado dita).

Preencha os 4 quadrantes com fatos específicos do seu negócio — evite frases genéricas como "o mercado está competitivo". O valor está no que é concreto e específico da sua operação.

Forças O que sua empresa já faz bem, de forma consistente e verificável.	Fraquezas O que ainda limita o resultado, e está sob seu controle mudar.
Oportunidades Movimentos do mercado que você poderia aproveitar.	Ameaças Movimentos do mercado que podem prejudicar o negócio.

SUAS ANOTAÇÕES POR QUADRANTE

Quadrante	Fato específico (não genérico)
Forças	
Fraquezas	
Oportunidades	
Ameaças	

Ferramentas de Gestão Estratégica

2

Balanced Scorecard

Traduz a visão em indicadores nas 4 perspectivas — não só a financeira.

EXEMPLO DO CURSO — UM INDICADOR POR PERSPECTIVA

Financeira: margem líquida do trimestre. Clientes: taxa de retenção de clientes. Processos Internos: tempo médio de entrega do pedido. Aprendizado e Crescimento: horas de treinamento por colaborador ao ano — o quadrante mais esquecido, e o que sustenta os outros três no longo prazo.

SEUS INDICADORES POR PERSPECTIVA

Perspectiva	Objetivo	Indicador	Meta
Financeira			
Clientes			
Processos Internos			
Aprendizado e Crescimento			

Ferramentas de Gestão Estratégica

3

5 Forças de Porter

Avalia se o setor, estruturalmente, favorece ou dificulta gerar lucro — independente da sua execução.

Para cada força, classifique a intensidade (baixa / média / alta) e anote o porquê com um fato específico do seu setor.

1. RIVALIDADE ENTRE CONCORRENTES

Quantos concorrentes diretos disputam o mesmo cliente, e com que intensidade?

Intensidade (baixa/média/alta)	Por quê (fato específico)

2. AMEAÇA DE NOVOS ENTRANTES

Quão fácil é para um novo concorrente entrar no seu mercado?

Intensidade (baixa/média/alta)	Por quê (fato específico)

3. AMEAÇA DE SUBSTITUTOS

Existe uma solução totalmente diferente que resolve a mesma necessidade do cliente?

Intensidade (baixa/média/alta)	Por quê (fato específico)

4. PODER DE NEGOCIAÇÃO DE FORNECEDORES

Seus fornecedores conseguem impor preço ou condição sem alternativa viável?

Intensidade (baixa/média/alta)	Por quê (fato específico)

5. PODER DE NEGOCIAÇÃO DE CLIENTES

Poucos clientes concentram grande parte da sua receita e pressionam preço?

Intensidade (baixa/média/alta)	Por quê (fato específico)