

PLAN ESTRATÉGICO – ANÁLISIS DAFO

Pasar al ataque

- **Expansión en la venta online:** Aprovechando que nuestras tiendas están abiertas todos los días de la semana, intentar canalizar la venta a través de medios online como plataformas existentes de reparto o una tienda online. Estudiar previamente el coste que supone el servicio para el usuario en las distintas opciones. Estudiar también la demanda de este nuevo servicio y la tolerancia de los usuarios en el pago.
- **Expandirnos a otras plataformas físicas:** Aprovechando que tenemos la posibilidad de comerciar nuestra marca blanca en otras plataformas de venta física (suponemos que se trata tanto de supermercados como tiendas), podemos emplear las mismas para aumentar nuestras ventas. Teniendo en cuenta que, además nuestra marca blanca es muy potente y contamos con una buena relación calidad-precio, podemos centrarnos en ganar clientes fieles que no sean habituales en nuestra plataforma oficial.

Sobrevivir

- **Reducir deuda en un entorno de tipos creciente:** Al contar con una deuda elevada es prioritario para la compañía reducir la ratio de endeudamiento para evitar gastos financieros elevados en un entorno de tipos de interés crecientes. En un entorno de crisis económica en el país, tener una deuda elevada puede ser un riesgo difícil de controlar. Esto permitirá disponer de una ratio de solvencia más elevado y el poder abordar proyectos de mayor envergadura.
- **Ganar conocimiento y experiencia en relaciones con grandes clientes:** Para mitigar el riesgo que supone la entrada de un nuevo competidor fuerte, crear dos equipos estableciendo tres líneas de trabajo:
 1. Relación con grandes clientes (equipo 1). Con una plataforma de CRM, intentar vender nuestros productos en grandes cantidades. Para ello habrá que determinar quiénes son los grandes clientes y localizar la demanda.
 2. Estudio de la competencia (equipo 2). Analizar y monitorizar la manera en la que el nuevo competidor fuerte está penetrando en el mercado. Estudiar sus debilidades y sus fortalezas.
 3. Establecer sinergias entre ambos equipos para determinar planes de mejora internos.

Actitud defensiva

- **Nueva línea de productos esenciales a buen precio:** Teniendo en cuenta la seria situación económica en el país y los altos precios de los productos agrícolas en el mercado, hemos decidido aprovechar nuestra potente marca y buena relación calidad-precio para promocionar una nueva gama de productos orientados a suplir las necesidades de la situación actual. Esta nueva línea se centrará en elementos de consumo básico que no destaquen por su *packaging* o su excelente calidad, sino por su coste accesible, sus grandes formatos y por proponerse como una alternativa de menor coste a los productos de las marcas convencionales.
- **Promocionar nuestros grandes horarios de apertura:** Teniendo en cuenta que cada vez hay mayor competencia dentro del sector, optaremos para dar a conocer a la población

nuestra disponibilidad en aquellos momentos en los que la mayoría de alternativas se encuentran cerradas, como pueden ser fines de semana y festivos. Esto puede darnos una imagen de empresa más accesible y preocupada por el ciudadano de a pie.

Adaptarse, Reorientar

- **Reorganizar la distribución de nuestras tiendas de cara a la venta online:** Nos hemos percatado de que nuestras tiendas son demasiado pequeñas para disponer del espacio suficiente en el que exponer todos nuestros productos en gran cantidad. Por este motivo vamos a aprovechar la oportunidad de venta online para enfocarnos en dicho sector, de esta manera no necesitaremos exponer tantos productos y las tiendas podrán ser rediseñadas para llevar a cabo un mayor aprovechamiento del espacio.
- **Reducir nuestra deuda gracias a comercializar nuestra marca en otros supermercados:** Nos encontramos en una situación crítica económicamente hablando, por lo que aprovecharemos que se nos ha brindado la oportunidad de vender nuestra marca en otras tiendas para incrementar nuestras ventas sin la necesidad de tener que abrir nuevas tiendas, evitando el gran gasto que supone mantener un nuevo local.