



X SALÃO DE PESQUISA SETREM

SAIPS

PESQUISA PROMOVENDO DESENVOLVIMENTO

14º SALÃO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA
12ª MOSTRA ESTADUAL DE TRABALHOS DE PESQUISA DA EDUCAÇÃO BÁSICA
12ª MOSTRA ESTADUAL DE PESQUISA DA EDUCAÇÃO PROFISSIONAL
11ª JORNADA DE PESQUISA
9ª FEIRA DE INVENÇÕES E INOVAÇÕES TECNOLÓGICAS



Número do ISSN: 1981-2892

DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DAS OPORTUNIDADES E AMEAÇAS NUMA OFICINA DE MAQUINAS AGRÍCOLAS

Trabalho de: RAMMON TASSINARI ALVES (rammon_massacration@hotmail.com), WAGNER VIANA (wagner_riffel@hotmail.com).

Orientado por: SANDRO ERGANG (ergang@setrem.com.br).

Sociedade Educacional Três de Maio - SETREM

Resumo

O presente artigo apresenta um diagnóstico estratégico das oportunidades e ameaças, pontos fortes e deficiências no sistema produtivo de uma oficina mecânica na região fronteira noroeste do estado do rio grande do sul, empresa especializada em maquinas e tratores agrícolas. A observação teve início com o reconhecimento do espaço físico da produção e elaboração do layout atual. Quanto à metodologia, a abordagem utilizada foi a dedutiva, e qualitativa; quanto aos procedimentos utilizou-se o estudo de caso, tendo como ferramentas de coleta e análise de dados observação direta, registro fotográfico e filmográfico do processo produtivo, técnica de entrevista com colaboradores e mapeamento do processo produtivo. Foram também analisados a missão, a visão, o diagnóstico dos ambientes internos e externos e determinação da postura estratégica da empresa. Através da análise do ambiente externo, conclui-se que o investimento em marketing é de fundamental importância para prospecção de mercado. Observou-se como oportunidade a criatividade da empresa e a qualidade dos bens e serviços que disponibiliza. Também foi destacada a política de prazos e o comportamento pós-compras, adquirindo assim uma confiança do cliente, fazendo com que o mesmo retorne para uma futura compra e prestação de serviços. No ambiente interno a empresa possui vários pontos fortes como o ciclo de vida e desempenho dos produtos como a qualidade e durabilidade, além de um ótimo relacionamento com fornecedores e clientes, tendo assim um maior poder de barganha e confiança para efetuar seus serviços. Como pontos fracos sentimos que há a necessidade de promover uma ação de mudança na empresa como a implantação do 5s, exposição da marca da empresa, análise dos quesitos de segurança e retirada de objetos que não necessários para a prestação do serviço. Conclui-se que a empresa deverá investir em identidade visual e propaganda, pontos que podem ser melhorados facilmente sem muito custo e podem trazer um rápido retorno. Os fatores chaves de sucessão são o relacionamento com clientes e fornecedores, qualidade no atendimento, produtos e serviços e plano de marketing. Sugerimos que a empresa comece a desenvolver parcerias com empresas de consultoria possibilitando assim cursos e treinamentos aos

funcionários, como motivação, qualidade no atendimento e investir em treinamento, para os profissionais prestarem os serviços com maior qualidade. Os serviços realizados levam tempo para serem prestados, então investir em móveis e organizar um local para a sala de espera para os clientes, onde serão melhor recebidos e passarão a esperar o serviço ser realizado. Quanto à postura estratégica observa-se que a empresa se encontra no quadrante de desenvolvimento, no cruzamento entre oportunidades e pontos fortes, o que a habilita a investir em novos mercados, clientes e produtos.

Palavras chaves: Diagnóstico, Análise, Postura Estratégica

Referências

Costa, Eliezer Arantes da. Gestão estratégica. São paulo: saraiva, 2002

Oliveira, Djalma de pinho rebuças de. Planejamento estratégico: conceitos, metodologia e práticas. 18ª ed. São Paulo: atlas, 2002.

Tavares, Mauro Calixtra. Gestão estratégica. São Paulo: atlas, 20