PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO CORPORAÇÃO

CORPORAÇÃO

U.E.N.1 - U.E.N.2 - U.E.N.3.... - U.E.N...

ÁREA FUNCIONAL

PROF. DR. GERALDO L. TOLEDO

OBJETIVO DA
CORPORAÇÃO

MECANISMOS
PARA ATINGIR
OS OBJETIVOS

DEFINIÇÃO + ANÁLISE

MODELO
DE ANÁLISE

OBJETIVO DA
UNIDADE
ESTRATÉGICA
DE NEGÓCIO

MECANISMOS
PARA ATINGIR
OS OBJETIVOS

DISCIPLINAS
WIERSEMA E
TREACY (B2B)

- EFICIÊNCIA OPERACIONAL
- LIDERANÇA TECNOLÓGICA (REL. AO PROTUDO)
- INTIMIDADE COM O CLINETE

ESTRATÉGIAS
COMPETITIVAS
MODELO

POSICIONAMENTO
COMPETITIVO

DISCIPLINAS
WIERSEMA E TREACY (B2B)

- EFICIÊNCIA OPERACIONAL ●
- LIDERANÇA TECNOLÓGICA (REL. AO PROTUDO) ●
- INTIMIDADE COM O CLINETE ●

▲ NÃO COMTENPLA

ESTRATÉGIAS GENÉTICAS
(PORTER)

CARACTERÍSTICA:
• DE FORA PARA DENTRO
ANÁLISE DA INDÚSTRIA
↓
5 FORÇAS
↓
CADEIA DE VALOR

- LIDERANÇA EM CUSTO ●
- DIFERENCIAÇÃO / FOCO ●

● NÃO COMTENPLA

▲ NÃO COMTENPLA

MODELO DELTA
(HAX)

CARACTERÍSTICA:
• ECONOMIA EM REDE: COMBINA
AS DAS ANTERIORES E A VISÃO
BASEADA EM RECURSOS
• VANTAGEM COMPETITIVA: PELA
CRIAÇÃO DE "BONDING" COM O
CLIENTE

- MELHOR PRODUTO ●
- SATISFAÇÃO TOTAL DO
CLIENTE ●
- SYSTEM LOCKIN ▲

PROCESSO DA ESTRATÉGIA ESCOLHIDA:
• INOVAÇÃO ■- EFICIÊNCIA OPERACIONAL
- ORIENTAÇÃO PARA O CLIENTE

VISÃO BASEADA EM RECURSOS

CARACTERÍSTICA:
• DE FORA PARA DENTRO
VANTAGEM COMPETITIVA:
OBTIDA PELA GESTÃO DOS
RECURSOS

- RECURSOS
- CAPACIDADES
- COMPETÊNCIAS DISTINTAS

QUALIDADE DOS RECURSOS:
• VALOR
- RARIDADE
- NÃO IMITÁVEIS ■

MODELO 3 C
KENICHI OHMAE

- CLIENTE
- CORPORAÇÃO
- CONCORRENTE

MAPAS ESTRATÉGICOS
NORTON E KAPLAN

LUCRO / CRESCIMETNO
PATRIMONIO LÍQUIDO EQUITY
MKT: FATURAMENTO / RECEITA / PARTICIPAÇÃO DE MERCADO / VENDAS
ALOCAÇÃO EFICIENTE E EFICAZ
DOS RECURSOS ENTRE AS U.E.N. CRITÉRIOS
BASE = ATRATIVIDADE E
COMPETITIVIDADE

MATRIZ BCG
MATRIZ G.E.: ATRATIVIDADE / PROSIÇÃO COMETITIVA

GERAR RETORNO PELA APLICAÇÃO EFICIENTE E EFIZ DOS RECURSOS RECEBIDOS, CONTRIBUIDO PARA O CRESCIMENTO DA UNIDADE E, CONSEQUENTEMENTE DA CORPORAÇÃO

ESTRATÉGIAS COMPETITIVA:
OBJETIVO COMPETITIVO: GERAR CRESCIMENTO POR MEIO DE CONQUISTA DE VANTAGEM COMEPETITIVA