

SWOT ANALYSIS

| Análise SWOT

1. Good afternoon, everyone. I hope you're all doing well. The reason I called this meeting is to make sure we're all on the same page moving forward.

Boa tarde a todos. Espero que vocês estejam bem. O motivo de eu ter convocado esta reunião é garantir que estamos todos alinhados daqui pra frente.

2. **Alright. So** what are we discussing?

Certo. Então, o que vamos discutir?

3. **Right now, I'd like us to think a little bit about our strategy** for the next quarter, and how we can leverage our strongest abilities and assets.

Neste momento, eu gostaria que a gente pensasse um pouco na nossa estratégia para o próximo trimestre, e como nós podemos alavancar nossas habilidades e recursos mais fortes.

4. **What kind of analysis** **are we going to do?**

Que tipo de análise nós vamos fazer?

5. **I think** **this would be** **a very adequate moment** **for us to**
do **a SWOT analysis.** **We have all your reports,** **so** **we're**
fully aware **of these four key aspects** **of our company.**

*Eu acho que este seria um momento bastante adequado
para fazermos uma análise SWOT. Nós temos todos os seus
relatórios, então estamos plenamente cientes desses quatro
aspectos-chave de nossa empresa.*

6. **That sounds like a good plan. Where do we start?**

Parece um bom plano. Por onde começamos?

7. **Well, let's start from the beginning. Let's think about the S part. What would you say are our greatest strengths as a company?**

Bem, vamos começar do começo. Vamos pensar sobre a parte S. Quais vocês diriam que são nossos pontos mais fortes como empresa?

8. **We have very strong customer retention. We not only have good products, but our customer support is also way ahead of the competition.**

Nós temos uma retenção de clientes bem alta. Nós não apenas temos bons produtos, mas nosso atendimento ao cliente também está muito além da concorrência.

9. **I also feel that way. Maybe we should think of these as two separate strengths, though.**

Também sinto isso. Talvez a gente devesse pensar nisso como dois pontos fortes separados, no entanto.

10. **Agreed. We should also** add the fact that, according to this market research report, **we've got the largest market share.**

De acordo. A gente também deve acrescentar o fato de que, de acordo com esse relatório de pesquisa de mercado, nós temos a maior fatia de mercado.

11. **Yes, but not by a comfortable margin. Our strongest competitor is pretty close behind us. Maybe we can skip ahead and add that to the T list, as a major threat.**

Sim, mas sem uma margem confortável. Nosso concorrente mais forte está colado atrás de nós. Talvez a gente possa pular adiante e adicionar isso à lista T, como uma ameaça relevante.

12. Yes. And another threat is the fact that the economy is not so good right now, so we have to hang tight and try not to overextend.

Sim. E outra ameaça é o fato de que a economia não está muito boa neste momento, então temos que apertar o cinto e tentar não dar um passo maior que as pernas.

13. You're both right about our competition and overextension, but we've got to be careful not to shy away from being aggressive. I feel like we have a tendency to be a bit conservative at times, don't you agree?

Vocês dois têm razão quanto à nossa concorrência e a não nos arriscarmos demais, mas a gente também tem que tomar cuidado para não deixar de ser agressivo. Eu sinto que a gente tem uma tendência a ser um pouco conservador às vezes, não concordam?

You're both right about our competition and overextension,

Vocês dois têm razão quanto à nossa concorrência e a não nos arriscarmos demais,

but we've got to be careful not to shy away from being aggressive.

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

I feel like we have a tendency to be a bit conservative at times, don't you agree?

Eu sinto que a gente tem uma tendência a ser um pouco conservador às vezes, não concordam?

14. Maybe, yes. Do you think that warrants putting "too conservative" in the W section? Is it a weakness?

Talvez, sim. Você acha que isso justifica colocar "conservador demais" na seção W? É uma fraqueza?

15. **If we're losing potential customers by not reaching out of our comfort zone, then yes, it's definitely a weakness.**

Se estamos perdendo clientes em potencial ao não sair da nossa zona de conforto, então sim, é certamente uma fraqueza.

16. **So maybe we can think of it as a potential weakness. That's also very important. I've noticed that we sometimes work very close to our deadlines. I feel like that is very risky, and should be avoided.**

Então, talvez, nós possamos pensar nisso como uma potencial fraqueza. Isso também é bem importante. Eu percebi que nós, às vezes, trabalhamos muito perto dos nossos prazos finais. Eu sinto que isso é muito arriscado, e deveria ser evitado.

So **maybe** **we can think of it** as a potential weakness.
That's also **very important**.

*Então, talvez, nós possamos pensar nisso como uma
potencial fraqueza. Isso também é bem importante.*

I've noticed **that we** sometimes **work very close** to our
deadlines.

*Eu percebi que nós, às vezes, trabalhamos muito perto dos
nossos prazos finais.*

I feel like **that is very risky,** and should be avoided.

Eu sinto que isso é muito arriscado, e deveria ser evitado.

