**FODA**

El objetivo de la matriz FODA

**Fortalezas**: los atributos o destrezas que una industria o empresa contiene para alcanzar los objetivos.

**Debilidades**: lo que es perjudicial o factores desfavorables para la ejecución del objetivo.

**Oportunidades**: las condiciones externas, lo que está a la vista por todos o la popularidad y competitividad que tenga la industria u organización útiles para alcanzar el objetivo.

**Amenazas**: lo perjudicial, lo que amenaza la supervivencia de la industria o empresa que se encuentran externamente, las cuales, pudieran convertirse en oportunidades, para alcanzar el objetivo.

**Contrastar tus Oportunidades y Fortalezas**: lo que te permite desarrollar estrategias ofensivas. Eres fuerte y hay oportunidad, ¡ataca!

**Ver y corregir tus Debilidades cuando hay Oportunidades**: hay oportunidad, pero eres débil en ese campo, necesitas estrategias de reorientación.

**Defenderte ante Amenazas echando mano de tus Fortalezas**: aquí las estrategias defensivas serán tus mejores aliadas.

**Percibir las Amenazas en relación con tus Debilidades**: evita la hecatombe con estrategias de supervivencia.

**Mis Debilidades:**

No obstante, pueden ser numerosas las debilidades a encontrar en el análisis FODA en un ecommerce, pero pensando en las más significativas para poder mitigar sus consecuencias serían, por ejemplo:

El miedo al fraude por parte del usuario de no saber si al comprar en nuestra tienda perderá el dinero invertido, por lo cual ofrecemos métodos de pago fiables como PAYPAL, como una cartera lo más amplia posible en métodos de pago. Configurar nuestra ecommerce con SSL (Secure Sockets Layer) y/o obtener sellos de confianza y calidad, sumaria puntos a nuestro favor.

Otra de nuestras debilidades sería el elevado costo del transporte de productos voluminosos y/o artículos para coleccionar. Principalmente el reto a batir es sin duda el no poder tocar el producto hasta que no lo recibamos en casa, pero para eso necesitaremos buscamos establecer confianza con cada uno de nuestros usuarios.

**Mis Amenazas:**

Las amenazas son nuestros competidores como Amazon. Redcoon, etc. Que podrán ofrecer precios muy ajustados, pero buscaremos conectar con las redes sociales, exclusividad, subastas y usuarios VIP, las cuales nos ayudarán a establecer una comunicación honesta, donde los usuarios agradecerán el trato personalizado de nuestra parte.

Si nuestro e-commerce pertenece a un sector muy especializado o a un nicho muy concreto, complaceremos a los mejores ya que se vera reflejado con nuestro top de usuarios (VIP).

**Mis Fortalezas:**

Tenemos una buena selección de productos, la velocidad en el envío, el precio y la mejor atención.Analizando las limitaciones de nuestra competencia para hacer mejor lo que ellos no están haciendo, también con la ayuda de la psicología, haremos que el usuario quiera comprar con nosotros a través de nuestras mejoras y nuestras subastas de artículos de tendencia o exclusivos.

Principalmente permitiendo que se hagan las compras de forma rápida y sencilla, que aporten sugerencia con relación a lo que el usuario consume, comentarios de otros usuarios, fomentando que no existe mejor lugar para hacer compras en línea que nosotros por nuestra atención y calidad.

**Mis Oportunidades:**

Tener un chat en vivo para aclarar las dudas que van surgiendo por los mismos usuarios y una tabla de posiciones en la que se mostrarían los mejores usuarios de la semana con un porcentaje de puntos y una clasificación. Permiten recoger en el lugar físico los productos. Vender en todo el mundo a cualquier hora, monitoreando idiomas según la ubicación en la que se encuentre el usuario, monedas y formas de pago dentro de la misma ecommerce, también llegar a concretar buenos acuerdos con empresas de calidad y no cometer el error de hacer límites a nuestros mejores aliados.