

A portrait of Leonardo Castelo, a man with a beard and mustache, wearing a dark shirt and a gold chain. He is smiling and has his hands clasped in front of him.

Tudo que você precisa saber sobre GUT e SWOT

Leonardo Castelo

Tudo que você precisa saber sobre GUT e SWOT

Iniciar uma análise completa na sua empresa e promover mudanças nos processos pensando fora da caixa parece coisa de outro mundo.

Você sabia que análise feitas com ferramentas efetivas de apoio podem promover uma evolução significativa não apenas nos processos empresariais, como também no reconhecimento de soluções rápidas e na otimização de tempo de atendimento ao cliente.

Neste material levantamos todas as informações que precisa saber para aplicar ferramentas como GUT e SWOT para saber os detalhes do seu negócio.

1

O que é Matriz GUT?

A Matriz GUT é uma ferramenta que possibilita a priorização no processo de soluções empresariais (por isso é também conhecida como Matriz de Prioridades).

Essa ferramenta é muito indicada para empresas que precisam de um processo de decisão rápido e efetivo. Neste caso ela servirá como uma orientação para as decisões serem tomadas conforme a matriz de prioridades e necessidades da empresa.

Para empresas que dependem de muitas soluções, ela funciona como um norteador, abrindo quais são os caminhos a serem seguidos. É como fazer um passo a passo de

soluções e implementações colocando as mais relevantes em primeiro lugar.

Essa ferramenta teve como pioneiros, Charles H. Kepner e Benjamin B. Tregoe, que além de trazer a solução para os problemas empresariais, ainda fizeram uma implementação das soluções de forma sábia e respeitando as necessidades relevantes da empresa.

A matriz GUT é utilizada em situações como estratégias, desenvolvimento de projetos, tomadas de decisão etc. Para que a análise seja completa, o correto é aliar a Matriz GUT com a Matriz SWOT, que você vai conhecer no próximo tópico.

2

O que você precisa preencher na Matriz de Objeções?

A análise SWOT ou análise FOFA, traz uma visão dos principais pontos da empresa, com ela é possível saber quais são os pontos fortes do seu negócio e quais são os pontos que precisam de atenção.

Basicamente, a abreviação SWOT significa: Strengths (Forças), Weaknesses (Fraquezas), Opportunities (Oportunidades) e Threats (Ameaças).

Essa ferramenta permite a análise de todos os cenários possíveis da sua empresa, levantando os pontos positivos e negativos, seja por

influências internas ou externas. Este método foi criado entre 1960 e 1970 por Albert Humphrey, professor da universidade de Stanford.

Essa ferramenta ganhou espaço no mundo dos negócios por meio das citações feitas por Michael Porter e pelos materiais do Grupo BCG, fornecendo mais conhecimentos sobre os resultados efetivos que ela proporcionava.

3

Para que serve a matriz GUT?

Como já vimos, o conceito da ferramenta da **matriz GUT**, vamos agora conhecer como este método funciona e para que serve esta ferramenta no mundo dos negócios. Como está é uma ferramenta de priorização para solução de problemas, a sigla **GUT** fala exatamente como o método funciona, veja abaixo: A matriz

GRAVIDADE (G): nesta primeira parte iremos analisar quais serão os impactos que este problema gera nos envolvidos e como essa solução iria carregar melhorias, ou no caso de não solucioná-los como seria este impacto.

URGÊNCIA (U): o tempo que você tem para resolver este problema e saiba que quanto menor o prazo melhor, contanto, que seja implementada a solução do jeito certo. Assim, você sempre deve se perguntar “isso pode esperar?”

TENDÊNCIA (T): trata da probabilidade (ou do potencial) que o problema tem de crescer com o passar do tempo. Agora você vai levantar as hipóteses de crescimento deste problema sempre colocando como pergunta pessoal: “**se eu não resolver isso hoje, o problema vai piorar aos poucos ou bruscamente?**”

GUT além de ser usada para priorização de soluções de problemas, ainda deve ser considerada para dar prioridade aos planos de ação oriundos do planejamento, segundo a

Gravidade, Urgência e Tendência.

