

Matriz

FOFA

Exemplo preenchido



ambiente interno

ambiente externo

fortalezas

oportunidade

fatores positivos

- Preços e prazos competitivos
- Produtos com qualidade
- Cumprimento dos prazos de entrega
- Boa assistência técnica
- Agilidade nas negociações
- Boa comunicação interna, bons relacionamentos com fornecedores e boa integração
- Mão-de-obra qualificada
- Equipe jovem e flexível
- Boa capacidade de inovação (baixa resistência a mudanças)
- Boa localização para fins de fornecedores
- Boas parcerias na fabricação de produtos
- Experiência de 14 anos no mercado
- O fato de buscar melhoria contínua
- Estrutura enxuta
- Imagem institucional local boa
- Cumprimento do acordado com fornecedores, colaboradores e parceiros
- Boa aceitação dos produtos pelo mercado
- Baixo índice de rotatividade
- Ciclo de produção rápido

fatores positivos

- Inspeção veicular obrigatória (falta regulamentação)
- Possibilidade de exportação (novos mercados, como o de motocicletas e o de reparação automotiva)
- Alta demanda de mercado
- Interação e parceria com centros de pesquisa
- Possibilidade de aumentar parcerias com revendas
- Existência de vários fornecedores
- Existência de canais (instituições) para melhorar capacitação
- Incentivos fiscais – redução de alíquotas
- Certificação ISO 9001 – QS 9000 – CE
- Município é pólo regional do setor metalmeccânico
- Existência de feiras, eventos e publicações (inclusive estrangeiras)

ambiente interno

ambiente externo

fraquezas

- Empresa atende fatia de mercado pequena
- Espaço físico e layout inadequado
- Falta de apontamentos e controles quanto à Informações gerenciais
- Divulgação e marketing podem ser melhorados
- Desenvolvimento de produtos é lento
- Estrutura de vendas é fraca (tem base em representantes), falta de pós-venda e falta de política, ofertas e outros benefícios para os clientes
- Falta de produtividade em áreas específicas
- Faltam linhas de crédito ao cliente (ex.: Finame)
- Administração centralizada
- Maquinário inadequado
- Localização ruim do ponto de vista de vendas
- Poucos itens de venda (mix incompleto)
- Representantes: baixo conhecimento técnico
- Falta de motivação dos colaboradores
- Falta de padronização dos processos

ameaças

- Impostos (alta carga tributária)
- Concorrentes chegando ao mercado, exigindo maior rapidez nas ações
- Guerra de preços dos produtos
- Certa sazonalidade em vendas
- Dificuldade em obter informações cadastrais dos clientes
- Inadimplência (podendo gerar escassez de recursos)
- Falta de acompanhamento do avanço tecnológico
- Recessão da economia
- Falta de cursos técnicos, cursos de nível superior e específicos para o setor

fatores negativos

fatores negativos

ambiente interno

ambiente externo

fraquezas

ameaças

fatores negativos

- Falta de treinamento operacional no trabalho
- Falta de metas empresariais
- Alguns fornecedores têm deficiência (atendimento)
- Falta de um sistema informatizado adequado (integrado), que contemple custos do produto
- Falta de rastreabilidade do produto
- Dificuldade: manter software (alinhador) atualizado
- Falta de capital de giro
- Baixas margens de lucro nos equipamentos
- Prazo de venda e compra incoerentes
- Distância das novidades (centros do país)
- Baixa automação da produção
- Dependência de parceiros em produtos complementares
- Análise de crédito pode ser melhorada (representante é o canal físico)
- Falta de descrição de cargos e avaliação Periódica

fatores negativos