

ANÁLISE SWOT

(ou FOFA), o que é
e para o que serve.
Vamos aprender?

Por Wilson Giglio



Future
Print

Será que você consegue se lembrar em quantos momentos, da sua vida, em que já utilizou a análise SWOT ou, como se fiz no Brasil, a análise FOFA, para tomar algumas decisões, fazer escolhas, enxergar oportunidades e fraquezas em alguma situação?

Creio que chegou uma hora na sua vida que teve que optar por uma escola ou faculdade, ou uma profissão, ou por uma namorada ou esposa, uma viagem, um livro e várias outras coisas, ou se aproveitava aquela oportunidade ou não, às vezes até banais, certo?

Tenho quase certeza absoluta que nestes momentos você ponderou o que ou qual era melhor, o que te traria mais prazer, o que seria mais econômico sem perder a qualidade, o que te traria mais conhecimento e, provavelmente o que poderia acontecer de ruim com uma escolha mal feita, e várias outras vertentes de escolhas, certo?

Hoje em dia, eventualmente você está passando por um lugar para ir a outro e, de repente, se depara uma indicação para passar por um lugar perigoso, lógico que você vai procurar outro caminho, certo? Da mesma forma você, independentemente da sua profissão, acaba vendo alguma coisa que lhe chama a atenção, pode ser uma oportunidade interesse para a sua carreira, para o seu desenvolvimento profissional, para uma realização pessoal ou, até mesmo, para a sua empresa, acontece né?

Pois bem, você estava utilizando a análise SWOT ou FOFA e, de repente, nem sabia disso, ela faz parte da nossa vida, sempre que precisamos analisar algo com mais eficácia ou interesse.

Se qualquer coisa acima faz parte da sua vida, parabéns! Você já usa a ANÁLISE SWOT / FOFA para embasar suas decisões e, até, planejar melhor as suas coisas.

Então vamos aprender um pouco mais a respeito do assunto?

A análise SWOT ou FOFA é uma das ferramentas mais simples para ser utilizada em diversos tipos de análise: pessoal, profissional, religiosa, esporte, empresarial, perfil do empresário, conhecimento do empresário ou empresa em todos os departamentos e, uma vez que a mesma esteja pronta, serve para a pessoa que está elaborando a mesma, independentemente do fim, avaliar a análise realizada e tomar decisões em todos os aspectos encontrados, criando uma base de indicadores primordiais para um planejamento completo.

Os indicadores encontrados para a análise SWOT ou FOFA:

S de **STRONG** (Forte) ou **FORÇAS** (STRENGTHS)

