

# Análise SWOT (FOFA): o que é, como fazer e uso para pequenas empresas



Por meio dessa ferramenta, o dono do negócio pode conhecer mais a fundo a sua própria empresa e também o mercado. Afinal, nenhum negócio está isolado no mundo e pode sofrer influências de fatores externos, tanto positivos quanto negativos.

Para colher os frutos da análise SWOT, leia este conteúdo: aqui, apresentaremos o conceito, para que serve e alguns exemplos.

Nessa leitura, confira os tópicos abaixo:

- [O que é análise SWOT?](#)
- [Conceitos importantes da análise SWOT](#)
- [Para que serve a análise SWOT?](#)
- [Por que usar a análise SWOT no planejamento estratégico?](#)
- [Como fazer análise SWOT pessoal?](#)
- [Etapas da análise SWOT para pessoas](#)
- [Etapas da análise SWOT para empresas](#)
- [Vantagens da análise da matriz SWOT](#)
- [E para pequenas empresas?](#)
- [Vantagens da análise da matriz SWOT](#)

## O que é análise SWOT?

Análise SWOT é uma abreviação das palavras em inglês *strengths*, *weaknesses*, *opportunities* e *threats*, que significam forças, fraquezas, oportunidades e ameaças, respectivamente. Em português, é chamada “análise FOFA”.

A função dessa ferramenta é avaliar os ambientes interno e externo de uma empresa. A ideia é encontrar caminhos para o crescimento do mercado.

Táticas para otimizar o desempenho no mercado. Assim, são analisadas também as oportunidades e as ameaças.

Em relação ao ambiente interno, a análise SWOT identifica, dentre os aspectos internos, o que é considerado força e fraqueza. Eles podem ser reforçados ou reduzidos com os recursos do próprio negócio.

Já no que diz respeito ao ambiente externo, a SWOT analisa o que pode ser uma ameaça e tudo aquilo que pode ser uma oportunidade de crescimento para a empresa.

Neste último caso, tais fatores estão fora do [controle do negócio](#).

## Mas e o que é a Matriz FOFA?

A matriz FOFA é a mesma análise SWOT, como falamos nos parágrafos anteriores.

Novamente, a diferença está apenas no idioma das palavras correspondentes à sigla: FOFA é o acrônimo em português das forças (*strengths*), fraquezas (*weaknesses*), oportunidades (*opportunities*) e ameaças (*threats*).

## Conceitos importantes da análise SWOT

Para você entender melhor como funciona essa análise, observe o quadro a seguir. Logo depois, descrevemos conceitos importantes dessa ferramenta.

## Análise de SWOT

	ÚTIL Para atingir o objetivo	PREJUDICIAL Para atingir o objetivo
ORIGEM INTERNA Atributos da organização	Pontos Fortes (Strengths)	Pontos Fracos (Weaknesses)
ORIGEM EXTERNA Atributos do ambiente	Oportunidades (Opportunities)	Ameaças (Threats)

### Forças

Você já parou para pensar no que sua empresa realmente é boa? Essa resposta apresenta as aptidões mais fortes e, conseqüentemente, as vantagens do seu negócio sobre a [concorrência](#).

Para definir suas forças de forma precisa, pense nos seguintes tópicos:

- Quais são as atividades melhor realizadas?
- Quais são os melhores recursos?
- Qual é a sua maior vantagem competitiva?
- Qual é o nível de engajamento dos clientes?

As respostas devem sempre considerar a vantagem que proporcionam sobre a concorrência. Quanto melhor posicionar sua empresa, mais importante essa característica deve ser considerada.

### Fraquezas

Como o próprio nome já sugere, as fraquezas são aquelas aptidões que interferem ou mesmo prejudicam o desenvolvimento dos [negócios](#). São os

pontos fracos internos. Elas podem ser encontradas com o auxílio das perguntas abaixo:

- Tenho uma mão-de-obra capacitada?
- Existem lacunas de treinamento?
- Por que a concorrência é escolhida?
- Por que não tenho um bom engajamento entre os colaboradores?

Observe e analise as fraquezas de forma isolada para perceber com maior facilidade quais são os fatores responsáveis por elas.

Desta forma, pode-se encontrar medidas que as minimizem e as corrijam.

Lembre-se também de que a sinceridade aqui é muito importante!

Afinal, [apenas assumindo uma falha é possível consertá-la.](#)

## **Oportunidades**

São as características que influenciam uma empresa positivamente. Elas dependem de fatores externos por isso, não as controlamos.

Além disso, as oportunidades podem acontecer de diferentes formas, como mudanças político-econômicas e ampliação do crédito ao consumidor. Para identificá-las, é necessário fazer pesquisas que permitam a previsão de acontecimentos que impactem positivamente nos seus negócios.

## Ameaças

As ameaças são eventos com uma influência negativa sobre o negócio e, do mesmo modo que as oportunidades, dependem de fatores externos.

Elas devem ser tratadas com muito cuidado porque podem prejudicar tanto o [planejamento estratégico](#), quanto também os resultados de forma direta.