Quando se cria um plano estratégico é necessário atribuir quais ações serão tomadas e quais serão as primeiras decisões a serem tomadas, portanto, valorizar esta matriz para construir seu planejamento estratégico pode ser uma solução eficiente.

A **matriz GUT** será o seu norteador para tirar o seu planejamento estratégico do papel e torná-lo real, possível e mensurável, para que você possa entender os passos evolutivos que a sua empresa está dando.

4

Para que serve a Análise SWOT?

A **análise SWOT** serve para você entender cada um dos pontos da sua empresa, sejam eles fortes ou fracos. Por isso, ela pode ser aplicada em qualquer setor ou processo empresarial.

A **análise SWOT** ou **análise FOFA** promove uma visão geral dos processos, como são executados e como poderiam ser melhorados. A análise pode ser feita com influências internas ou externas, sempre levantando os seguintes pontos:

Ambiente interno:

FORÇAS:

Essas são as vantagens que a sua marca possui em comparação aos concorrentes e o quanto isso pode ajudar na conquista de novos negócios para sua empresa.

Essa etapa ainda pode falar sobre os pontos que você tem sob controle agora e podem ser mensuráveis para o crescimento escalonado do seu negócio.

Algumas perguntas que você pode fazer a si mesmo são:

- **QUAIS SÃO AS MINHAS MELHORES ATIVIDADES/PRODUTOS/SERVIÇOS?**
- **QUAL É A MINHA MAIOR VANTAGEM COMPETITIVA?**
- **O QUÃO FELIZES MEUS CLIENTES ESTÃO?**

Com as respostas em mãos você verificar se o método aplicado hoje é atrativo para o seu público e se está funcionando, caso contrário veja como seria a implantação de um novo método, mais otimizado e tecnológico.

FRAQUEZAS:

Levantar as fraquezas do negócio pode não ser fácil, mas, será necessário. Contemplar quais são as possíveis motivações do seu negócio estar estagnado ou não ter um crescimento expressivo.

Ser sincero nesta etapa fará toda a diferença para que a **Análise SWOT** funcione para sua equipe e negócios. Valorizar as fraquezas e buscar uma solução completa faz parte do aprendizado empresarial, portanto, seja transparente com você mesmo.

Algumas perguntas que você pode fazer a si mesmo são:

- **POR QUE MEU CONCORRENTE FOI ESCOLHIDO AO INVÉS DE MIM?**
- **MEUS FUNCIONÁRIOS SÃO OS IDEAIS PARA ESSE TRABALHO?**
- **POR QUE MEUS CLIENTES NÃO ESTÃO ENGAJADOS?**

Com essas respostas de forma concreta e sincera será possível entender as fraquezas da sua empresa e como solucioná-las alinhando a Matriz GUT.

Ambiente externo:

OPORTUNIDADES:

Sabe aquela oportunidade de negócio que você fica pensando: “poderia ser a minha empresa?”. Chega de apenas pensar, saber quais são as suas oportunidades de mercado é muito importante para saber o momento certo de agir e tomar decisões baseadas nestes fatos e momentos.

Estamos falando de eventos como uma parceria com o seu concorrente, um modismo passageiro que aumente o consumo do seu produto, mudanças na política econômica do governo, novas leis, etc.

Assim, estar preparado para todas as situações devem ser uma solução efetiva, como não sabemos exatamente quando essas oportunidades baterão na porta, vale sempre ter cartas na manga para agir conforme a oportunidade.

OPORTUNIDADES:

Sabe aquela oportunidade de negócio que você fica pensando: “poderia ser a minha empresa?”. Chega de apenas pensar, saber quais são as suas oportunidades de mercado é muito importante para saber o momento certo de agir e tomar decisões baseadas nestes fatos e momentos.

Estamos falando de eventos como uma parceria com o seu concorrente, um modismo passageiro que aumente o consumo do seu produto, mudanças na política econômica do governo, novas leis, etc.

Assim, estar preparado para todas as situações devem ser uma solução efetiva, como não sabemos exatamente quando essas oportunidades baterão na porta, vale sempre ter cartas na manga para agir conforme a oportunidade.