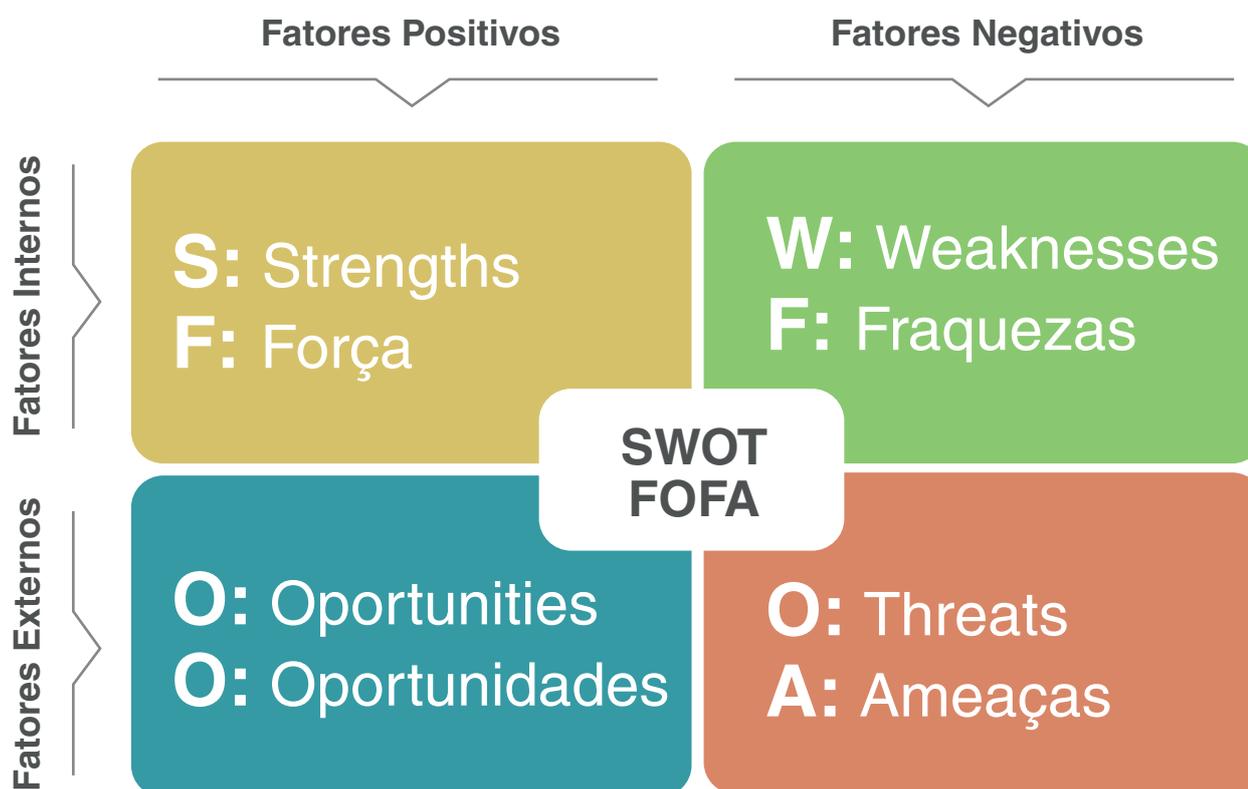
W de **WEAKNESSES** ou **FRAQUEZAS**

O de **OPPORTUNITIES** ou **OPORTUNIDADES**

T de **THREATS** ou **AMEAÇAS**

Chegamos, então, a conclusão que o termo SWOT é o acrônimo para Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats, em inglês e que quando traduzimos para o português temos a sigla FOFA que significa Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças.

Com base nesta informação podemos transformar tudo isso no quadro abaixo:



Uma vez que você entendeu o posicionamento da ANÁLISE SWOT / FOFA, você poderá avaliar todo e qualquer aspecto, dos abaixo mencionados, para as forças e fraquezas e também levando em consideração os fatores internos e externos:

- **Pessoa Física**
- **Profissional**
- **Empresário**
- **Perfil Profissional**
- **Empresa**

Agora vamos analisar direitinho o que significa cada um dos aspectos do quadrante, ok?

OS QUADRANTES DA ANÁLISE SWOT / FOFA

S: Strengths / F: Força

Como a própria designação já diz você terá que avaliar as suas FORÇAS, seus PONTOS FORTES, ou as VANTAGENS em se tratando da EMPRESA, principalmente em relação aos seus concorrentes.

Algumas questões (exemplos) que pode fazer neste ponto são:

- **No que eu sou bom?**
- **O que é que eu faço melhor?**
- **O que é que me traz mais prazer e felicidade?**
- **Quais são minhas melhores atividades?**
- **Quais são os melhores processos de trabalho?**
- **Quais os melhores produtos?**
- **Quais os melhores recursos?**
- **Qual a maior vantagem competitiva?**

W: Weaknesses / F: Fraquezas

Neste item temos o oposto. Sendo o mais sincero possível, caso contrário este exercício não vai adiantar absolutamente NADA, considere elencar e se perguntar tudo o que desejar para encontrar todas as suas fraquezas, pequenas ou grandes, não importa. O verdadeiro motivo de você fazer isso é conhecer no que é fraco ou quais são as deficiências na sua empresa ou no seu emprego.

