Matriz SWOT: modelo para preencher

A matriz SWOT organiza, em quatro quadrantes, as forças e fraquezas da sua empresa e as oportunidades e ameaças do mercado. Serve para enxergar a situação com clareza antes de decidir onde colocar tempo e dinheiro.

Forças (interno)	Fraquezas (interno)
Oportunidades (externo)	**Ameaças (externo)**

Como preencher

1. **Defina a pergunta.** Uma SWOT sem foco vira lista de tudo. Escreva no topo o que você quer decidir, por exemplo: vale a pena começar a fazer entregas? Todo item da matriz precisa ter relação com essa pergunta.
2. **Junte quem conhece o dia a dia.** Chame duas ou três pessoas de áreas diferentes: quem atende, quem produz, quem cuida do caixa. Cada uma vê forças e problemas que o dono não vê

do escritório.

3. **Liste as forças.** O que você faz melhor que os concorrentes? Pense em produto, preço, localização, equipe e clientes fiéis. Prefira fatos que dá para comprovar, como "clientes voltam toda semana", em vez de "atendimento excelente".
4. **Liste as fraquezas com honestidade.** Aqui entra o que trava o negócio: falta de processo, dependência de uma pessoa, estoque sem controle, presença fraca na internet. Se o quadrante ficar vazio, ninguém foi sincero.
5. **Olhe para fora: oportunidades.** Mudanças no bairro, novos hábitos dos clientes, datas sazonais, parcerias possíveis, um concorrente que fechou. Oportunidade é algo que existe no mercado, não uma ação sua.
6. **Olhe para fora: ameaças.** Concorrentes novos, alta no custo dos insumos, mudança de regra, queda de movimento. Escreva cada ameaça de forma concreta, com o que você já observou.
7. **Cruze os quadrantes.** Combine força com oportunidade (atacar), força com ameaça (defender), fraqueza com oportunidade (corrigir para aproveitar) e fraqueza com ameaça (evitar o pior). Saia dessa conversa com 3 a 5 ações.
8. **Ponha as ações num plano.** Cada ação ganha responsável e prazo. Um bom caminho é levar as ações para um 5W2H ou um Gantt. Revise a matriz a cada seis meses ou quando algo grande mudar.

Exemplo preenchido

Padaria Trigo Fino, em Uberlândia/MG (exemplo ilustrativo, empresa fictícia). A padaria tem 12 anos no mesmo bairro e viu o movimento da manhã cair depois que um supermercado abriu uma padaria interna a duas quadras. O dono queria decidir se investia em entregas ou na reforma do salão.

Modelo grátis do Vnt (vnt.com.br/modelos/swot). Exemplo ilustrativo: Padaria Trigo Fino, em Uberlândia/MG, empresa fictícia.	
Forças (interno)	**Fraquezas (interno)**
Pão francês saindo de hora em hora, com fama no bairro	Sem pedido por WhatsApp e sem entrega
Clientela fiel que compra todo dia há anos	Salão antigo, com 6 mesas e pouca luz
Confeiteira com receitas próprias de bolos e tortas	Pedidos aos fornecedores dependem só do dono
Ponto de esquina, fácil de parar o carro	Sem controle de quanto pão sobra no fim do dia
Oportunidades (externo)	**Ameaças (externo)**
Três condomínios novos no bairro, com famílias jovens	Padaria do supermercado com pão mais barato
Procura por bolo de encomenda para aniversário	Alta no preço da farinha e da manteiga em 2026
Escritórios próximos que pedem café da manhã para reuniões	Padarias de outros bairros vendendo por aplicativo de entrega
Clientes perguntando por pão de fermentação natural	Se a confeiteira sair, as receitas vão junto