UNIDADE DE ENSINO SUPERIOR DE FEIRA DE SANTANA

RECURSOS HUMANOS

PROJETO INTEGRADOR: PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DA EMPRESA SOGAMAX

Sônia de Almeida Coelho
Profa. Lorena Argolo

Cardoso Moreira
Junho
2021

PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DA EMPRESA SOGAMAX

SOGAMAX DISTRIBUIDORA DE PRODUTOS FARMACÊUTICOS LTDA. – ME

O protagonista da nossa história sempre será você.

Fundada em 2002 a SOGAMAX é uma distribuidora de medicamentos e produtos correlatos, localizada na cidade de Cardoso Moreira, interior do estado do Rio de Janeiro. Nasceu do intuito de valorizar a população local dando a ela a oportunidade de trabalhar em sua própria localidade.





A missão da Sogamax,

Comercializar medicamentos e demais produtos farmacêuticos, e assim, agregar valor à sociedade de Cardoso Moreira através do desenvolvimento da economia local.

A visão da Sogamax,

Ganhar espaço e reconhecimento no ramo farmacêutico e assim, levar o nome de Cardoso Moreira para todo o Brasil.

Os valores da Sogamax,

Transparência e fidelidade com os funcionários e clientes.

ANÁLISE SWOT

FORÇAS	OPORTUNIDADES
Vasta experiência no ramo	Lançamento de uma marca própria
Baixa concorrência na região	A possibilidade de exploração do ramo de cosméticos
Alta qualidades de seus produtos	Participação de licitações nas cidades onde atua
FRAQUEZAS	**AMEAÇAS**
Alta rotatividade em sua equipe	Aumento de preços dos produtos por causa pandemia
Falta de espaço físico para suas demandas	Dificuldades na logística de transportes
Ausência de uma linha de produção própria	Alto custo da mão de obra especializada

MATRIZ BCG

Participação relativa de mercado

Crescimento do mercado	Alta	Baixa
Alto		
Baixo		

ANÁLISE DAS 5 FORÇAS DE PORTER:

- **CONCORRÊNCIA:**
  - Poucos concorrentes, porém, os que existem são maiores em tamanho e potência;
  - Crescimento lento da indústria;
  - Produtos semelhantes no mercado.
- **CLIENTES**
  - Há uma boa quantidade de clientes e compram grandes volumes;
  - Os produtos representam uma boa parcela de seus custos;
  - Proporcionam bons lucros
- **FORNECEDORES**
  - Bom custo x benefício;
  - Capacidade para atender as demandas;
  - Sistema de rastreabilidade dos pedidos;
- **BARREIRAS PARA NOVOS ENTRANTES:**
  - É preciso grande capital para investir;
  - Custos altos;
  - Burocracia de difícil acesso.
- **AMEAÇA DE PRODUTOS SUBSTITUTOS:**
  - Remédios similares;
  - Produtos de maior eficácia;

INDICADORES DE DESEMPENHO:

- **OBJETIVOS:**

  - Aumentar receitas;

  - Reduzir custos unitários;

  - Tornar-se líder do mercado.

- **METAS**

  - Aumentar a produção da linha própria;

  - Dobrar a área de atuação da empresa.

CONSTRUÇÃO DO PLANO DE AÇÕES ESTRATÉGICAS – 5W2H

WHAT	Medicamentos e produtos farmacêuticos
WHO	Farmácias e prefeituras do Norte e Noroeste fluminense
WHY	Para oferecer qualidade na prestação de serviços e agregar valor a região
WHERE	Cardoso Moreira e região Norte e Noroeste fluminense
WHEN	19 anos
HOW	Através da geração de empregos, oportunidades e movimentando a economia local
HOW MUCH	Valor compartilhado entre empresa e cliente

Referências Bibliográficas: https: //sogamax.com.br/site/empresa/

Material de estudo