



E-BOOK

OMIE SIMBIOSE

AULA 2

Diagnóstico: Análise de Ambiente Interno



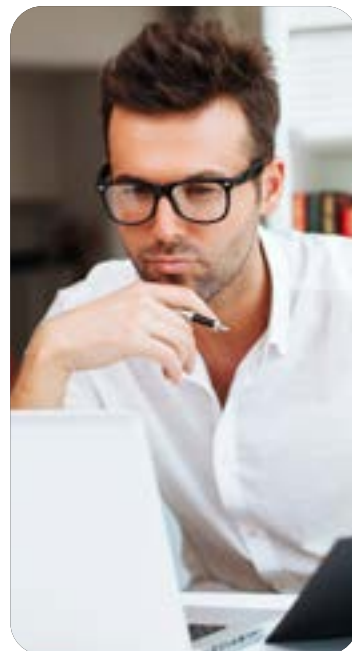
PROFESSOR ESPECIALISTA
WAGNER XAVIER



INDÍCE

1

OBJETIVOS
EDUCACIONAIS



2

ANÁLISE DE AMBIENTE
INTERNO



3

ANÁLISE SWOT



4

PALAVRAS DO
ESPECIALISTA



Bem-vindo!

Na aula passada, você pôde acompanhar a análise de ambiente externo utilizando a Omie.Simbiose. Nesta aula, vou abordar a continuação das **funcionalidades da ferramenta Omie.Simbiose**, nas **Análises de Ambiente Interno e o resultado da análise SWOT**.

Bom estudo!

1

OBJETIVOS EDUCACIONAIS

Ao fim desta aula, você irá:



Entender como se analisam os fatores internos do seu cliente, usando a Omie.Simbiose.



Averiguar os resultados da análise SWOT por meio da ferramenta Omie.Simbiose.

2

ANÁLISE DE AMBIENTE INTERNO

Se o diagnóstico externo permite à empresa olhar para fora, o **diagnóstico interno** permite à empresa direcionar o **olhar diretamente para dentro do seu próprio negócio**, verificando fatores que não dependem de outras empresas ou do ambiente, mas sim de sua própria equipe e processos.

Essa análise é complementar à de ambiente externo e conduz o empreendedor a ter uma **visão 360°** da empresa e do meio onde ela se encontra.

Durante esse diagnóstico interno, as seguintes **categorias são avaliadas**:

- Financeiro;
- Processos;
- Comercial;
- Pessoas.

A classificação de cada um dos elementos nas categorias deve ser realizada pela escolha de uma das **seguintes opções**:

BOA: Quando as expectativas do cliente foram superadas.	NEUTRA: Quando as expectativas não foram alcançadas, porém não gerou perdas.	RUIM: Quando os números são preocupantes e podem ter causado perdas.	NÃO AVALIADO: Quando não existem números que reflitam a condição real.
---	--	--	--

A seguir, veja cada um desses elementos que compõem o diagnóstico interno.



Financeiro

Responsável por toda a parte de controladoria de entradas e saídas da empresa.

Esse diagnóstico é realizado levando em conta o **DRE dos dois últimos períodos**.

Serão avaliados o **Faturamento**, a **Rentabilidade**, as **Despesas** e o **Endividamento**.

A consultoria (você) deve incluir no sistema os valores da DRE da empresa.

Análise	Resultado	Classificação
FATURAMENTO		
Receita Bruta	R\$ 3.520.000,00	Bom
% Crescimento da Receita	0,00%	Neutro
RENTABILIDADE		
% Rentabilidade	63,64%	Bom
EBITDA	R\$ 2.593.000,00	Neutro
DESPESAS		
% Custos de Mercadorias Vendidas	8,52%	Bom
% Despesas sobre o faturamento Bruto	15,97%	Ruim
ENDIVIDAMENTO		
Anos para quitar a dívida com o Lucro Líquido	0,04	Bom
% Inadimplência (base mensal)	2,56%	Bom



Processos

É o que rege como os fluxos são realizados na empresa.

Nesta fase, a consultoria (você) e a empresa (seu cliente) irão avaliar a empresa sob a ótica de **Produtividade, Qualidade, Eficiência e Logística**.

As informações que compõem essa análise podem **indicar gaps e falhas** e, conseqüentemente, oportunidades de **melhoria**.

Análise	Resultado	Classificação
PRODUTIVIDADE		
% Faturamento/Custo Fixo	1,41%	Bom
Quantidade de Entrega / # Funcionários	0,88	Ruim
QUALIDADE		
% Retorno/Retrabalho	10,00%	Bom
EFICIÊNCIA		
% Demissão / Capacidade Demissiva	0,70%	Ruim
% Eficiência dos Equipamentos	96,00%	Bom
LOGÍSTICA		
% Entrega no Prazo	77,00%	Ruim
Quantidade de Giro de Estoque	0,30	Bom
Valor do Estoque (R\$)	R\$ 60.000,00	Bom



Comercial

Setor responsável pelas vendas e parcerias comerciais.

Permite ao time da consultoria analisar a empresa sob a **ótica de sua política e performance** comercial.

Os elementos analisados nessa etapa são **Marketing, Vendas, Relacionamento e Satisfação**.

Análise	Resultado	Classificação
MARKETING		
% Clientes Ativos	81,1%	Bom
# Novos Clientes	500,00	Neutro
VENDAS		
% Conversão de Propostas	4,00%	Bom
Ticket Médio	R\$ 1.520,00	Bom
RELACIONAMENTO		
% Clientes Fidelizados	15,00%	Bom
Nível de Relacionamento com Clientes	9,00	Não Avaliado
SATISFAÇÃO		
# Clientes Perdidos	50,00	Bom
% Reclamações/Reclamações	3,00%	Não Avaliado



Pessoas

Refere-se às pessoas que trabalham na empresa e avalia o grau de competência, engajamento, retenção e inovação.