AMEAÇAS:

Essas são o antônimo de oportunidades, com ela você preparar para uma crise no seu nicho de mercado ou até mesmo para uma pandemia, como vimos no ano 2020.

Muitas empresas não estavam preparadas para eventos naturais que poderiam causar baixa no mercado e diminuição de receita, portanto, fechar as portas foi a solução para algumas.

Mas, se você optar pela Análise SWOT, feita de forma completa e sincera, situações como essa podem ser evitadas facilmente, por meio de um remanejamento de receita. Lembra das cartas na manga? Momento de aplicar!

Seja para oportunidades ou ameaças conhecer o que te fortalece e o que te prejudica faz parte do crescimento da sua empresa e do quanto esse aprendizado pode te fortalecer como empreendedor estratégico.

5

Como funciona o Modelo GUT?

Como estamos falando de um método de priorização precisamos saber exatamente quais são as Gravidades, Urgências e Tendências categorizando **1 a 5**, veja:

GRAVIDADE:

- 1 - SEM GRAVIDADE
- 2 - POUCO GRAVE
- 3 - GRAVE
- 4 - MUITO GRAVE
- 5 - EXTREMAMENTE GRAVE

URGÊNCIA:

- 1 - PODE ESPERAR
- 2 - POUCO URGENTE
- 3 - URGENTE, MERECE ATENÇÃO NO CURTO PRAZO
- 4 - MUITO URGENTE
- 5 - NECESSIDADE DE AÇÃO IMEDIATA

TENDÊNCIA:

- 1- NÃO IRÁ MUDAR
- 2- IRÁ PIORAR A LONGO PRAZO
- 3- IRÁ PIORAR A MÉDIO PRAZO
- 4- IRÁ PIORAR A CURTO PRAZO
- 5- IRÁ PIORAR RAPIDAMENTE

Quando combinadas, essas numerações poderão apresentar o grau de urgência de cada solução e como devem ser aplicadas para sua equipe. Priorizando as situações mais urgentes e com prejuízo significativo a curto prazo.

Portanto, o resultado com maior pontuação no Método GUT será o de 125 pontos e o menor, 1 e considerando este resultado você definirá suas prioridades de solução e como serão as decisões tomadas.

5

Saiba como montar a Matriz GUT:

Basicamente, a Matriz GUT terá os problemas da sua empresa como base, mas, para listá-los é necessário ter um pouco de paciência, pois, o método irá trazer as prioridades de solução e não apenas os problemas e o que pode ser feito.

Veja o passo a passo:

1

LISTAGEM DOS PROBLEMAS:

O primeiro ponto para iniciar Análise GUT é listar todos os problemas da sua empresa que precisam ser resolvidos em uma determinada atividade, área, projeto etc. Nesta etapa a Matriz SWOT pode ser bastante útil.

2

**DEFINIÇÃO DA GRAVIDADE,
URGÊNCIA E TENDÊNCIA (GUT):**

Para cada questão listada na tabela GUT, atribua um ponto, lembrando que a situação menos favorável recebe a maior pontuação (5) e a situação mais favorável recebe 1 ponto.

Portanto, se o problema for muito sério, muito urgente e tiver uma pontuação alta, a tendência de piora temporal será pontuada da seguinte forma:

Gravidade = 5

Urgência = 5

Tendência = 5

NOTA	GRAVIDADE	URGÊNCIA	TENDÊNCIA
5	EXTREMAMENTE GRAVE	PRECISA DE AÇÃO IMEDIATA	IRÁ PIORAR RAPIDAMENTE
4	MUITO GRAVE	MUITO URGENTE	IRÁ PIORAR NO CURTO PRAZO
3	GRAVE	URGENTE, MERECE ATENÇÃO NO CRTO PRAZO	IRÁ PIORAR NO MÉDIO PRAZO
2	POUCO GRAVE	POUCO URGENTE	IRÁ PIORAR NO LONGO PRAZO
1	SEM GRAVIDADE	PODE ESPERAR	NÃO IRÁ MUDAR

3

CÁLCULO G X U X T E CLASSIFICAÇÃO DOS PROBLEMAS:

Após listar os problemas e atribuir uma classificação, é hora de multiplicar os valores de cada atributo: gravidade, urgência e tendência.