Você terá que levar em consideração TUDO o que prejudica a sua carreira, ou o seu negócio, ou os seus clientes. Algumas perguntas que pode fazer:

- Onde tenho mais reclamações na empresa?
- Sei, realmente, tudo o que preciso para administrar?
- As matérias primas e auxiliares da empresa são de qualidade?
- Os processos na empresa são confiáveis?
- Conheço bem meu público alvo?
- Conheço bem meu concorrente?
- Sei tudo a respeito da minha empresa?
- Conheço bem o perfil de cada colaborador?
- Tenho noção básica de tudo o que acontece na empresa?

O: Opportunities / O: Oportunidades

Neste ponto é interessante você conhecer os FATORES EXTERNOS (ou seja, OLHAR PARA FORA) os aspectos com melhor potencial que poderão alavancar a análise que está realizando no momento, seja qual for o motivo. Por serem externos podemos apenas nos limitar a uma excelente análise, buscando informações / dados / conhecimento para que possamos SOMAR a nossa carreira, a nossa atividade, a nossa empresa.

Saber buscar as oportunidades no mercado, sob um novo olhar, enxergando além do alcance, buscar inovações e novas soluções é fundamental para qualquer pessoa ou empresa constantemente, afinal a melhoria tem que ser contínua, certo?

Algumas perguntas podem ser feitas neste caso, tais como:

- Alguma nova lei que possa beneficiar a empresa neste momento?
- O que é possível incrementar na empresa para termos melhores resultados?

- O que é possível fazer para reduzirmos custos e despesas?
- Existe alguma linha de crédito boa para captação de recursos?
- Alguma palestra ou treinamento ou curso interessante para a equipe e para mim?
- Aquela empresa desenvolveu um novo produto, será que posso fazer isso também?

Tenha sempre em mente que: NADA É TÃO BOM QUE NÃO POSSA SER MELHORADO!

O: Threats / A: Ameaças

E, finalizando, temos as AMEAÇAS, os aspectos negativos e com potencial de comprometer o seu desenvolvimento ou o da empresa, ou tirar a vantagem que tem em relação a terceiros.

As AMEAÇAS devem ser estudadas, analisadas profundamente, pois podem prejudicar, não apenas o seu planejamento e o seu futuro, mas também os seus resultados. Os aspectos financeiros, econômicos, tendências de mercado, cotação de moedas estrangeiras e vários outros fatores podem se tornar um pesadelo com muita rapidez.

Você está preparado para isso?

Algumas questões que podem te ajudar, são:

- Alguma paralização pode me afetar ou a minha empresa?
- Alguma nova lei ou política pode prejudicar minhas atividades?
- Algum novo concorrente entrando no mercado?
- Alguém vendendo mais e com mais qualidade do que a minha empresa?
- Tenho muito retrabalho e problemas com prazo de entrega na empresa?
- Tenho problemas com contratação ideal de colaboradores?
- Tenho problemas com clientes na hora da instalação?
- Estou conseguindo fidelizar bem os clientes tornando-os fãs da minha empresa?
- Meus consultores comerciais (ou de vendas) estão bem treinados?
- O meu pós-venda funciona como deveria?

VISÃO DO AMBIENTE INTERNO X EXTERNO

AMBIENTE INTERNO

Neste caso vamos falar da empresa ok?

Quando formos realizar a análise de FORÇAS (ou STRENGTHS) olharemos todos os fatores INTERNOS e GERENCIÁVEIS da empresa, seus CONTROLES, ou seja, **vamos analisar todos os pontos fortes tendo como base os seguintes controles** (citando apenas alguns principais):

- FLUXO DE CAIXA
- CAPITAL DE GIRO
- ORÇAMENTO
- PRECIFICAÇÃO
- BALANCETE / BALANÇO PATRIMONIAL
- DEMONSTRATIVO DE RESULTADO EXERCÍCIO (DRE)
- ESTOQUE
- PRODUÇÃO
- IMOBILIZADO
- VENDAS E COMISSÕES
- DESEMPENHO DA PRODUÇÃO
- DESEMPENHO DAS IMPRESSORAS
- CUSTOS E DESPESAS
- VEÍCULOS (SAIDAS E MANUTENÇÃO)
- COLABORADORES

