

# ATIVIDADE 1 - Análise do Ambiente

## ATENÇÃO – ROTEIRO Detalhado de Orientações

A primeira coisa você deverá ESCOLHER uma empresa da área de Moda OU CRIAR uma empresa fictícia.

Assim que você definir a empresa, assistir os vídeos e ler os conteúdos, você deverá começar a reescrever os tópicos da primeira etapa do Plano de Marketing. Para facilitar a atividade o professor deixou um exemplo em vermelho o conteúdo que precisa ser alterado.

Você fará uma pesquisa atual no mercado (internet, revistas, jornais, etc.), e irá REESCREVER o texto em vermelho. Assim que tiver concluído o novo texto, você modifica a cor da letra para preto.

**NOME DA EMPRESA:** \_\_\_\_\_.

### Variáveis Econômicas –

Nesse tópico você deverá pesquisar como está a situação econômica atual no Estado, Brasil, alguma crise? como estão as vendas? Os clientes estão comprando? Há uma previsão de melhoria? O mercado está excelente? Está reagindo? (lembre-se que essas perguntas precisam ser pesquisadas, direcionadas e associadas na empresa em estudo). Abaixo está o EXEMPLO do texto fornecido pelo professor (que será modificado) no TEMPLATE.

Conforme pesquisas e análises em sites econômicos, jornais, IBGE, etc., foi possível verificar que o mercado e as pessoas continuam otimistas com relação à melhora do mercado consumidor e a economia. O consumidor está mais atento e sensível aos preços e produtos, valorizam mais o dinheiro e querem produtos com mais benefícios. A previsão econômica é de um aumento significativo, crescimento nos gastos com saúde e bem estar nos próximos anos.

## **Variáveis Socioculturais –**

Nesse tópico você deverá pesquisar como está a situação social e cultural no mercado, quais nichos de público estão em evidência (gamers, terceira idade, gospel, etc.) qual a preocupação das pessoas hoje? Cuidar mais da saúde? Comprar, consumir para esquecer a pandemia? O que dizem as pesquisas sobre isso? Abaixo está o EXEMPLO do texto fornecido pelo professor (que será modificado) no TEMPLATE.

Índices demonstram que os consumidores estão sempre muito ocupados, com falta de tempo e mais focados com a saúde e o lazer. Um nicho crescente é o da terceira idade, pessoas que pouparam o seu dinheiro e gastam com tratamentos preventivos à saúde. O envelhecimento da população brasileira é reflexo do aumento da expectativa de vida, devido ao avanço no campo da saúde, novos tratamentos, remédios potentes e a ciência ágil e avançada proporcionam isso.

---

## **Variáveis Políticas –**

Nesse tópico você deverá pesquisar como está a situação política do país, há incentivos do governo, a política do município onde a sua empresa está instalada facilita as coisas? Existe isenção de impostos? Algum estímulo existente? Quais os impactos dessa situação política para a empresa em estudo? Abaixo está o EXEMPLO do texto fornecido pelo professor (que será modificado) no TEMPLATE.

Através de observações e análises foi percebido que as condições políticas em todas as esferas, municipal, estadual e federal, que estão em vigor com base legal não interferem e causam pouco impacto sobre o nosso tipo de negócio atual.

---

## **Variáveis Tecnológicas –**

Nesse tópico você deverá pesquisar como está a situação tecnológica. Quais tecnologias a empresa utiliza para se destacar? Há investimento em tecnologia? Tudo está interligado por sistemas? Qual a situação tecnológica atual? A empresa está no mesmo nível tecnológico que os concorrentes?

Abaixo está o EXEMPLO do texto fornecido pelo professor (que será modificado) no TEMPLATE.

O mercado extremamente dinâmico e com crescimento tecnológico acelerado, nos direciona para uma forte adaptação e atualização nesse meio. As fontes de informação dos fornecedores, concorrentes, clientes acontece virtualmente, são informações importantes que fazem o negócio caminhar e crescer.

