

4.4. ANÁLISIS DAFO

TRABAJO A REALIZAR EN DRIVE

1. **Elabora una tabla DAFO con las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades de nuestra empresa:**

Análisis interno	Fortalezas	Debilidades
	5-6 puntos fuertes	5-6 puntos débiles
Análisis externo	Oportunidades	Amenazas
	4-5 oportunidades	4-5 amenazas

Teoría

El DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) es una herramienta que permite al empresario analizar la situación de la empresa para poder tomar decisiones de futuro. El análisis DAFO se divide en dos partes:

Análisis interno: fortalezas y debilidades

En esta fase se realiza una fotografía de la situación de la empresa o proyecto empresarial considerando sus Fortalezas y sus Debilidades.

Análisis externo: amenazas y oportunidades

Tanto las Amenazas como las Oportunidades pertenecen al entorno de la empresa pero deberían ser tenidas en cuenta bien para superarlas, en el caso de las amenazas, o bien para aprovechar las oportunidades que brinda el mercado.



Variables a analizar en el análisis DAFO

▪ **Análisis interno: fortalezas o debilidades**

- Producto: novedad, calidad, diseño, seguridad, comodidad, difícil de usar, desconfianza....
- Servicio: atención al cliente, financiación, atención personalizada...
- Experiencia en el sector
- Instalaciones
- Personal de la empresa: formación, motivación y y/o experiencia
- Inversión inicial
- Capacidad directiva
- Conocimientos técnicos
- Localización de la empresa
- Imagen de los consumidores de los productos
- Ventajas en costes sobre los competidores
- Recursos financieros
- Red de distribuidores comerciales
- Precio

▪ **Análisis externo: oportunidades o amenazas**

- Número y tamaño de competidores (competencia directa)
- Existencia de productos sustitutivos (competencia indirecta)
- Número de proveedores
- Situación de la economía
- Renta de las familias
- Nuevos hábitos de los consumidores
- Tendencias, modas
- Cambios en los gustos de los consumidores
- Existencia de ayudas o subvenciones
- Cambio de leyes
- Facilidad para obtener préstamos y/o tipos de interés
- Alianzas con otras empresas

EJEMPLOS DE ESTRATEGIAS PARA LA PRESENTACIÓN

Ejemplo 1



Ejemplo 2



Ejemplo 3



D

Poca experiencia

Poco presupuesto

Necesidad financiación

Mercado competitivo

A

Nuevos competidores

Gran número de productos sustitutivos

Absorción por parte de grandes empresas

Cambio de leyes que afecten a las viviendas

Alta tasa de desempleo juvenil

Bajos salarios a los trabajadores

F

Sinergias en los departamentos

Ambiciosos

Competitivos y motivados

Trabajadores

Confianza en nosotros mismos

Gran capacidad directiva

O

Líderes en aplicaciones descargadas

Ser conocidos a nivel internacional

Cubrir necesidad de los consumidores

Nuevos clientes

Subida de los alquileres o hipotecas

Aumento del uso de la tecnología en general

Aumento de precios de aplicaciones