**MATRIZ DE ANÁLISE SETORIAL**

**NOSSO RAMO É: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

Marque “SIM” ou “NÃO” para cada pergunta na sequência.

*(Se algum item não se aplicar você pode pular o item)*

NOTE QUE A ANÁLISE ABAIXO SE APLICA AO SEU RAMO E NÃO A SUA EMPRESA.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **AMEAÇA DE NOVOS ENTRANTES (BARREIRAS À ENTRADA)** | | |
|  | **SIM** | NÃO |
| No seu ramo é necessário ter economia de escala (produzir/vender muito para reduzir o custo unitário) para ser competitivo? |  |  |
| No seu ramo o acesso à matéria prima é difícil? |  |  |
| No seu ramo há marcas muito fortes já posicionadas? |  |  |
| No seu ramo precisa de muito dinheiro para montar o negócio? |  |  |
| No seu ramo quando o cliente quiser mudar de fornecedor ele teria altos custos de mudança (é difícil para os clientes trocarem de fornecedor)? |  |  |
| No seu ramo se alguém quiser entrar será difícil achar canais de distribuição para os produtos/serviços? |  |  |
| No seu ramo é necessário tecnologia avançada para atuar? |  |  |
| No seu ramo há muitas patentes? |  |  |
| No seu ramo os clientes têm comportamento de fidelidade às empresas atuais? |  |  |
| No seu ramo há necessidade de mão de obra específica/técnica? |  |  |
| No seu ramo é preciso ter experiência (curva de aprendizagem) para poder atuar? |  |  |
| No seu ramo há legislação/regulamentação que dificulta novos entrantes? |  |  |
| No seu ramo quando há um novo entrante as empresas atuais costumam retaliar? |  |  |

* **RESPOSTAS “SIM” INDICAM PRESENÇA DE BARREIRAS À ENTRADA TORNANDO ASSIM O RAMO MAIS ATRATIVO**
* **RESPOSTAS “NÃO” INDICAM O INVERSO**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PODER DE NEGOCIAÇÃO DOS CLIENTES** | | |
|  | SIM | **NÃO** |
| No seu ramo há clientes muito grandes e poderosos? |  |  |
| No seu ramo há poucos clientes comparados com a quantidade de ofertantes? |  |  |
| No seu ramo o que vocês vendem é facilmente substituível por outra solução vinda de outro ramo? |  |  |
| No seu ramo a margem de lucro dos clientes é baixa? (No caso de vender para PF considere se a renda dos clientes é baixa/apertada) |  |  |
| No seu ramo os clientes estão muito pressionados por melhores resultados no desempenho deles? |  |  |
| No seu ramo se os clientes quisessem eles poderiam integrar (passar a fazer eles mesmos) os produtos/serviços que vocês vendem? |  |  |
| No seu ramo os clientes não dependem muito dos produtos/serviços que vocês vendem? |  |  |
| No seu ramo os clientes têm muitas informações sobre as opções de compra existentes no mercado? |  |  |
| No seu ramo os clientes são muito exigentes com relação à qualidade? |  |  |
| No seu ramo os clientes são muito exigentes com relação ao preço? |  |  |

* **RESPOSTAS “NÃO” INDICAM MENOR PODER DE NEGOCIAÇÃO DOS CLIENTES TORNANDO ASSIM O RAMO MAIS ATRATIVO**
* **RESPOSTAS “SIM” INDICAM O INVERSO**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PODER DE NEGOCIAÇÃO DOS FORNECEDORES** | | |
|  | SIM | **NÃO** |
| No seu ramo há fornecedores muito grandes e poderosos? |  |  |
| No seu ramo há poucos fornecedores comparados com a quantidade de compradores? |  |  |
| No seu ramo o que vocês compram é dificilmente substituível por outra solução vinda de outro ramo? |  |  |
| No seu ramo vocês dependem muito dos produtos/serviços comprados? |  |  |
| No seu ramo os fornecedores têm alguma restrição (redução na quantidade disponível) dos produtos/serviços que eles vendem? |  |  |