Esta fase está intimamente ligada com a questão da qualificação da equipe que atua na empresa. Neste aspecto, serão consideradas **quatro variáveis: Grau de competência, Engajamento, Retenção e Inovação.**

Análise	Resultado	Classificação
COMPETÊNCIA		
% Competências Atuais/Requeridas	56,67%	Bom
ENGAJAMENTO		
% Absenteísmo	3,00%	Bom
% de Engajamento	82,50%	Bom
RETENÇÃO		
% Rotatividade	30,00%	Não Avaliado
% Funcionários com > 12 meses	100,00%	Não Avaliado
% Nível dos Processos de Retenção	100,00%	Não Avaliado
INOVAÇÃO		
# Inovações no ano	6,00	Não Avaliado
% Faturamento para Inovação	6,00%	Não Avaliado



DICA DE
OURO

Vale ressaltar que, durante esse processo, é imprescindível um alinhamento prévio sobre a **sinceridade e a veracidade das informações** que irão compor as análises.

Lembre-se de que o objetivo não é achar culpados, e sim verificar pontos onde a empresa precise se organizar, para poder melhorar e evoluir.

Ao fim **das análises (de ambiente interno, de ambiente externo e macroambiente)**, a plataforma irá cruzar os dados para entregar, enfim, a **Análise SWOT**, com a qual seu cliente poderá compreender melhor seus pontos fortes, seus pontos fracos, suas fraquezas e as suas oportunidades.

3 ANÁLISE SWOT

Se você é um aluno que já estudou outros conteúdos da **Omie.Academy**, com certeza já conhece e sabe da importância da Análise SWOT para um gerenciamento total da empresa.

SWOT é uma das metodologias **mais conhecidas e objetivas** para se realizar uma análise completa, onde você encontra **4 elementos** divididos em **dois grupos**:

Análise de Ambiente Interno:

S – *Strengths*, ou pontos fortes

W – *Weaknesses*, ou pontos fracos

Análise de Ambiente Externo:

O – *Opportunities*, ou oportunidades

T – *Threats*, ou ameaças

Esta técnica permite que a empresa possa ser diagnosticada sob uma **visão privilegiada**, destacando a todos informações relevantes e, principalmente, tendo uma **base para direcionar esforços**, prioridades, investimentos, entre outros.

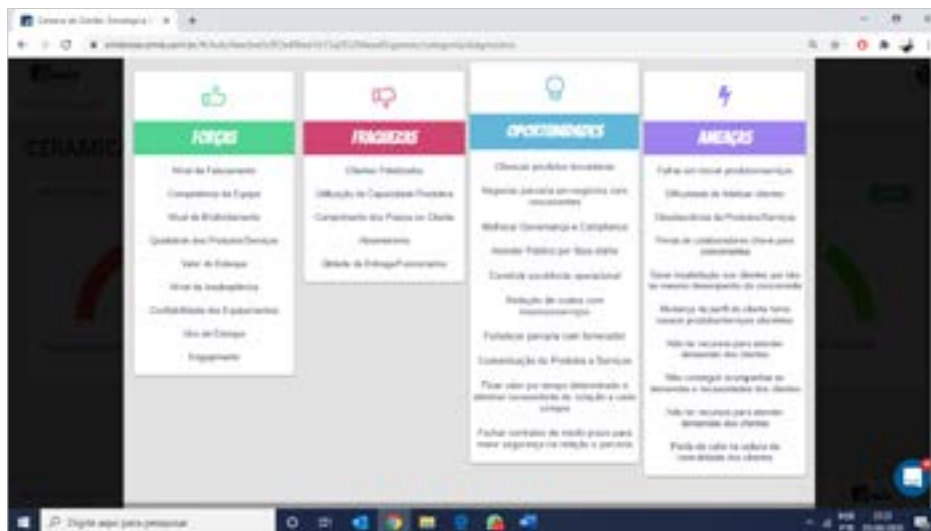
Na plataforma Omie.Simbiose, o diagnóstico SWOT **obedece a três fases** que já vimos:

- Análise de **Macroambiente**;
- Análise de **Ambiente Externo**;
- Análise de **Ambiente Interno**.

Com essas 3 análises realizadas, a Omie.Simbiose apresenta os resultados das análises realizadas destacando os pontos referentes ao ambiente interno e ao ambiente externo.

Resultado da SWOT

Uma vez encerrada a fase de diagnóstico, a ferramenta irá gerar a visão gráfica da SWOT, onde serão apresentados os resultados (10) de cada ponto da SWOT.



Após analisar os pontos entregues pela plataforma, **faça uma proposta** para que seu cliente **adquira seus serviços** como consultor estratégico.

A partir daqui, a ideia é que você possa **entregar seus serviços** de forma muito mais **dinâmica e consultiva**.



DICA DE
OURO

Separe uma **reunião** para **analisar** e **validar** as informações da análise SWOT com o seu cliente antes de fazer uma proposta.

Este é o momento em que o cliente deverá entender o valor do trabalho e como ele será fundamental para vencer os novos desafios.



De fato, o contador é muito importante para o empreendedor, mas, nos dias de hoje, nem todo empreendedor consegue perceber como o contador pode auxiliar no crescimento da empresa.

É por esse motivo que convidamos você a se destacar no mercado e utilizar a Omie.Simbiose para gerar valor em seu serviços.

Não deixe para depois: escolha um cliente, faça um piloto e mude hoje mesmo o seu modelo de negócios!



4 PALAVRAS FINAIS

omie

Academy 