E documentos FUNDAMENTAIS e IMPRESCINDÍVEIS para o perfeito funcionamento da empresa, tais como:

- CATÁLOGO
- BRIEFING
- ORDEM DE PRODUÇÃO
- CONTROLE DA OP
- ROTEIRO DE INSTALAÇÃO
- TREINAMENTO DOS CONSULTORES
- POLÍTICA DE VENDAS

- MISSÃO, VISÃO E VALORES
- SITE E REDES SOCIAIS
- MANUAL DE LIMPEZA E CONSERVAÇÃO DOS PRODUTOS VENDIDOS
- PESQUISA DE SATISFAÇÃO DOS CLIENTES
- SAC (PÓS VENDA)
- SOFTWARES COMPATÍVEIS COM A ATIVIDADE
- CONTROLE DE FORNECEDORES
- PROGRAMA 5S
- ESTRUTURA ADEQUADA NOS DEPARTAMENTOS (AR CONDICIONADO, ETC...)
- PLANEJAMENTO FINANCEIRO
- PLANEJAMENTO DE MARKETING
- PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO
- PROJETO DE EXPANSÃO
- PLANO DE MANUTENÇÃO DE VEÍCULOS E EQUIPAMENTOS (IMPRESSORAS)
- ALVARÁS: DE INSTALAÇÃO, CETESB, VIGILÂNCIA SANITÁRIA, PREFEITURA, ETC...

Além disso ainda temos outros aspectos (apenas alguns) que devem ser observados, tais como:

- Na empresa tem alguém que confere todas as obrigações da empresa?
- O Contador realizada e entrega todas as obrigações em dia e isso é conferido?
- A empresa segue, regularmente, toda a legislação federal, estadual e municipal?
- A empresa tem todos os equipamentos de EPI e certificados dos colaboradores?
- A empresa paga, em dia, todos os encargos sociais dos colaboradores?
- A empresa paga todos os impostos decorrentes do seu faturamento?
- A empresa emite NOTA FISCAL de todas as suas vendas?
- Todos os documentos dos colaboradores estão em ordem e em dia?
- Todos os seus arquivos físicos estão em ordem?
- O controle de extintores está em dia?
- O controle de SOFTWARES da empresa está em ordem?
- O controle de usuário e senha de todos os computadores e softwares estão ok?

Bom, não vou relacionar mais pois acrescentariamos umas duas páginas...rssss tá?

AMBIENTE EXTERNO

Aqui o empresário, já que estamos falando de empresa, deve analisar todos os aspectos exteriores (governos, órgãos, fiscalização, concorrentes, fornecedores, etc..) que podem, de alguma forma, ser uma real OPORTUNIDADE ou AMEAÇA para a empresa ou para a sua atividade.

Isso deve ser monitorado diariamente, constantemente, por todos os integrantes da empresa.

Se for uma OPORTUNIDADE a empresa deve aproveitar com a máxima urgência possível, principalmente se for de uma boa venda, que pode surgir a qualquer momento. Também, neste caso, pode agir pró-ativamente BUSCANDO estas oportunidades quando vai visitar um cliente, ou fazer uma instalação, ou, até mesmo, quando está a passeio em algum lugar.

E no caso de AMEAÇAS, deve procurar, no cenário em que se encontra, qual a origem e, a partir disso, tomar providências no sentido de, sendo possível, minimizar a mesma, tentando impedir que afetem os seus resultados. Pode até pensar em uma forma de contra-atacar, eliminando esta ameaça.

