

PADRÃO DE RESPOSTA – PROVA DISCURSIVA – ESTUDO DE CASO

PROCESSO SELETIVO – FUNDAÇÃO PARQUE TECNOLÓGICO ITAIPU-BRASIL

CARGO: ANALISTA JÚNIOR – PUBLICIDADE E PROPAGANDA

Espera-se que o candidato aponte:

Forças:

- Localização: Bangalôs com acesso à praia.
- Quartos grandes, espaçosos, modernos e aconchegantes.
- Profissionais qualificados e com experiência.
- Spa, piscina, academia e serviço de restaurante 3 estrelas.

Fraquezas:

- Desconhecimento: por ser um empreendimento novo ainda não há reputação.
- Falta de divulgação massiva para região sudeste que é de onde vem a maior parcela de turistas.

Oportunidades:

- Cidade é muito procurada para turismo.
- Famosos estão comprando terrenos na região.
- Eventos esportivos.
- Não há outra pousada ao redor.

Ameaças:

- Concorrentes implementaram um sistema de transporte para a região.
- Área de preservação ambiental.

Análise:

Forças + Oportunidades:

- Oferecer descontos exclusivos para clientes que forem para a cidade para os eventos esportivos que acontecem na região.
- Oferecer estadias como cortesia para as personalidades da mídia que moram na região para ajudar a promoção do espaço.
- Desenvolver anúncios nas redes sociais com foco na infraestrutura já que a cidade é muito procurada por turistas.

Forças + Ameaças:

- Fazer parcerias com agências de turismo para aumentar o reconhecimento e divulgar os benefícios que a pousada oferece.
- Desenvolver um *marketing* com foco na sustentabilidade e preservação ambiental para reforçar seu posicionamento e atrair outros perfis de público.

Fraquezas + Oportunidades:

- Utilizar a imagem dos famosos para criar núncios massivos para a região sudeste.
- Apoiar os eventos esportivos da região para ganhar reconhecimento dentro deste segmento.

Fraquezas + Ameaças:

- Oferecer serviço de transporte gratuito entre pousada e a capital.
- Parceria com alguma empresa de locação de veículos para oferecer descontos atrativos para hóspedes.
- Promover para a região sudeste as belezas naturais protegidas pela preservação ambiental bem como ações sustentáveis que a pousada desenvolve para contribuir com a preservação.

Esta análise é subjetiva. Os exemplos acima são para demonstrar ações que se pode obter através do cruzamento destes dados. Não sendo, necessariamente, apenas estes apontamentos como únicas soluções possíveis. A chave para análise é fazer os seguintes cruzamentos:

- **Forças + Oportunidades:** definir ações sobre os pontos fortes da empresa que podem ser potencializados para maximizar as oportunidades identificadas.

- **Forças + Ameaças:** definir ações sobre os pontos fortes da empresa que podem ser potencializados para minimizar o impacto das ameaças.
- **Fraquezas + Oportunidades:** definir ações sobre os pontos fracos que podem ser corrigidos para aproveitar as oportunidades.
- **Fraquezas + Ameaças:** definir ações sobre os pontos fracos que podem ser corrigidos para minimizar o efeito das ameaças.

Fontes:

- KOTLER, Philip. **Administração de marketing**. 14ª ed. São Paulo: Pearson Education do Brasil, 2012.
- CAMPOMAR, Marcos C; IKEDA, Ana A. **O planejamento de marketing e a confecção de planos: dos conceitos a um novo modelo**. São Paulo: Saraiva, 2006

TÁBUA DE CORREÇÃO – ASPECTOS TÉCNICOS – VALOR: 8,00 PONTOS

1. Nenhum elemento – **Valor:** 0,00 ponto
2. Apontar as forças da matriz SWOT – **Valor:** 1,00 ponto
3. Apontar as fraquezas da matriz SWOT – **Valor:** 1,00 ponto
4. Apontar as ameaças da matriz SWOT – **Valor:** 1,00 ponto
5. Apontar as oportunidades da matriz SWOT – **Valor:** 1,00 ponto
6. Fazer a análise de Forças + Ameaças – **Valor:** 1,00 ponto
7. Fazer a análise de Forças + Oportunidades – **Valor:** 1,00 ponto
8. Fazer a análise de Fraquezas + Oportunidades – **Valor:** 1,00 ponto
9. Fazer a análise de Fraquezas + Ameaças – **Valor:** 1,00 ponto