



ACT-199

ANÁLISIS FODA Y PLAN DE DESARROLLO DE NEGOCIO

DISTRIBUIDOR – JUAN DE JESUS DE JESUS

OBJETIVO:

Contar con un análisis que ayuden a determinar nuestras:

1. Fuerzas
2. Oportunidades
3. Debilidades
4. Amenazas



FORTALEZAS

- Contamos con un excelente proveedor
- Infraestructura
- Equipo de transporte
- Fuerza de venta
- Contamos con una excelente marca reconocida (LTH)
- Marketing, eventos y publicidad .
- Estar dentro de la mayor cadena de distribución de baterías del país.
- Clientela fidelizada
- Inventario



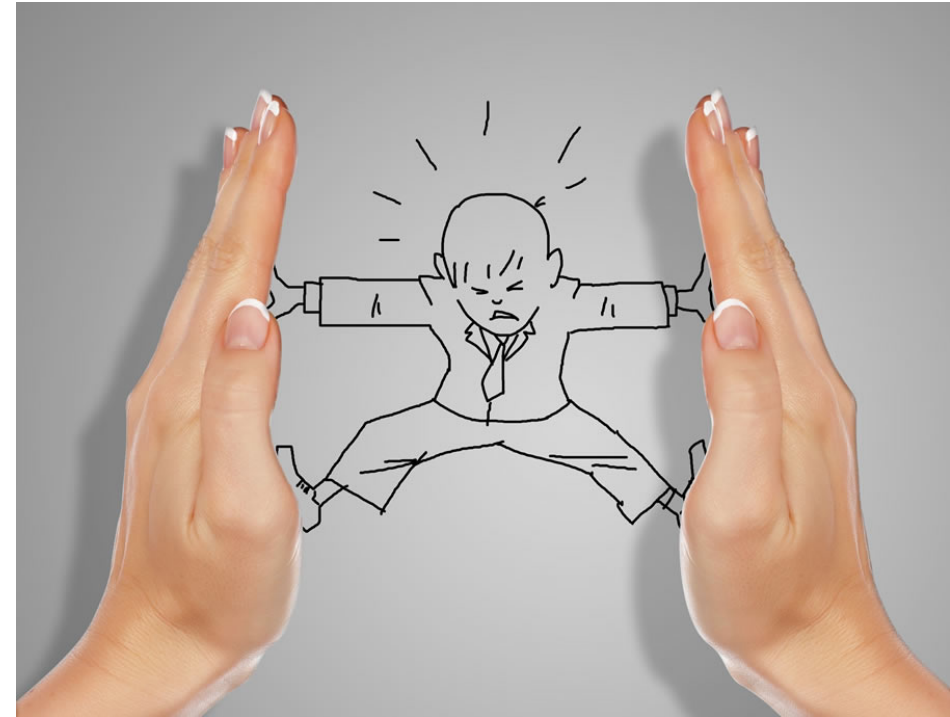
OPORTUNIDADES:



- Crecimiento de la demanda en zonas rurales por uso de Paneles Solares
- Expansión de nuestros Centros de Servicio LTH y/o Talles de Servicio LTH
 - Nuevos clientes
 - Apertura de puntos de venta
 - Crecimiento de nuestra ciudad
- Crecimiento de nuestro personal por medio de capacitaciones
 - Nuevas líneas de productos (Pilas alcalinas)
 - Venta de Lubricantes, Motos y Optima.

DEBILIDADES:

- Rotación de personal
- Deficiencias en el trato con los clientes (Atención al cliente)
- Falta de Formación del personal
- Falta de coordinación en almacén
- Iniciativa del personal (Ofrecimiento de las demás líneas)



AMENAZAS:



- Cambio en los hábitos de consumo
 - Nuevas marcas de bajo costo
 - Dólar demasiado fuerte
- Política (Otorgamiento de permisos)
- Incumplimiento de las políticas de otros DC's (Invasión)

PLAN DE ACCION:

	¿Qué?	Estrategia	¿Cómo?	¿Quién apoya?	¿Cuándo?	Involucrados
1	Deficiencia de Personal	Elaborar un plan de capacitación especializada en la atención al cliente	Formatos y cursos teóricos	Con la Empresa ACAPE	A partir del 14 de Mayo	Área de Atención y Servicio al Cliente
2	Coordinación de Almacén	Dar a conocer los procedimientos del Almacén	Manuales Operativos	Apoyo Gte. Almacén / Desarrollo Comercial	A partir del 12 de Marzo	Almacén y Ventas
3	Iniciativa de Personal	Capacitar y dar a conocer las ventajas de ofrecer todas las líneas de productos	Plática / Capacitación	Gte. Ventas / Desarrollo Comercial	5 de Marzo	Área de Ventas
4	Rotación de Personal	Analizar y crear una nueva visión al personal	Capacitación y Estudios SE	Empresa Sydal Consultores	Cada que entre un nuevo Empleado	Recursos Humanos / Personal Nuevo
5	Cambio de Hábitos	Ofrecimiento de las líneas económicas a nuestros clientes	Talleres / Pláticas / Visitas	Gte. Ventas / Desarrollo Comercial	Cada que se requiera	Área de ventas / Gte. Ventas
6	Apertura de Centros de Servicio	Ubicar 2 puntos estratégicos para poder abrir nuevos CS	Localización para nuevos CS	Apoyo de Gerencia / Desarrollo Comercial	Ya se esta trabajando en este punto	Dirección Gral. / Desarrollo Comercial
7	FORTALEZAS	Apoyarnos en todas nuestras puntos que tenemos como FORTALEZAS para poder sobre salir adelante	Apoyándonos en nuestras Fortalezas	Desarrollo Comercial	SIEMPRE	Todas las áreas.