PLANILHA MODELO



<https://youtu.be/9MhrSS4wy8s>



ANÁLISE DA ORGANIZAÇÃO DOS DEPARTAMENTOS DA EMPRESA

COMO ESTA A SUA EMPRESA HOJE? EM TERMOS DE ORGANIZAÇÃO

Administração	0
Financeiro	2
Comercial	2
Arte / Marketing	1
Impressão	3
Acabamento	3
Almoxarifado	2
Instalações	1
Serralheira	2
Embalagens	3

DE UMA NOTA, DE 1 A 5 PARA CADA ITEM ACIMA. SE NÃO TEM OU NÃO FUNCIONA DIGITE ZERO (0)

MÉDIA DOS PONTOS 1,90

MINHA EMPRESA HOJE ORGANIZAÇÃO

26/04/2020

Nota	Pontos fortes	Pontos a melhorar	Pontos Fracos
5	Muitos	Poucos	Nenhum
4	Alguns	Alguns	Poucos
3	Alguns	Muitos	Alguns
2	Poucos	Alguns	Alguns
1	Nenhum	Poucos	Muitos

Quais ações voce vai tomar para melhorar?

1) _____

2) _____

3) _____

4) _____

5) _____

6) _____

7) _____

8) _____

9) _____

10) _____

11) _____

12) _____

13) _____

14) _____

15) _____

QUANDO É QUE VAI COMEÇAR?

ANÁLISE DOS SEUS COLABORADORES

COMO ESTA A SUA EMPRESA HOJE? EM TERMOS DE COLABORADORES

Administração	2
Financeiro	1
Comercial	3
Marketing	4
Impressão	2
Acabamento	2
Almoxarifado	3
Instalações	3
Serralheria	2
Arte	3

DE UMA NOTA, DE 1 A 5 PARA CADA ITEM ACIMA. SE NÃO TEM OU NÃO FUNCIONA DIGITE ZERO (0)

MÉDIA DOS PONTOS 2,50

MINHA EMPRESA HOJE COLABORADORES

26/04/2020

ANÁLISE DA ESTRUTURA DA SUA EMPRESA

COMO ESTA A SUA EMPRESA HOJE? EM TERMOS DE ESTRUTURA FÍSICA

Administração	2
Financeiro	4
Comercial	3
Marketing	4
Impressão	3
Acabamento	3
Almoxarifado	4
Instalações	3
Serralheria	2
Arte	3

DE UMA NOTA, DE 1 A 5 PARA CADA ITEM ACIMA. SE NÃO TEM OU NÃO FUNCIONA DIGITE ZERO (0)

MÉDIA DOS PONTOS 3,10

MINHA EMPRESA HOJE
ESTRUTURA FÍSICA

26/04/2020



ANÁLISE DOS DOCUMENTOS LEGAIS DA EMPRESA

COMO ESTA A SUA EMPRESA HOJE? EM TERMOS DE DOCUMENTOS LEGAIS

INSCRIÇÃO PREFEITURA	5
INSCRIÇÃO ESTADO	5
INSCRIÇÃO FEDERAL	5
ALVARÁ FUNCIONAMENTO	5
ALVARÁ BOMBEIROS	5
ALVARÁ VIGILÂNCIA SANITÁRIA	5
REGISTRO DO SITE	5
CONTRATO SOCIAL JUCESP	5
CONTADOR / ADVOGADO	3
SINDICATOS	2

DE UMA NOTA, DE 1 A 5 PARA CADA ITEM ACIMA. SE NÃO TEM OU NÃO FUNCIONA DIGITE ZERO (0)

MÉDIA DOS PONTOS 4,50

MINHA EMPRESA HOJE
DOCUMENTOS LEGAIS

26/04/2020



ANÁLISE DA SITUAÇÃO DE IMPOSTOS E BANCOS

COMO ESTA A SUA EMPRESA HOJE? EM TERMOS DE IMPOSTOS E BANCOS

IMPOSTOS FEDERAIS	2
IMPOSTOS ESTADUAIS	1
IMPOSTOS MUNICIPAIS	3
IPTU	1
IPVA E SEGURO AUTO	2
SEGURO PRÉDIO	2
EMPRÉSTIMOS BANCÁRIOS	1
FINANCIAMENTO VEÍCULOS	2
FINANCIAMENTO MÁQUINAS	1
LEASING	2

