

Matriz de Factores



Debilidades

- Falta de experiencia en el sector (Muy Importante)
- Presupuesto limitado (Poco Importante)
- Caída del rendimiento en un entorno de estrés (Muy Importante)
- Posibilidad limitada ante un posible desplazamiento (Muy Importante)
- Poca definición de las competencias existentes (Importancia Media)



Fortalezas

- Experiencia en las BBDD, con maestros profesionales del sector (Muy Importante)
- Atención personalizada a cada cliente (Importancia Media)
- Actualización constante de conocimientos del sector y tecnología puntera (Muy Importante)
- Página Web de confianza (Importancia Media)
- Servicio técnico 24h (Muy Importante)
- Buena dirección estratégica (Importancia Media)



Amenazas

- Saturación del mercado (Muy Importante)
- Aparición de nuevas tecnologías (Muy Importante)
- Posible entrada de nuevos competidores (Importancia Media)
- Variaciones en la demanda (Poco Importante)



Oportunidades

- Mercado en auge (Muy Importante)
- Poca competencia en la zona geográfica donde se desarrolla nuestra actividad (Muy Importante)
- Autofinanciación (Importancia Media)
- Expansión del e-commerce (Importancia Media)
- Aumento de la digitalización de todos los mercados (Muy Importante)

Resultados

DAFO: **Mi-Grate**

Estas son las estrategias ordenadas por prioridad y la matriz de factores. El orden está relacionado con los factores DAFO asociados a cada estrategia. Cambiar los factores o el grado de importancia que se conceda a cada uno, puede modificar el orden.

1. Estrategia Adaptativa. Brainstorming / Estudio marketing

Se procurará estar al día de las posibles competencias existentes, mejorando nuestros servicios día a día, aumentando así nuestra experiencia en el sector.



Debilidades

- Falta de experiencia en el sector (Muy Importante)
- Posibilidad limitada ante un posible desplazamiento (Muy Importante)



Oportunidades

2. Estrategia Defensiva. Formación constante



Fortalezas

- Experiencia en las BBDD, con maestros profesionales del sector (Muy Importante)
- Actualización constante de conocimientos del sector y tecnología puntera (Muy Importante)



Amenazas

- Aparición de nuevas tecnologías (Muy Importante)
- Posible entrada de nuevos competidores (Importancia Media)

3. Estrategia Ofensiva. Política de promociones agresiva

Proporcionaremos a las diferentes empresas ciertos incentivos y/o ofertas cuando se nos contrate.



Fortalezas

- Atención personalizada a cada cliente (Importancia Media)
- Página Web de confianza (Importancia Media)
- Servicio técnico 24h (Muy Importante)



Oportunidades

- Poca competencia en la zona geográfica donde se desarrolla nuestra actividad (Muy Importante)