

BUSINESS IN FOCUS #11

| SWOT Analysis

1. We need to make sure we're all on the same page.

Precisamos garantir que estamos todos de acordo.

1.1 We need to ensure we're all in agreement.

Precisamos garantir que estamos todos de acordo.

1.2 We need to be certain we all agree with each other.

Precisamos ter certeza de que todos concordamos uns com os outros.

1.3 We've got to make sure we're in this together.

Precisamos garantir que estamos nessa juntos.

2. So, what are we discussing?

Então, o que vamos discutir?

2.1 What is the agenda for our meeting?

Qual é a pauta da nossa reunião?

2.2 What's the topic we are discussing?

Qual é o tópico que vamos discutir?

2.3 Alright, what's the subject?

Certo, qual é o assunto?

3. Let's think a little bit about our strategy for the next quarter.

Vamos pensar um pouco sobre nossa estratégia para o próximo trimestre.

3.1 Let's go over our strategy for next month.

Vamos analisar nossa estratégia para o mês que vem.

3.2 Let's think about our approach.

Vamos pensar sobre a nossa abordagem.

3.3 Let's consider our best course of action.

Vamos refletir sobre nossa melhor forma de agir.

4. How can we leverage our strongest abilities and assets?

Como podemos alavancar nossas habilidades e recursos mais fortes?

4.1 How can we use our assets to our advantage?

Como podemos usar nossos recursos para nossa vantagem?

4.2 How should we leverage our strengths?

Como devemos alavancar nossos pontos fortes?

4.3 How could we benefit from our key advantages?

Como poderíamos nos beneficiar de nossas vantagens-chave?

5. We're fully aware of these four key aspects of our company.

Estamos plenamente cientes desses quatro aspectos-chave de nossa empresa.

5.1 We're keenly aware of our company's strengths.

Estamos claramente cientes dos pontos fortes da nossa empresa.

5.2 We know our company's key strengths.

Nós conhecemos os pontos fortes principais da nossa empresa.

5.3 We understand our core competencies.

Nós entendemos nossas competências centrais.

6. That sounds like a good plan.

Isso parece um bom plano.

6.1 ***That seems like a good idea.***

Isso parece uma boa ideia.

6.2 ***I agree with that plan.***

Eu concordo com esse plano.

6.3 ***That's a promising plan.***

Esse é um plano promissor.

7. What would you say are our greatest strengths as a company?

Quais você diria que são os nossos pontos mais fortes como empresa?

7.1 ***What would you consider our greatest strengths?***

O que você consideraria nossos pontos mais fortes?

7.2 ***What would you say is the defining advantage of our company?***

O que você diria que é a vantagem definidora de nossa empresa?

7.3 ***What do you think makes our company stand out?***

O que você acha que faz a nossa empresa se destacar?

8. We have very strong customer retention.

Temos uma retenção de clientes bem alta.

8.1 We have a **fantastic product portfolio**.

Temos um portfólio de produtos fantástico.

8.2 We have a **dedicated customer base**.

Temos uma clientela dedicada.

8.3 We have a **very efficient supply chain**.

Temos uma cadeia de fornecimento muito eficiente.

9. According to this market research report, we've got the largest market share.

De acordo com este relatório de pesquisa de mercado, nós temos a maior fatia de mercado.

9.1 According to our financial data, we're in the black this month.

De acordo com nossos dados financeiros, estamos com saldo positivo este mês.

9.2 According to specialists, this is a very good time to expand.

De acordo com especialistas, esta é uma hora muito boa para expandir.

9.3 According to company policy, we have to report this incident.

De acordo com a política da empresa, temos que relatar esse incidente.

10. Our strongest competitor is pretty close behind us.

Nosso concorrente mais forte está colado atrás de nós.

10.1 Our closest competitor is not far behind.

Nosso concorrente mais próximo não está muito para trás.

10.2 Our most competitive rival is catching up to us.

Nosso rival mais competitivo está nos alcançando.

10.3 Our competitors are a definite threat.

Nossos concorrentes são uma ameaça real.

11. Another threat is the fact that the economy is not so good right now.

Outra ameaça é o fato de que a economia não está muito boa no momento.

11.1 One issue is that we're still not ready to release our new products.

Um problema é que nós ainda não estamos prontos para lançar nossos novos produtos.

11.2 One of our problems is the fact that we're too close to our deadlines.

Um de nossos problemas é o fato de que estamos muito perto dos nossos prazos finais.

11.3 Our competitors are the biggest threat we're facing right now.

Nossos concorrentes são a maior ameaça que estamos encarando agora.

12. We have to hang tight and try not to overextend.

Temos que apertar os cintos e tentar não dar um passo maior que as pernas.

12.1 We have to be careful and make sure we don't overextend.

Temos que tomar cuidado e garantir que não vamos nos estender demais.

12.2 We should expand carefully, and respect our own limitations.

Devemos expandir cuidadosamente e respeitar nossos próprios limites.

12.3 We need to make sure we don't expand too aggressively.

Precisamos garantir que não vamos nos expandir agressivamente demais.

13. We've got to be careful not to shy away from being aggressive.

A gente tem que tomar cuidado para não deixar de ser agressivo.

13.1 We have to make sure that we don't hold back.

Precisamos nos assegurar de que não vamos nos limitar.

13.2 We need to be aggressive in order to succeed.

Precisamos ser agressivos a fim de termos sucesso.

13.3 We should expand decisively and corner the market.

Devemos nos expandir decisivamente e dominar o mercado.

14. We're losing potential customers by not reaching out of our comfort zone.

Estamos perdendo clientes em potencial ao não sair da nossa zona de conforto.

14.1 We're losing long-time customers by not focusing on aftersales.

Estamos perdendo clientes de longa data ao não focar no pós-venda.

14.2 We are going to lose our client base if we don't deliver our services.

Vamos perder nossa base de clientes se não providenciarmos nossos serviços.

14.3 We'll lose the trust of our clients if we don't attend to their needs.

Nós vamos perder a confiança de nossos clientes se não atendermos suas necessidades.

15. This is a great opportunity to try and come up with new products.

Essa é uma ótima oportunidade para tentar criar novos produtos.

15.1 We should take this opportunity and broaden our portfolio.

Nós deveríamos usar essa oportunidade para expandir nosso portfólio.

15.2 This is an opportunity to plan our new product line.

Essa é uma oportunidade para planejar nossa nova linha de produtos.

15.3 I see this as an opportunity to innovate.

Eu vejo isso como uma oportunidade de inovar.

!

Não esqueça de fazer a prática no
**MEMORIZACIONE
HACK**