DE UMA NOTA, DE 1 A 5 PARA CADA ITEM ACIMA. SE NÃO TEM OU NÃO FUNCIONA DIGITE ZERO (0)

MÉDIA DOS PONTOS 1,70

MINHA EMPRESA HOJE
IMPOSTOS E BANCOS

26/04/2020



ANÁLISE DOS CONTROLES INTERNOS

COMO ESTA A SUA EMPRESA HOJE? EM TERMOS DE CONTROLES INTERNOS

Fluxo de Caixa	0
Capital de Giro	0
Orçamento	2
Precificação	2
Balanço	0
DRE	0
Estoque	0
Impressoras	0
Produção	0
Expedição	0

DE UMA NOTA, DE 1 A 5 PARA CADA ITEM ACIMA. SE NÃO TEM OU NÃO FUNCIONA DIGITE ZERO (0)

MÉDIA DOS PONTOS 0,40

MEU CONHECIMENTO!
EMPREENDEDOR

26/04/2020



ANÁLISE DO DEPARTAMENTO COMERCIAL

COMO ESTA A SUA EMPRESA HOJE? DEPARTAMENTO COMERCIAL

CATÁLOGO	0
BRIEFING	1
ORÇAMENTO	2
ORDEM PRODUÇÃO	2
TREINAMENTO	0
PÓS VENDA	1
CONTR VISITAS	0
CONTR ORÇAMENTO	0
FERRAMENTAS	2
POLÍTICA VENDAS	1

DE UMA NOTA, DE 1 A 5 PARA CADA ITEM ACIMA. SE NÃO TEM OU NÃO FUNCIONA DIGITE ZERO (0)

MÉDIA DOS PONTOS	0,90
------------------	------

ORGANIZAÇÃO INTERNA
DEPTO COMERCIAL

26/04/2020



ANÁLISE DO DEPARTAMENTO FINANCEIRO

COMO ESTA A SUA EMPRESA HOJE? DEPARTAMENTO FINANCEIRO

FLUXO DE CAIXA	0
CAPITAL DE GIRO	0
PLANEJ FINANCEIRO	0
CONTR FATURAMENTO	3
COBRANÇA	5
CONTR NOTAS FISCAIS	1
CONTR CTAS A PAGAR	1
CONTR ORÇAMENTO	1
CONTR BANCÁRIOS	3
CONTR COMPRAS	2

DE UMA NOTA, DE 1 A 5 PARA CADA ITEM ACIMA. SE NÃO TEM OU NÃO FUNCIONA DIGITE ZERO (0)

MÉDIA DOS PONTOS	1,60
------------------	------

ORGANIZAÇÃO INTERNA
DEPTO FINANCEIRO

26/04/2020



ANÁLISE DO CONHECIMENTO DO EMPRESÁRIO EM RELAÇÃO AOS CONTROLES

COMO ESTA O SEU CONHECIMENTO BASICO HOJE? EM TERMOS DE CONTROLES INTERNOS

Fluxo de Caixa	0
Capital de Giro	1
Orçamento	1
Precificação	1
Balanço	0
DRE	0
Estoque	0
Impressoras	1
Produção	1
Ponto de Equilíbrio	1

DE UMA NOTA, DE 1 A 5 PARA CADA ITEM ACIMA. SE NÃO TEM OU NÃO FUNCIONA DIGITE ZERO (0)

MÉDIA DOS PONTOS **0,60**

MEU CONHECIMENTO!
EMPREENDEDOR

26/04/2020



ANÁLISE DO PERFIL DO EMPRESÁRIO

COMO ESTA O MEU PERFIL HOJE? EM TERMOS DE PERFIL EMPREENDEDOR

ASSERTIVO	3
LIDERANÇA	0
CONHECIMENTO	2
CORAGEM	4
RISCO MODERADO	2
ADMINISTRADOR	2
COMPANHEIRO	0
AUTORITÁRIO	4
EXIGENTE	5
PLANEJADOR	1

