Alumnos: Gottelli, Carbone, Rossa, Deza, Cornejo, Barbieri

TRABAJO FODA

Vaccalluzzo

***Foda de las empresas***

|  |  |
| --- | --- |
| EMPRESA 1 |  |
| Fortalezas | Oportunidades |
| * Producto creativo único * No tiene límites de productos * Buena ubicación de locales * Buena relación de personal * Valor agregado debido a su personal * Muy buena imagen * Personal capacitado y comprometido * Nivel de profesionalismo alto | * **Cuentan con profesionales interesados en el negocio** * **Constante actualización del producto debido a la competencia** * **Compradores que quedan satisfechos con los productos y los recomiendan** |
| Debilidades | **Amenazas** |
| * La venta está dirigida a una única clase social * Quejas por un empleado * Diferencias de personalidades de las esposas causan conflictos | * **Recesión y crisis del 2001** * **Aumento de costo en manos de obra** * **Entorno de trabajo muy inestable** |

|  |  |
| --- | --- |
| EMPRESA 2 |  |
| Fortalezas | Oportunidades |
| * Una de las empresas domesticas más aceptadas a nivel nacional * Superficie productiva de 370000 metros cuadrados * Red de bodegas propias * Buena calidad con precio justo y accesible * Estrategia original de worth of mouth marketing * Productos tradicionales en la cultura Mexicana * Aromas inconfundibles * Variedad de marcas * Detergentes biodegradables * Se van actualizando * Tiene su propia red de distribución | * **Boom de detergente (producto que ellos venden)** * **El consumo de detergente es más alto que en otros países** * **Incremento del lavado automático** * **El líder del mercado y empresa importantes bajaron sus ventas por la crisis económica** |
| Debilidades | **Amenazas** |
| * No tienen publicidad en medios masivos | * **Enfrenta grandes titanes de la mercadotecnia a nivel mundial** * **El 65% del país lava en el tradicional lavadero** * **PyG pretende aumentar sus ventas bajando sus precios** * **Sánchez y Martin los siguen de cerca con los mismos productos y objetivos** |

***Foda de los casos de ejemplo***

|  |  |
| --- | --- |
| CASO 4 |  |
| FO | DO |
| Debido a que el servicio es de alta calidad hay altas probabilidades de llegar a ser la consultora líder de la región  Debido a que la empresa lleva 10 años en el mercado da confianza a las personas y se puede expandir satisfactoriamente a otras ciudades  Debido a que se tiene un buen trabajo en equipo, una nueva sucursal en capital trabajaría de forma rápida y eficiente | Como la idea es abrir una sucursal en capital se podría separar a la gente más chismosa mandándola a esta nueva sucursal para que no haya tanto chisme  Cuando la empresa se expanda a otras ciudades y abra una sucursal en capital, entrará más dinero con el que se podrá aumentar el sueldo de los trabajadores  Y a la vez, con este dinero se podrán poner cursos de capacitación para llegar a ser la empresa líder  A los trabajadores que sientan que no se los toma en cuenta, se los pondrán a cargo de las nuevas actividades recreativas |
| FA | DA |
| Gracias al buen trabajo en equipo y a la eficiente comunicación que posee la empresa, se podrá compensar la reducción del personal  Debido a que el servicio que ofrece la empresa es de gran calidad y la antigüedad de la empresa infunde confianza, gran parte de la gente la va a elegir a pesar de la competencia del talento humano | Ya que se va a despedir gran parte del personal no abra tantos chismosos en la oficina y se podrán concentrar mejor en el trabajo |

|  |  |
| --- | --- |
| EMPRESA 1 |  |
| FO | DO |
| Se podrán incorporar los profesionales interesados en el negocio para seguir incrementando la cantidad y variedad de mercadería ya que no hay un limite  Productos creativos que atraen a mas compradores y estos lo recomiendan a otra gente  La actualización de los productos se puede realizar gracias a que no hay límite de productos | Si hay muchos interesados en le negocio se puede despedir al personal que produce quejas y actualizarlo  Por los compradores satisfechos que recomiendan el producto podríamos ampliar la venta a las diferentes clases sociales |
| FA | DA |
| Gracias a los productos creativos se pudo superar la crisis del 2001  Por la buena relación de personal el entorno cambiante no es un gran problema  Con una buena ubicación de locales y productos únicos competidores las ganancias aumentan y el aumento de la mano de obra no sería un problema | Evitar el cruce de las esposas para que no hayan diferencias y entornos que perjudiquen el área de trabajo  Despedir a los empleados ineficientes para poder afrontar el aumento de la mano de obra |

|  |  |
| --- | --- |
| CASO 1 |  |
| FO | DO |
| El personal puede ser capacitado para la implementación de nuevas tecnologías y procesos para aumentar eficiencia  Se podría utilizar la implementación de las nuevas tecnologías para el uso óptimo de las herramientas  Se utilizarían los mecanismos para aprovechar los recursos de forma tal que se pueda capacitar más personal | El subsidio que otorga el gobierno sirve si se necesita un desarrollo de emergencia  Se aumenta la eficiencia con tecnologías y procesos y se pueden llevar a cabo más proyectos |
| FA | DA |
| Ya se tienen recursos suficientes para capacitar al personal por lo que el recurso que depende del subsidio no modifica ni esto ni el personal que ya está contratado  Se puede capacitar el personal para que lidie con los clientes austeros  Como ya tienen gente que realice las tareas cotidianas no necesitan maquinas | Evitar ciertos gastos para tener el recurso económico suficiente en caso de requerir un desarrollo de emergencia ya que dependen del subsidio  Conseguir el personal para actividades no cotidianas como renovar la infraestructura tecnológica |

|  |  |
| --- | --- |
| EMPRESA2 |  |
| FO | DO |
| Aprovechando que es una de las empresas domesticas más aceptadas a nivel nacional y que la competencia bajara sus ventas por la crisis económica se podrían incrementar las ventas  La variedad de marcas ayuda al incremento del lavado automático  Incremento de consumo de detergente está cubierto por la amplia superficie productiva | Durante el BOOM de detergente podríamos hacer una campaña para dar a conocer nuestros productos y aumentar las ventas |
| FA | DA |
| Gracias a la variedad de marcas la empresa se adapta a todos los consumidores, productos para el lavadero profesional y el automático  Se le dificultaría a la competencia aumentar sus ventas aunque bajen sus precios ya que la empresa posee productos tradicionales de la cultura mexicana y de precio justo y accesible |  |

Aplicación para el kiosco

Un grupo de alumnos del Instituto Politécnico Modelo, desarrollarían una aplicación para poder acceder al listado de platos y productos que se venden junto a su respectivo precio, además, se podría saber que menú se preparó el día específicamente. Esto posibilitaría un mayor acceso a la información por parte de los alumnos y así planificar su alimentación.

La característica a resaltar seria la capacidad de los alumnos de poder reservar su almuerzo en tiempo real (de 8 a 10 hs.) de esta manera ellos no tendrían que hacer colas excesivas en el primer recreo e incluso no tener que esperar todo el recreo allí, así el lugar reducido espacio del comedor facilitando la circulación y la entrega de productos que se venden en dicho recreo.

El alumno, para utilizar la función mencionada (una vez dado de alta como cliente- registrado), tendría que ingresar a la sección de reservas en el horario disponible y luego sabría el valor a abonar a la vez que recibiría un numero para luego retirar el pedido (puede que no sea necesario).