

**DAFO:** QA Systems

**Descripción del DAFO:** *Análisis para una empresa de gestión energética y control de instalaciones de climatización.*

**Matriz de factores**

|  Debilidades   |  Amenazas   |
|---|--|
|  Tamaño del mercado  |  <b>T</b> Incremento del precio de los elementos electrónicos y su escasez. |
|  Falta de experiencia como empresarios.                                    |  <b>E</b> Incremento en el precio de los transportes.                       |
|  Número de clientes bajo   |  <b>T</b> Uso de software abierto   |
|  Fortalezas  |  Oportunidades  |
|  Nuestros costes de producción son bajos.                                 |  <b>E</b> Aumento de los costes energéticos.                               |
|  Tenemos un producto muy exclusivo.                                      |  <b>S</b> Cultura del ahorro energético.                                  |
|  Tenemos mucha experiencia previa en sectores directamente relacionados. |  <b>P</b> Medidas desde el ministerio para el ahorro energético.          |

## Matriz de estrategias



### Estrategia Adaptativa

— Apertura de mercado.

*Desarrollar nuevos algoritmos y sistemas de sensores para gestionar el consumo energetico en campos distintos a la climatización p.ej: Iluminacion, sistemas hidraulicos etc, para abrir mercado.*



### Debilidades

■ ■ ■ Tamaño del mercado



### Oportunidades

■ ■ ■ \$ Cultura del ahorro energetico.



### Estrategia Defensiva

— Plan de aprovisionamiento de material.

*Hacer una previsión de material cuando el precio esta bajo y hay stock para futuras instalaciones previo analisis de previsiones de ventas obtenidas de los graficos del CRM.*



### Fortalezas

■ ■ ■ Nuestros costes de producción son bajos.

■ ■ ■ Tenemos mucha experiencia previa en sectores directamente relacionados.



### Amenazas

■ ■ ■ T Incremento del precio de los elementos electronicos y su escasez.



### Estrategia Ofensiva

— Política de promoción del producto agresiva.

*La estrategia consiste en promocionar el producto que se adapta a las necesidades de cada cliente para el ahorro de energia en un momento politico donde la legislación se esta adaptando a la falta de suministro y propone bonificaciones para las empresas energeticamente eficientes.*



### Fortalezas

■ ■ ■ Tenemos un producto muy exclusivo.



### Oportunidades

■ ■ ■ P Medidas desde el ministerio para el ahorro energetico.



### Estrategia Supervivencia

— Mantenimiento por suscripción.

*Ofrecer a nuestros clientes planes de suscripción y mantenimiento para que no migren a otros sistemas de codigo abierto y gratuito en pos del mejor funcionamiento y el poder despreocuparse de los posibles contratiempos que esto genera.*



### Debilidades

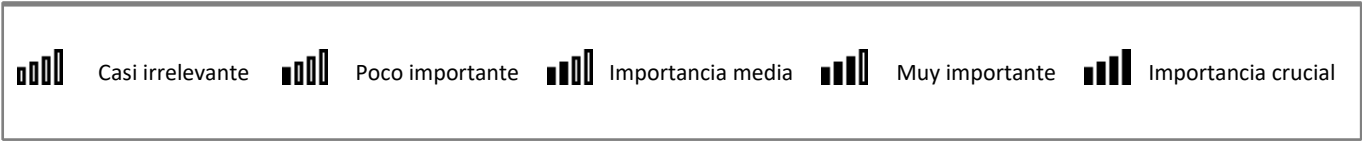
■ ■ ■ Numerode clientes bajo



### Amenazas

■ ■ ■ T Uso de software abierto

Nivel de Importancia del Factor en el Proyecto



Categorías Pestel