DE UMA NOTA, DE 1 A 5 PARA CADA ITEM ACIMA. SE NÃO TEM OU NÃO FUNCIONA DIGITE ZERO (0)

MÉDIA DOS PONTOS **2,30**

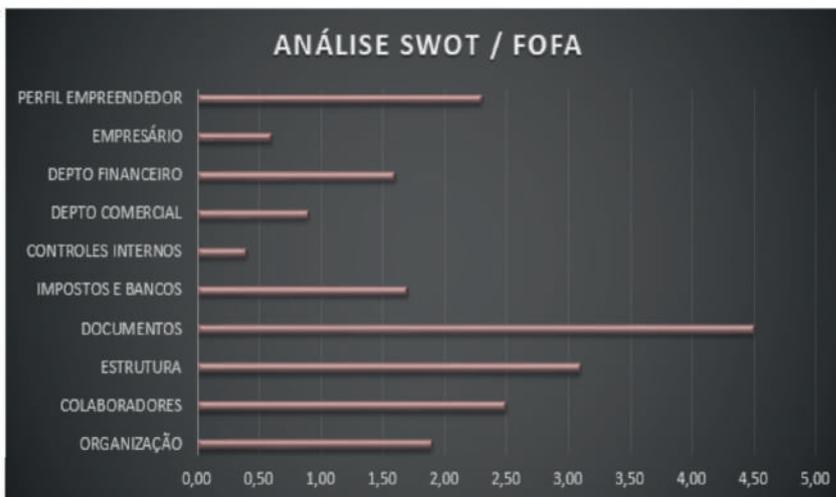
MEU CONHECIMENTO!
EMPREENDEDOR

26/04/2020



RELATÓRIO GERENCIAL DA ANÁLISE SWOT / FOFA

ORGANIZAÇÃO	1,90
COLABORADORES	2,50
ESTRUTURA	3,10
DOCUMENTOS	4,50
IMPOSTOS E BANCOS	1,70
CONTROLES INTERNOS	0,40
DEPTO COMERCIAL	0,90
DEPTO FINANCEIRO	1,60
EMPRESÁRIO	0,60
PERFIL EMPREENDEDOR	2,30
MÉDIA GERAL	1,95



QUALQUER QUE SEJA O RESULTADO ENCONTRADO É MOTIVO DE PREOCUPAÇÃO. SE FOR MENOR QUE 3 (TRÊS) A PREOCUPAÇÃO TERÁ QUE SER MAIOR.

SIGNIFICA QUE A SUA EMPRESA (E VOCÊ) REALMENTE ESTÃO EM UMA SITUAÇÃO RUIM, EM VÁRIOS ASPECTOS. ANALISE CADA ITEM, DE CADA TÓPICO, E FAÇA UM PLANEJAMENTO URGENTE, COM TODA A SUA EQUIPE (SE TIVER), E ANOTE TODAS AS PROVIDÊNCIAS QUE PRECISA TOMAR, REGISTRANDO CADA UMA DELAS NO PLANO DE AÇÃO (5W 2H). DÁ TEMPO SIM DE REVERTER A SITUAÇÃO, FIQUE TRANQUILO. VOCÊ PRECISA, AGORA, É TOMAR AS DECISÕES CERTAS PARA MELHORAR, E MUITO, CADA NOTA QUE DEU EM TODOS OS TÓPICOS DESTA PLANILHA.

SE A MÉDIA GERAL FOR ACIMA DE 3 (TRÊS) A SUA EMPRESA E VOCÊ NÃO ESTÃO EM UMA SITUAÇÃO RUIM, MESMO ASSIM MERECEM MELHORIAS EM TODOS OS ITENS, DE TODOS OS TÓPICOS.