Uma boa análise SWOT é desenvolvida e interpretada para unir da melhor forma esses elementos. Assim, oferece um [diagnóstico](#) confiável e que integre as necessidades reais da empresa, de modo que a elaboração de planos de ação e planejamento seja mais segura a médio e longo prazo.

Como consequência, ressaltam-se as oportunidades e minimizam-se as ameaças do ambiente para o negócio.

## Para que serve a análise SWOT?

A análise SWOT pode ser aplicada em qualquer empresa, desde àquelas que estão começando até quem já tem um certo tempo de mercado.

Essa ferramenta ajuda o dono do negócio a identificar o que precisa ser melhorado e ajustado na empresa. E, com base nisso, ser criado um planejamento estratégico ou até mesmo um plano de ação, com atividades mais específicas a serem desenvolvidas em um curto espaço de tempo.

Na prática, com a análise SWOT, é possível identificar:

- O que ameaça o negócio e, assim, encontrar meios para se preparar e não ter prejuízos. Um exemplo é a abertura de franquias de academia de alto padrão e com um preço mais baixo onde só existe academias simples, mas que cobram o mesmo valor;
- Os fatores externos do mercado nos quais a empresa pode se aproveitar para crescer, ou seja, as oportunidades;
- O que existe na empresa que, se não melhorado, pode prejudicar o desempenho das atividades do negócio, são as chamadas fraquezas. Um atendimento mediano e problemas na estrutura física são exemplos;
- Fatores que destacam a empresa da concorrência e quando fortalecidos, as chances de sucesso do negócio são maiores.

## **Por que usar a análise SWOT no planejamento estratégico?**

Sem uma aplicação prática, a análise SWOT se torna um verdadeiro desperdício.

É aí que entra o planejamento estratégico, no sentido de alinhar tudo o que foi encontrado na FOFA aos objetivos do negócio. Com isso, os resultados da análise SWOT são desdobrados em metas gerais e depois em específicas para cada setor.

É importante também citar os prazos e descrever como cada ação será realizada.

Vamos a um exemplo?

Digamos que você tem uma loja virtual de roupas e, após aplicar a matriz SWOT percebeu que:

- Suas forças são o atendimento de qualidade e peças diferenciadas;
- Como fraqueza está o atraso na entrega, pois você ainda não consegue ter um entregador próprio e depende de terceiros;
- A sua oportunidade está nas pessoas que vestem tamanhos maiores, que procuram bastante a sua empresa e que não estão sendo atendidas pelo mercado;
- As lojas físicas podem ser uma ameaça ao seu negócio, pois, analisando os dados de venda por região, você viu que onde tem uma loja física da concorrência, você vende menos.

Trazendo isso ao planejamento estratégico, você pode:

- Oferecer treinamentos para seus colaboradores que atuam no atendimento nos próximos 6 meses;
- Fortalecer a divulgação das suas roupas diferenciadas nas redes sociais;
- Criar um plano de ação para dar vazão às entregas atrasadas e, assim, eliminar de vez os atrasos;
- Criar promoções e descontos para locais onde as vendas estão mais fracas. Ações com frete grátis podem ser uma boa opção.

## **Como fazer análise SWOT pessoal?**



Diferente do que muitos pensam, a análise FOFA também pode ser aplicada em âmbito pessoal, para o próprio crescimento e desenvolvimento.

O objetivo é o mesmo: identificar os seus pontos fortes, as fraquezas, as ameaças a um determinado objetivo e suas maiores oportunidades de crescimento.

Você pode fazer a análise FOFA pessoal quando:

- Tiver um objetivo definido, como mudar de carreira ou abrir uma empresa;
- Ou sentir a necessidade de desenvolver suas habilidades.

Da mesma forma que a análise FOFA para empresas, a SWOT para pessoas deve ter uma aplicação prática, ou seja, metas de curto, médio e longo prazo para:

- Reforçar os seus pontos fortes;
- Buscar melhorias nos aspectos que você ainda precisa desenvolver, ou seja, suas fraquezas;
- Descobrir o que é preciso desenvolver ou o que fazer para aproveitar as oportunidades;
- Analisar o que pode ameaçar ou que porventura está atrapalhando seus objetivos.

# **Etapas da análise SWOT para pessoas**

As etapas para análise FOFA para as pessoas são basicamente as mesmas das empresas, mas aplicadas para atingir objetivos pessoais específicos. Veja quais são.

## **1. Entender o que é, na prática, a análise FOFA**

Se você leu até aqui, já realizou a primeira etapa da análise SWOT, que é entender, na prática, o conceito dessa ferramenta e como aplicá-la.

Aqui, vale reforçar que tudo que tem influência do meio externo diz respeito às oportunidades e ameaças; já o que depende exclusivamente de você para mudar são consideradas suas forças (pontos fortes) e suas fraquezas (pontos fracos).

## **2. Encontrar seus pontos fortes e fracos**

Considerando o seu objetivo com a análise SWOT, seja ele mais específico ou apenas no intuito de se desenvolver, busque identificar:

- Quais são as suas maiores habilidades?
- Com o que você tem mais afinidade?
- Onde você tem mais experiência?
- No que as pessoas mais elogiam você?
- Quais são suas maiores competências comportamentais?

