

MATRIZ SWOT

Interno x externo, favorável x desfavorável, cada item com a evidência que o sustenta

COMO PREENCHER

- 1. Forças e Fraquezas são internas: a empresa controla. Oportunidades e Ameaças são externas: a empresa não controla, só reage.
- 2. Reaproveite os fatores de impacto alto da PESTEL (D01) e de Porter (D02) para preencher Oportunidades e Ameaças, em vez de inventar item novo.
- 3. Toda Fraqueza precisa vir com o número do Diagnóstico de Capacidades (D04). "Retenção fraca" não entra sem o gap medido.
- 4. Uma Fraqueza junto de uma Oportunidade vira opção estratégica na SWOT Cruzada (F09), não fica só registrada aqui.

PLANEJAMENTO / CÓDIGO	RESPONSÁVEL	DATA
PE-2027-006	Bianca Ferraz, Planejamento Estratégico	10/08/2026

OS 4 QUADRANTES interno nas duas linhas de cima, externo nas duas de baixo

FORÇAS (INTERNO, FAVORÁVEL)		FRAQUEZAS (INTERNO, DESFAVORÁVEL)	
ITEM	EVIDÊNCIA / NÚMERO	ITEM	EVIDÊNCIA / NÚMERO
Captação de pacientes novos acima do benchmark	47 pacientes novos/mês por clínica, benchmark 45 (D04)	Retenção de pacientes muito abaixo do setor	31% de retorno em 12 meses, benchmark 55%, gap de 24 p.p. (D04)
Conversão de lead em 1ª consulta forte	39% de conversão, benchmark 35% (D04)	Recompra de novo tratamento fraca	24% fecha um 2º tratamento, benchmark 40% (D04)
Poder de compra por escala das 12 unidades	Negociação de insumo conjunta frente a distribuidoras nacionais (D02)	Relação valor do paciente x custo de aquisição fraca	LTV/CAC em 1,7, mínimo saudável de 3,0 (D04)
OPORTUNIDADES (EXTERNO, FAVORÁVEL)		AMEAÇAS (EXTERNO, DESFAVORÁVEL)	
ITEM	EVIDÊNCIA / NÚMERO	ITEM	EVIDÊNCIA / NÚMERO
Base de pacientes cadastrados subexplorada	Cerca de 28 mil pacientes já atendidos, só 31% em retorno ativo (D04)	Praça em saturação acelerada	104 concorrentes registrados, +53% em 5 anos (D01)
Lacuna tecnológica dos concorrentes em recall	Nenhuma das 3 maiores redes da praça oferece recall integrado entre unidades (D01)	Barreira de entrada baixa	12 clínicas novas abriram na praça só no último ano (D02)
Busca por estética dental crescendo na base	Aumento de procura por facetas e clareamento entre pacientes já cadastrados	Paciente sem custo real de troca	71% compara 3 ou mais orçamentos antes de fechar tratamento (D02)

SINAIS DE UMA SWOT QUE NÃO É OPINIÃO

- Toda Fraqueza e toda Força tem um número que vem do Diagnóstico de Capacidades (D04), não de sensação de quem preencheu.
- Nenhum item aparece em dois quadrantes com o mesmo texto disfarçado de força e fraqueza ao mesmo tempo.
- Oportunidade e Ameaça vêm da leitura externa (D01, D02), não do desejo de quem está planejando.