

## 5 DEBILITATS

- No tenim una clientela molt extensa, els clients son especials.
- Condicions a actualitzar el producte.
- Manca experiència.
- Desconeixement sobre la competència.
- No tenir l'impacte a la societat, que la gent no entengui el servei ofert.

## 5 FORTALESES

- Coneixement de tots els serveis oferits, tant com la part del “ciber”, com el manga i els altres serveis hi ha un coneixement que no s'aprèn a les formacions que has de anar adquirint.
- Instal·lacions adequades per desenvolupar els serveis oferits, hi ha lloc per tot i l'espai es abundant.
- Diversitat de fonts d'ingrés, ho ferim tanta diversitat de serveis que obtenim ganasses de molt de punts.
- No ens deixam els doblers amb treballadors per que nosaltres podem fer aquella feina.
- Es apte per tot els públics, als esdeveniments o les diferents parts del local no cal un tracte específic per a cada edat.

## 5 OPORTUNITATS

- Nou mercat, aquests tipus de local no es veuen casi mai.
- Productes especials per a clients especials.
- Possibilitat de fer interaccions amb altres empreses relacionades, per exemple al “ciber” poder contactar amb col·lega empresa de videojocs per fer col·lega esdeveniment.
- Hi ha un feedback amb els clients que ens fa encaminar els serveis al desitjat pels clients.
- Els esdeveniments organitzats sempre estirà atraguen nova clientela.

## 5 AMENACES

- Risc de productes obsolets
- El creixement lent dins el mercat, xerrant de Mallorca.
- Entrada de nous competidors intentant imitar els nostre tipus de servei.
- Saturació de mercat, no donem a bast a tot els que ens demandin.
- No poder realitzar els esdeveniments que programem per diferents motius adversos.

**QUE POTSER PUGUI TENIR LA IDEA EMPRENEDORA QUE HAS ANAT PENSANT.**

- Una estratègia de reorientació i l'explicau.

Organitzar esdeveniments per així solucionar la manca d'experiència i acabar amb una de les nostres debilitats.

- Una estratègia de supervivència " "

Hauriem d'exposar-nos al mercat ja que tenim una clientela reduïda i possibilitat de competidors.

- Una estratègia ofensiva

Amb el nostre coneixement d'aquest mercat nou aprofitarem al 100% el seu potencial amb patrocinadors i subvencions dels productes relacionats.

- Una estratègia defensiva

Tenim avantatge davant els nostres competidors ja que tenim una base (coneixements i les instal·lacions) per tant no serien una amenaça.