---

## **Concorrência –**

Nesse tópico você deverá pesquisar como está a situação da concorrência, quantas empresas fazem o mesmo que a sua? Qual o espaço que elas concentram ou dominam? Quanta concorrência existe na mesma cidade, região, estado? Quais as principais estratégias que a concorrência utiliza hoje e que atrapalha a sua empresa? EXEMPLO do texto fornecido pelo professor (que será modificado) no TEMPLATE.

É fato que com o nosso negócio no mercado faz o crescimento da concorrência aumentar e ficar mais agressivo. Seja através de promoções, preços, compras, etc. Esses aspectos envolvendo nossos concorrentes foram vistos a partir de observação e depoimentos dos nossos clientes que frequentemente apontam situações específicas de comparação e também foi percebido na oscilação do faturamento.

---

## **Fatores Internos –**

Nesse tópico você deverá pesquisar como está a situação Interna da sua empresa. Está bem estruturada? Possui um espaço excelente? Tudo está devidamente funcionando? Os setores estão informatizados? Existem muitas máquinas automatizadas? Os colaboradores estão sendo treinados constantemente? Como funciona o esquema de organização e limpeza dentro da empresa? EXEMPLO do texto fornecido pelo professor (que será modificado) no TEMPLATE.

O nosso negócio possui uma infraestrutura bem definida e adequada, nossos colaboradores são qualificados, todos possuem curso técnico profissionalizante, temos serviço de limpeza e segurança terceirizado, vários equipamentos importantes para o nosso negócio como: computadores potentes, impressoras, máquinas de costura, máquinas de dobrado, etc. O banco de dados de clientes está incompleto e desatualizado, precisa ser revisto e melhorado.

---

# Análise SWOT

\* Aplicar as perguntas das colunas abaixo na empresa escolhida.

## INTERNO

Forças	Fraquezas
O que você faz bem?  Qual a melhor coisa que a sua empresa faz?	O que é que você pode melhorar?  O que você precisa melhorar internamente na sua empresa? O que está faltando?
Que recursos pode aproveitar?  Quais recursos (dinheiro, maquinários, pessoas) a sua empresa possui para produzir e manter seus processos funcionando.	Onde é que você tem menos recursos do que os outros?  Qual área que você está com desfalque? Quais setores tem pouco avanço tecnológico?
O que é que os outros veem como suas forças?  O que você faz que incomoda o concorrente? Qual a sua exclusividade?	O que é que os outros veem como suas fraquezas?  Você consegue assumir muitos pedidos, dominar o mercado com a estrutura que tem? A sua empresa já está super conhecida?

## EXTERNO

Oportunidades	Ameaças
<p>Que oportunidades você tem disponíveis?</p> <p>Quais chances você tem hoje no mercado?</p> <p>Qual situação favorável você tem para a realização de algo diferente?</p>	<p>Que ameaças podem prejudicá-lo?</p> <p>O que intimida, causa medo à sua empresa?</p> <p>Qual situação desfavorável existe hoje na sua empresa?</p>
<p>Que tendências/novidades você pode aproveitar?</p> <p>Qual situação do momento você consegue utilizar a seu favor?</p> <p>O que você faz de melhor que pode ser associado a uma tendência ou novidade?</p>	<p>O que é que a concorrência está fazendo?</p> <p>O que o seu concorrente faz que você não consegue fazer?</p> <p>O que distancia você do seu concorrente?</p>
<p>Como você pode transformar suas forças em oportunidades?</p> <p>O que a sua empresa faz que pode se destacar e vender muito no mercado?</p> <p>O que você consegue aproveitar na empresa para criar uma novidade?</p>	<p>As suas fraquezas te expõe a que ameaças?</p> <p>Onde a sua empresa se sente ameaçada?</p> <p>O que você não tem e deveria ter?</p> <p>Como o concorrente pode acabar com você?</p>

**Observação:** O que está em azul foi inserido para auxiliar no entendimento, são perguntas que ajudam a entender o texto em vermelho e também na busca por informações da sua empresa. Quando você reescrever o conteúdo novo, você deverá retirar todas essas cores e colocar o texto novo somente na cor preta.