O problema com a pontuação mais alta na tabela GUT será priorizado porque será mais sério, mais urgente e com maior probabilidade de piorar.

4

ELABORAÇÃO DE PLANOS DE AÇÃO:

Se você encontrar a localização do incêndio na matriz de prioridade, é hora de apagá-lo, certo? Então, é hora de começar a desenvolver um plano de ação.

Os planos de ação são muitas vezes criados em planilhas (eletrônicas ou mesmo em papel). Contêm informações como objetivos, ações e responsáveis e suas respectivas datas de entrega, conforme segue:

5W2H		
WHAT (O QUE SERÁ FEITO?)	O QUE SERÁ FEITO N O PROJETO	
WHY (PORQUÊ?)	PORQUÊ SERÁ FEITO	
WHO (POR QUEM?)	NOME DO ENVOLVIDO 01 NOME DO ENVOLVIDO 02 NOME DO ENVOLVIDO 03 NOME DO ENVOLVIDO 04	
WHEN (QUANDO SERÁ FEITO?)	DATA DE INÍCIO: DATA FINAL:	01/07/2017 01/08/2017
WHERE (ONDE SERÁ FEITO)	AONDE ESTE PROJETO SERÁ FEITO?	NÃO IRÁ MUDAR
HOW (AS ETAPAS DO PROCESSO)	AÇÃO #01 AÇÃO #02 AÇÃO #03 AÇÃO #04 AÇÃO #05 AÇÃO #06	A INICIAR EXECUTANDO CONCLUÍDO STANDBY CANCELADO A INICIAR
HOW MUCH (QUANTO CUSTA)	VALOR FINANCEIRO OU TEMPO	

Seguindo esses passos, você conseguirá colocar em prática o seu plano de ação e o seu planejamento estratégico, conforme diferentes hipóteses de influência interna e externa

6

Quem pode realizar a análise FOFA?

Qualquer um, desde que saiba que se trata de uma análise completa! Apesar de ser um método de gerenciamento de projetos, a análise SWOT não se limita a gerentes e líderes. Geralmente será realizado por alguém familiarizado com a situação, mas, que não pertence à empresa.

No entanto, todo o processo é muito mais rico quando há uma equipe real se unindo, ocupada coletando informações e montando todo o esquema. Por quê? Porque desta forma podem ser obtidas diferentes versões dos mesmos fatores e assim analisadas a partir de diferentes perspectivas.

7

Compreendendo os métodos:

A Matriz GUT e a Análise SWOT são ferramentas que podem trazer um grande crescimento para sua empresa. Compreender os pontos fortes e as fraquezas que a sua empresa tem deve fazer parte do aprendizado de todos os empreendedores.

Uma equipe multidisciplinar real, que aplique as ferramentas visando crescimento e a solução de problemas. Este deve ser o perfil de consultoria aplicado nas ferramentas, por esse motivo, usar pessoas que enxergam as questões empresariais de outra perspectiva pode trazer mais resultados e um acompanhamento mais efetivo das soluções implementadas.

Por serem ferramentas contínuas, o monitoramento dos resultados deve ser uma das prioridades para a empresa que aderir a este modelo de evolução de gestão. Além disso, focar nos processos que atrasam o atendimento ao cliente é fundamental.

Por isso, no momento de aplicar essas ferramentas na sua empresa, busque soluções efetivas para o seu caso e sempre categorize os problemas, possíveis soluções e as prioridades.

“Você só vai tomar decisões assertivas quando tiver um planejamento estratégico sólido, rápido e eficaz.”

Leonardo Castelo



Tudo que você precisa saber sobre GUT e SWOT

Tudo que você precisa saber sobre GUT e SWOT

| Leonardo Castelo

 **SALESCLUBE**

www.salesclube.com.br

© 2022 | @salesclube