

COMPETÈNCIA-ANÀLISIS DAFO

Competència: Tots els negocis competeixen d'una manera o altra. Pot ser amb competidors directes específics o pot ser amb la manera com els clients han fet les coses durant molt de temps. Resolen el problema de manera diferent. Quan identifiqueu la competència, també hauria de determinar qui més proporciona productes o serveis per solucionar el mateix problema que està abordant. Quins són els avantatges del vostre negoci sobre aquests competidors? Com se sentirà la veu per sobre el soroll dels competidors? De vegades, un pla de negocis inclou una matriu de característiques i compara la manera com cada negoci ofereix o no ofereix aquestes característiques. Aquesta secció hauria de reflectir com la solució és diferent i més adequada que la competència per al mercat objectiu identificat.

Aquesta secció també ha d'incloure una anàlisi DAFO (debilitats, amenaces, fortaleces i oportunitats) si cal, per avaluar de millor manera la posició del seu negoci davant de la competència.

Anàlisi DAFO: Podeu incloure una anàlisi DAFO completant els quadres següents per avaluar el vostre negoci en l'entorn actual quant a punts forts, punts febles (interns), oportunitats i amenaces (externes). Aquest és un bon exercici per fer anualment. Un cop finalitzada l'anàlisi, proporcioneu les vostres idees sobre: com els punts forts poden ajudar-vos a maximitzar les oportunitats i minimitzar les amenaces; com els punts febles poden alentir la capacitat de capitalitzar les oportunitats; i com els punts febles podrien exposar-ho a amenaces.

