

## ANEXO 8

### MATRIZ SWOT (FOFA) e CANVAS

#### MATRIZ SWOT (FOFA)

	AJUDA	ATRAPALHA
<b>INTERNA</b> <b>(Organização)</b>	<b>FORÇAS:</b> 1. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 2. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 3. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 4. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 5. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	<b>FRAQUEZAS:</b> 1. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 2. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 3. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 4. XXXX XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
<b>EXTERNA</b> <b>(Ambiente)</b>	<b>OPORTUNIDADES:</b> 1. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 2. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 3. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 4. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	<b>AMENÇAS:</b> 1. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 2. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 3. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX 4. XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

## CANVAS

<b>Parcerias Chave:</b> 1. XXXXX 2. XXXXX 3. XXXXX 4. XXXX 5.	<b>Atividades Chave:</b> 1. XXXXX 2. XXXXX 3. XXXXX 4. XXXX  <b>Recursos Chave:</b> 1. XXXXX 2. XXXXX 3. XXXXX 4. XXXX 5.	<b>Propostas de Valor:</b> 1. XXXXX 2. XXXXX 3. XXXXX 4. XXXX 5.	<b>Relacionamento:</b> 1. XXXXX 2. XXXXX 3. XXXX 4. XXXX  <b>Canais:</b> 1. XXXXX 2. XXXXX 3. XXXX 4. XXXX 5.	<b>Segmentos de Clientes:</b> 1. XXXXX 2. XXXXX 3. XXXXX 4. XXXXX 5.
<b>Estrutura de Custos:</b> 1. XXXXX 2. XXXXX 3. XXXXX 4. XXXX 5.		<b>Fontes de Receita:</b> 1. XXXXX 2. XXXXX 3. XXXXX 4. XXXX 5.		

## DESCRIÇÃO PARA APOIAR O PREENCHIMENTO

### MATRIZ SWOT (FOFA)

#### Análise Interna

– **Forças:** Refere-se aos elementos, fatores e características do ambiente interno da corporação que representam as vantagens que a empresa possui em relação aos concorrentes. Pode abranger a diferenciação, conjunto de talentos, histórico, técnica, qualidade, rapidez, entre outros fatores.

– **Fraquezas:** Abrange os elementos, fatores e características do ambiente interno da empresa que representam as desvantagens da empresa, estuda quais aptidões interferem e prejudicam o andamento da empresa e que precisam ser corrigidos.

#### Análise Externa

– **Ameaças:** Referem-se aos fatores externos que influenciam negativamente a empresa, prejudicando o funcionamento da organização, no planejamento estratégico, nos objetivos e resultados, criando um ambiente desfavorável;

– **Oportunidades:** São os fatores externos que influenciam positivamente a empresa, criando um cenário favorável. Por exemplo, quando há o crescimento da renda mensal média dos trabalhadores e aquecimento da economia de um determinado país ou bloco econômico.

*FONTE:* <https://www.laboneconsultoria.com.br/o-que-e-e-como-fazer-matriz-swot/>, acesso em 19 de setembro de 2021.

### CANVAS

Observe quais são os nove blocos do [Business Model Canvas](#) e quais as informações com que você deve preencher cada um deles:

- 1. Segmento de Clientes:** este deve ser o primeiro bloco a ser preenchido. Informe aqui qual é seu nicho de clientes. Lembre-se que “quem vende para todo mundo, não vende para ninguém”. Todo o seu canvas – o seu negócio – será construído sobre o segmento de clientes definido primeiramente.
- 2. Oferta de Valor:** explicita neste bloco quais os benefícios que seu produto e/ou serviço oferece ao seu segmento de clientes. Isso também servirá para você entender o seu diferencial, o que fará com que seus clientes escolham você em detrimento dos concorrentes.
- 3. Canais:** determine aqui todos os meios e caminhos através dos quais sua empresa alcança e entrega valor ao seu cliente. Podem ser canais de comunicação, vendas e/ou distribuição. Isto é, engloba tudo aquilo que proporcionar interação com o público.
- 4. Relacionamento:** insira neste bloco todas as estratégias de atendimento e relacionamento que serão usadas para retenção de seu segmento de clientes, ou seja, tudo de que você fará uso para evitar perder seu consumidor para a concorrência.
- 5. Fontes de Renda:** este é o bloco que apresenta a maneira como o cliente pagará pela proposta de valor entregue (por exemplo, venda, assinatura, aluguel, licença etc.). Você pode ter mais de uma fonte de renda, inclusive.
- 6. Recursos-Chave:** especifique aqui todo e qualquer ativo fundamental para que seu negócio funcione. Mas restrinja-se apenas ao que for FUNDAMENTAL, o que realmente importa, sem os quais a sua empresa não entrega o produto/serviço. Por exemplo: maquinário, recursos humanos, propriedade intelectual, entre outros.
- 7. Atividades-Chave:** este bloco está diretamente ligado ao anterior. Você deve preenchê-lo com as atividades primordiais, as quais não podem deixar de existir sem comprometer o funcionamento da empresa. Por exemplo, manutenção de maquinário, produção, resolução de problema, vendas, desenvolvimento de produto, entre outras.
- 8. Parcerias-Chave:** determine todos os parceiros com os quais a sua empresa conta para entregar sua proposta de valor. Envolvem fornecedores, terceirizadas e prestadores de serviço, por exemplo.
- 9. Estrutura de Custos:** descreva todos os custos inerentes a seu negócio, fixos ou variáveis. Observe todas as despesas envolvidas nos blocos de recursos, atividades e parcerias, para não esquecer nada.

*FONTE:* <https://analistamodelosdenegocios.com.br/downloads/canvas-em-ppt/>, acesso em 19 de setembro de 2021