17. **Agreed. We could think of that as a weakness, and work harder on it. Do we delay some secondary deadlines, or do we work on our schedule?**

Concordo. Nós poderíamos pensar nisso como uma fraqueza, e trabalhar mais nisso. A gente posterga alguns prazos secundários, ou trabalha na nossa agenda?

18. **I think we can go into more details later. Now, to the last remaining aspect. What are our greatest opportunities?**

Eu acho que a gente pode entrar em mais detalhes depois. Agora, o último aspecto restante. Quais são nossas maiores oportunidades?

19. As we mentioned before, the economy is not looking too good now, but this kind of cycle is often followed by a boom in demand. We should keep an eye out for that.

Como mencionamos antes, a economia não está muito boa agora, mas esse tipo de ciclo frequentemente é seguido de um boom na demanda. Nós deveríamos ficar de olho nisso.

20. That's a good idea. That goes straight into the O list. It's certainly a strong opportunity.

Essa é uma boa ideia. Vai direto para a lista O. É certamente uma oportunidade forte.

21. **True.** Maybe this is a great opportunity to try and come up with new products, especially since we're close to the end of the quarter.

Verdade. Talvez essa seja uma grande oportunidade para tentar criar novos produtos, especialmente porque estamos perto do final do trimestre.

22. I'll speak to Dawes, he's the R&D manager, to check if he's got anything for us.

Vou falar com o Dawes, ele é o gestor de P&D, para conferir se ele tem algo para a gente.

23. **You should definitely do that. Well, I think that's a good overview. Now, let's discuss strategy...**

Você com certeza deveria fazer isso. Bem, acho que essa é uma visão geral boa. Agora, vamos discutir estratégia...

PRACTICE TIME ///

Inglês - Português

1. **Good afternoon, everyone. I hope you're all doing well. The reason I called this meeting is to make sure we're all on the same page moving forward.**

Boa tarde a todos. Espero que vocês estejam bem. O motivo de eu ter convocado esta reunião é garantir que estamos todos alinhados daqui pra frente.

2. **Alright. So what are we discussing?**

Certo. Então, o que vamos discutir?

3. **Right now, I'd like us to think a little bit about our strategy for the next quarter, and how we can leverage our strongest abilities and assets.**

Neste momento, eu gostaria que a gente pensasse um pouco na nossa estratégia para o próximo trimestre, e como nós podemos alavancar nossas habilidades e recursos mais fortes.

4. **What kind of analysis are we going to do?**

Que tipo de análise nós vamos fazer?

5. **I think this would be a very adequate moment for us to do a SWOT analysis. We have all your reports, so we're fully aware of these four key aspects of our company.**

Eu acho que este seria um momento bastante adequado para fazermos uma análise SWOT. Nós temos todos os seus relatórios, então estamos plenamente cientes desses quatro aspectos-chave de nossa empresa.

6. **That sounds like a good plan. Where do we start?**

Parece um bom plano. Por onde começamos?

7. **Well, let's start from the beginning. Let's think about the S part. What would you say are our greatest strengths as a company?**

Bem, vamos começar do começo. Vamos pensar sobre a parte S. Quais vocês diriam que são nossos pontos mais fortes como empresa?

8. **We have very strong customer retention. We not only have good products, but our customer support is also way ahead of the competition.**

Nós temos uma retenção de clientes bem alta. Nós não apenas temos bons produtos, mas nosso atendimento ao cliente também está muito além da concorrência.

9. **I also feel that way. Maybe we should think of these as two separate strengths, though.**

Também sinto isso. Talvez a gente devesse pensar nisso como dois pontos fortes separados, no entanto.

10. Agreed. We should also add the fact that, according to this market research report, we've got the largest market share.

De acordo. A gente também deve acrescentar o fato de que, de acordo com esse relatório de pesquisa de mercado, nós temos a maior fatia de mercado.

11. Yes, but not by a comfortable margin. Our strongest competitor is pretty close behind us. Maybe we can skip ahead and add that to the T list, as a major threat.

Sim, mas sem uma margem confortável. Nosso concorrente mais forte está colado atrás de nós. Talvez a gente possa pular adiante e adicionar isso à lista T, como uma ameaça relevante.

12. Yes. And another threat is the fact that the economy is not so good right now, so we have to hang tight and try not to overextend.

Sim. E outra ameaça é o fato de que a economia não está muito boa neste momento, então temos que apertar o cinto e tentar não dar um passo maior que as pernas.

13. You're both right about our competition and overextension, but we've got to be careful not to shy away from being aggressive. I feel like we have a tendency to be a bit conservative at times, don't you agree?

Vocês dois têm razão quanto à nossa concorrência e a não nos arriscarmos demais, mas a gente tem que tomar cuidado para não deixar de ser agressivo. Eu sinto que a gente tem uma tendência a ser um pouco conservador às vezes, não concordam?