* **RESPOSTAS “NÃO” INDICAM MENOR PODER DE NEGOCIAÇÃO DOS FORNECEDORES TORNANDO ASSIM O RAMO MAIS ATRATIVO**
* **RESPOSTAS “SIM” INDICAM O INVERSO**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **RIVALIDADE ENTRE OS CONCORRENTES** | | |
|  | SIM | **NÃO** |
| No seu ramo há muitos concorrentes? |  |  |
| No seu ramo ganhar participação de mercado é muito valorizado? |  |  |
| No seu ramo há crescimento lento ou mesmo negativo (retração) do mercado? |  |  |
| No seu ramo há altos custos fixos? |  |  |
| No seu ramo há altos custos de armazenagem? |  |  |
| No seu ramo há produtos perecíveis? |  |  |
| No seu ramo o cliente pode mudar de fornecedor (dentro do ramo) sem custo (dificuldade) de troca? |  |  |
| No seu ramo os produtos/serviços oferecidos são equivalentes (sem muitos diferenciais entre eles)? |  |  |
| No seu ramo há muita capacidade ociosa nas empresas competidoras? |  |  |
| No seu ramo o perfil dos concorrentes é voltado a enfrentamentos e competição? |  |  |
| No seu ramo tem muita guerra de preço? |  |  |
| No seu ramo há práticas ilegais para ganhar mercado? |  |  |
| No seu ramo há muitas empresas em situação financeira difícil precisando vender a qualquer custo? |  |  |
| No seu ramo há altos custos de saída (quando uma empresa quer parar de atuar nesse ramo)? |  |  |

* **RESPOSTAS “NÃO” INDICAM MENOR RIVALIDADE ENTRE OS CONCORRENTES TORNANDO ASSIM O RAMO MAIS ATRATIVO**
* **RESPOSTAS “SIM” INDICAM O INVERSO**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PRESSÃO DE SOLUÇÕES SUBSTITUTAS** | | |
|  | SIM | **NÃO** |
| Há opções de outros ramos/mercados que substituem o que vocês oferecem diante do cliente? |  |  |
| Há ameaças de aplicativos/soluções tecnológicas que substituem o ramo que vocês atuam? |  |  |
| Há muita gente de fora do ramo interessada em buscar novas possibilidades (inovações) para atender aos seus clientes? |  |  |
| **DESCREVA QUAIS SÃO OS PRODUTOS EM SUBSTITUIÇÃO DO SEU RAMO?**  **Se os clientes quiserem comprar uma outra solução (produto/serviço/app/loja) DE OUTRO ramo, o que eles poderiam comprar para substituir o seu negócio?** | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |
|  | | |

* **RESPOSTAS “SIM” INDICAM POSSIBILIDADE DE SUBSTITUIÇÃO TORNANDO ASSIM O RAMO MENOS ATRATIVO**
* **RESPOSTAS “NÃO” INDICAM O INVERSO**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **INTERVENÇÃO GOVERNAMENTAL** | | |
|  | SIM | **NÃO** |
| O governo (federal, estadual ou municipal) tem ações que prejudicam o seu ramo? |  |  |
| Há altos impostos no seu ramo de atuação? |  |  |
| As empresas do seu ramo têm que gastar muito dinheiro para cumprir a “burocracia” governamental? |  |  |
| Há agências reguladoras que dificultam a atuação das empresas do ramo? |  |  |
| Há muita legislação específica para ser cumprida dentro do seu ramo? |  |  |
| No seu ramo há agentes do governo que cobram propina? |  |  |

* **RESPOSTAS “NÃO” INDICAM QUE O “GOVERNO” NÃO ATRAPALHA TORNANDO ASSIM O RAMO MAIS ATRATIVO**
* **RESPOSTAS “SIM” INDICAM O INVERSO**