Aqui, além de fazer uma autoavaliação, converse com outras pessoas para captar a percepção que têm de você. Quem sabe elas já não tenham notado alguma outra habilidade que ainda você ainda não percebeu?

### **3. Identificar as suas ameaças e oportunidades**

Consideramos ameaças na análise SWOT pessoal todos os fatores externos que possam prejudicar a conquista dos seus objetivos.

Um exemplo pode ser um você tentar migrar para uma área mais desaquecida do mercado ou um ramo com muitos profissionais mais experientes que você.

### **4. Criar metas reais**

Após fazer a análise SWOT, você precisa criar o seu próprio planejamento e as suas metas para conquistar os seus objetivos. Porém, é importante que elas sejam reais e tangíveis.

Definir metas difíceis de serem alcançadas pode levar a frustração e, como consequência, você pode a motivação de seguir com o seu planejamento.

### **5. Acompanhar os seus próprios resultados**

De nada adianta definir metas se elas não forem acompanhadas. Afinal, é o monitoramento que orienta o quanto mais perto ou longe você estará dos seus objetivos.

Fazer isso com o planejamento pessoal pode ser um desafio e requer bastante disciplina. Uma dica é compartilhar as suas metas com alguém de confiança e pedir que essa pessoa acompanhe tudo isso com você.

# Como fazer análise SWOT para empresa?

Agora que os conceitos básicos da análise SWOT foram explicados, vamos apresentar algumas regrinhas importantes que proporcionam o sucesso do procedimento:

- Analise as áreas específicas em que você atua;
- Observe como a concorrência se comporta;
- Faça um documento curto e simples para a análise.

Com isso em mente, você está preparado para utilizar essa ferramenta. Lembra quando comentamos que a análise avalia tanto o contexto interno quanto o externo? Isso deve ficar claro durante a realização de cada etapa.

## Etapas da análise SWOT para empresas

### **1. Defina as vantagens e desvantagens diante da concorrência**

Identifique os pontos fortes e fracos em relação aos seus concorrentes, estudando o contexto interno que proporciona essas características e desenvolvendo ações que melhorem os pontos fracos. É importante ressaltar que as **vantagens** e as desvantagens podem variar, conforme as mudanças são implementadas.

## 2. Identifique oportunidades e ameaças no mercado

Nesta fase, você deve observar o mercado e avaliar quais são as oportunidades e as ameaças que ele oferece para sua empresa. Esse item está relacionado ao futuro do seu empreendimento, para ele conseguir prever como será a situação daqui a algum tempo. Conseqüentemente, isso será considerado na elaboração do planejamento estratégico.

## 3. Faça a análise final

Com as informações anteriores em mãos, é possível escolher as táticas ideais. Isso é fundamental para aproveitar da melhor forma todas as oportunidades que surgirem e evitar possíveis problemas que impeçam seu negócio de alçar voo.

# E para pequenas empresas?

Para pequenas empresas, a metodologia da análise FOFA ou SWOT precisa de poucos ajustes. Os processos e documentos são semelhantes e não demandam alterações (confira detalhes da aplicação da [análise para contadores](#), por exemplo). Por vezes, vale a pena pensar nos concorrentes de forma ampla, até global, e buscar oportunidades localmente.

A análise SWOT para empresas permite desenvolver uma atuação mais segura diante do [desafio](#) de mercado cada vez mais exigente e competitivo. Por isso, não pense que o fato de seu empreendimento ainda ser pequeno dispensa o uso dessa ferramenta. Utilize-a o mais cedo possível e fortaleça sua [marca](#) frente à concorrência. E se não esqueça: caso ainda tenha dúvidas é só entrar em contato conosco!

Conheça outras [ferramentas para a administração de pequenas empresas](#).

# Vantagens da análise da matriz SWOT

## Para empresas

A análise FOFA é essencial para que o dono do negócio consiga desenhar um bom planejamento estratégico e, assim, alcance bons resultados da empresa.

Outras vantagens da análise SWOT para empresas são:

- Identificar o que precisa ser melhorado em cada produto ou serviço, com base na sua percepção e também no olhar dos clientes;
- Encontrar soluções para os problemas da empresa com mais facilidade e clareza;
- Descobrir novas oportunidades de explorar o mercado e aumentar o faturamento;

Por fim, a FOFA ajuda a sua empresa a se destacar da concorrência, já que você terá uma visão completa do negócio, o que nem sempre é feito pelos outros empreendedores.

## Para pessoas

A principal vantagem da análise SWOT pessoal é ajudar você a aproveitar melhor as suas habilidades para alcançar os seus objetivos.

Além disso, a FOFA:

- Estimula uma autorreflexão, de modo que você mesmo encontre os pontos que precisa melhorar;

- Auxilia na identificação dos fatores no ambiente externo que não são favoráveis ao seu crescimento;
- Contribui para o desenvolvimento de produtos e serviços melhores que **agreguem valor ao cliente**;
- Ajuda você a enxergar novas oportunidades do mercado e a traçar um caminho claro para isso.

