



RETA DE CHEGADA

“Mais que a partida, é a chegada” – Mônica Roberta

Site: www.retadechegada.com.br & Skype: monicarasilva e retadechegada

E-Mail: monicarobs@hotmail.com – Tel.: (21) 3902-1462 e (21) 99157-5825 (wpp).



#GABARITO: RETA DE CHEGADA CRUZADINHA 05 – PLANEJ. ESTRATÉGICO (PEST/2019)

GOSTOU?
 Dê um (Like) e/ou (Compartilhe)
 Dúvidas para Profa. Mônica Roberta:
 (21) 99157-5825 – Claro (wpp)

*“Vê mais longe a gaivota que voa mais alto”
 – Richard Bach.*

- HORIZONTAL**
- 06. Risco potencial.
 - 08. Matriz de portfólio.
 - 10. Matriz crescimento x participação.
 - 11. Variável incontrolável.
 - 15. Aplicação da Cadeia de Valor.
 - 16. Integrante da análise de ambiência.
 - 17. Fator extra-mercado.
 - 18. Sexta força de Porter.
 - 21. Negócio lucrativo ou rentável.
 - 22. Mercado que cresce a dois dígitos/ano.
 - 23. Modelo de Porter.
 - 24. Estratégia de alvo amplo e custo baixo.
 - 25. Ferramenta de controle.

- VERTICAL**
- 01. Propriedade do serviço.
 - 02. Competência principal.
 - 03. Elemento da SWOT.
 - 04. Vender em grande quantidade.
 - 05. Ambiente próximo da empresa.
 - 07. Patrimônio da empresa.
 - 09. Ambiente das variáveis incontroláveis.
 - 12. Análise de ambiência.
 - 13. Diz-se da Cadeia de Porter.
 - 14. Oportunidade alta x risco baixo.
 - 18. Baixa participação x baixo crescimento.
 - 19. Negócio principal.
 - 20. Vendas Planejadas > Vendas Realizadas.

. Ref. Bibliográfica: ILVA, MÔNICA ROBERTA. **Resumão/2019**. Rio de Janeiro: Reta de Chegada, 2019.

O Projeto Reta de Chegada foi criado em 24/07/2009 para durar apenas 15 dias, face ao adiamento do Concurso da FINEP e, hoje, quase 10 anos depois, continuamos aqui, mudando a vida de centenas de pessoas e trabalhando duro para atender às necessidades de nossos amados bebês, na sua maioria, alunos de Administração e de Eng. Produção, dentre outros.

Até breve e divirtam-se estudando, porque é isso o que nós fazemos,

Profa. Mônica Roberta, M.Sc.

P.S.: Obrigada à Daisy Christine, à Natália Borges, à Izabella Matos e ao Marcelo Cohen pelas valiosas sugestões.