PROCEDA DA MESMA FORMA, FAÇA UMA REUNIÃO COM A SUA EQUIPE, FAÇA UM PLANEJAMENTO PARA CADA ITEM E REGISTRE NO PLANO DE AÇÃO, COM DATA DE INÍCIO E DATA FINAL. CONTROLE CADA UM E, A CADA SEMANA, FAÇA UMA REUNIÃO COM ESTA PAUTA: VERIFICAÇÃO DA ANÁLISE, APROVEITANDO PARA DEFINIR O RESPONSÁVEL PELA TAREFA DE MELHORIA.

A MEDIDA QUE VAI FAZENDO E MELHORANDO OS ITENS, REGISTRE-OS NESTA PLANILHA QUE SERVIRÁ, TAMBÉM, PARA CONTROLE DA EVOLUÇÃO. SALVE SEMPRE, ESTA PLANILHA COM A DATA DE VERIFICAÇÃO, PARA QUE ACOMPANHE A EVOLUÇÃO COM ESTE REGISTRO SEMANAL. ISSO VAI FACILITAR A ANÁLISE GERAL E, EM ALGUNS MOMENTOS, CRIANDO NOVAS TAREFAS DE MELHORIAS, ATÉ QUE TODOS OS ITENS ESTEJAM PRÓXIMOS AO NÍVEL 5.

Conclusão

Se você fizer direitinho toda a análise SWOT / FOFA, em todos os aspectos que mencionei no início desta matéria, você poderá ter uma nova consciência do que está acontecendo, no momento, em todos estes itens.

De repente é uma boa hora para fazer a análise e começar a tomar as providências necessárias para reverter uma determinada situação que esteja muito ruim, ou até melhorar e otimizar alguma que esteja excelente.

Se você considerar que ter esta planilha acima é interessante para você e sua empresa entre em contato no meu skype: wilson.giglio1 que te passarei maiores informações a respeito da mesma.

Qualquer que seja o resultado final da análise é importante que você comece a providenciar otimizar todos os pontos fracos, eliminar as ameaças, aproveitar as oportunidades e melhorar os pontos fortes.

SÓ DEPENDE DE VOCÊ E SUA EQUIPE!

Aproveite este momento para realizar este trabalho e deixar a sua empresa em ordem.

Aproveite e faça o download gratuito do Ebook: Como melhorar os resultados da sua empresa, que tem incluso esta matéria, link direto: <https://organizesuaempresacv.com.br/ebook-gratuito/>

Fico a disposição caso precise de um Mentor de Negócios (Coach Empresarial) ou, até mesmo, fazer algum CURSO ON LINE ou, também, em um futuro próximo, uma Consultoria adequada para a sua empresa.

Grato e fraternal abraço

Wilson Giglio

*Consultor em Gestão Empresarial
Organizador de Empresas e Equipes
SKYPE: wilson.giglio1*

Conheça a FUTURE PRINT

Acompanhando a evolução do mercado e integrando as soluções e tecnologias de impressão das áreas de serigrafia, sign e têxtil, a feira está de cara nova. A Serigrafia SIGN FutureTEXTIL agora é FuturePrint, com maior foco em pessoas, inovações e na entrega de valor. A feira anual é organizada e promovida pela Informa Markets, divisão de exposições globais da Informa PLC, que permite que comunidades em todo o mundo se engajem, experimentem e façam negócios, fornecendo-lhes plataformas poderosas para se conectarem a regiões-chave e mercados verticais. O conhecimento do setor, aliado a uma abordagem inovadora e centrada no cliente, oferece aos clientes e parceiros da Informa Markets a oportunidade de criar vantagens comerciais e acessar os mercados, tanto digital quanto presencial, 365 dias por ano.

Fique por dentro do mercado

digital.feirafutureprint.com.br

Conheça a FuturePrint

www.feirafutureprint.com.br



Future
Print

Produzido por



informamarkets