14. Maybe, yes. Do you think that warrants putting "too conservative" in the W section? Is it a weakness?

Talvez, sim. Você acha que isso justifica colocar "conservador demais" na seção W? É uma fraqueza?

15. If we're losing potential customers by not reaching out of our comfort zone, then yes, it's definitely a weakness.

Se estamos perdendo clientes em potencial ao não sair da nossa zona de conforto, então sim, é certamente uma fraqueza.

16. So maybe we can think of it as a potential weakness. That's also very important. I've noticed that we sometimes work very close to our deadlines. I feel like that is very risky, and should be avoided.

Então, talvez, nós possamos pensar nisso como uma potencial fraqueza. Isso também é bem importante. Eu percebi que nós, às vezes, trabalhamos muito perto dos nossos prazos finais. Eu sinto que isso é muito arriscado, e deveria ser evitado.

17. Agreed. We could think of that as a weakness, and work harder on it. Do we delay some secondary deadlines, or do we work on our schedule?

Concordo. Nós poderíamos pensar nisso como uma fraqueza, e trabalhar mais nisso. A gente posterga alguns prazos secundários, ou trabalha na nossa agenda?

18. I think we can go into more details later. Now, to the last remaining aspect. What are our greatest opportunities?

Eu acho que a gente pode entrar em mais detalhes depois. Agora, o último aspecto restante. Quais são nossas maiores oportunidades?

19. As we mentioned before, the economy is not looking too good now, but this kind of cycle is often followed by a boom in demand. We should keep an eye out for that.

Como mencionamos antes, a economia não está muito boa agora, mas esse tipo de ciclo frequentemente é seguido de um boom na demanda. Nós deveríamos ficar de olho nisso.

20. That's a good idea. That goes straight into the O list. It's certainly a strong opportunity.

Essa é uma boa ideia. Vai direto para a lista O. É certamente uma oportunidade forte.

21. True. Maybe this is a great opportunity to try and come up with new products, especially since we're close to the end of the quarter.

Verdade. Talvez essa seja uma grande oportunidade para tentar criar novos produtos, especialmente porque estamos perto do final do trimestre.

22. I'll speak to Dawes, he's the R&D manager, to check if he's got anything for us.

Vou falar com o Dawes, ele é o gestor de P&D, para conferir se ele tem algo para a gente.

23. You should definitely do that. Well, I think that's a good overview. Now, let's discuss strategy...

Você com certeza deveria fazer isso. Bem, acho que essa é uma visão geral boa. Agora, vamos discutir estratégia...

Somente Inglês

1. Good afternoon, everyone. I hope you're all doing well. The reason I called this meeting is to make sure we're all on the same page moving forward.
2. Alright. So what are we discussing?
3. Right now, I'd like us to think a little bit about our strategy for the next quarter, and how we can leverage our strongest abilities and assets.
4. What kind of analysis are we going to do?
5. I think this would be a very adequate moment for us to do a SWOT analysis. We have all your reports, so we're fully aware of these four key aspects of our company.
6. That sounds like a good plan. Where do we start?
7. Well, let's start from the beginning. Let's think about the S part. What would you say are our greatest strengths as a company?
8. We have very strong customer retention. We not only have good products, but our customer support is also way ahead of the competition.
9. I also feel that way. Maybe we should think of these as two separate strengths, though.
10. Agreed. We should also add the fact that, according to this market research report, we've got the largest market share.
11. Yes, but not by a comfortable margin. Our strongest competitor is pretty close behind us. Maybe we can skip ahead and add that to the T list, as a major threat.
12. Yes. And another threat is the fact that the economy is not so good right now, so we have to hang tight and try not to overextend.

13. You're both right about our competition and overextension, but we've got to be careful not to shy away from being aggressive. I feel like we have a tendency to be a bit conservative at times, don't you agree?
14. Maybe, yes. Do you think that warrants putting "too conservative" in the W section? Is it a weakness?
15. If we're losing potential customers by not reaching out of our comfort zone, then yes, it's definitely a weakness.
16. So maybe we can think of it as a potential weakness. That's also very important. I've noticed that we sometimes work very close to our deadlines. I feel like that is very risky, and should be avoided.
17. Agreed. We could think of that as a weakness, and work harder on it. Do we delay some secondary deadlines, or do we work on our schedule?
18. I think we can go into more details later. Now, to the last remaining aspect. What are our greatest opportunities?
19. As we mentioned before, the economy is not looking too good now, but this kind of cycle is often followed by a boom in demand. We should keep an eye out for that.
20. That's a good idea. That goes straight into the O list. It's certainly a strong opportunity.
21. True. Maybe this is a great opportunity to try and come up with new products, especially since we're close to the end of the quarter.
22. I'll speak to Dawes, he's the R&D manager, to check if he's got anything for us.
23. You should definitely do that. Well, I think that's a good overview. Now, let's discuss strategy...

! Não esqueça de fazer a prática no
MEMORIZATION
● **HACK**