

4 Estrategias derivadas del análisis FODA:

1. Estrategias de crecimiento
2. Estrategias de defensa
3. Estrategias de adaptación
4. Estrategias de supervivencia

1. Estrategias de crecimiento

Las estrategias de crecimiento derivadas del análisis FODA de tu empresa son una combinación de tus fortalezas y tus oportunidades; esto significa que debes tomar todo lo bueno que tiene tu negocio para impulsarte a alcanzar un objetivo que te ayude a crecer.

Cuándo aplicar la estrategia de crecimiento

Tal como lo indica su nombre, una estrategia de crecimiento puede ser aplicada cuando busques que crezca algún aspecto de tu empresa, por ejemplo: tu línea de productos, tu cartera de clientes, tu lista de clientes leales, tus ingresos, etc. Todo aquello que te impulse a continuar creciendo será lo que se derive de esta estrategia FODA.

2. Estrategias de defensa

Las estrategias FODA de defensa son una combinación de las amenazas y fortalezas de una empresa. Esto significa que deben usarse a favor del negocio los aspectos positivos que tengan para contrarrestar el lado negativo que gire en torno. Cuándo aplicar la estrategia de defensa

Una estrategia de defensa puede aplicarse cuando surge una situación amenazante para una empresa y debe buscarse una solución inmediata para hacer frente al nuevo reto.

3. Estrategias de adaptación

Las estrategias de adaptación combinan las debilidades de un negocio o marca con sus oportunidades. Esto quiere decir que, si se detecta una deficiencia interna que esté afectando el exterior de la empresa, es tiempo de realizar un cambio o adaptación para mejorar la situación.

Cuándo aplicar la estrategia de adaptación

Una estrategia de adaptación puede servir cuando en tu empresa se haya detectado alguna falla interna en las operaciones, logística o servicios. La adaptación o refuerzo de tus procesos pueden suponer mejoras que te permitan un mejor desempeño o aumento de satisfacción en la experiencia de tus clientes.

4. Estrategias de supervivencia

Las estrategias de supervivencia o retiro analizan los puntos más negativos que rodean a una empresa: sus debilidades y amenazas. Estos permiten conocer la

situación actual del negocio y considerar las mejores decisiones que mantengan a flote las ventas o su estabilidad financiera.

Una estrategia de supervivencia debe utilizarse para detectar la debilidad más grande del negocio y delimitar cuál es la mejor solución para reducir sus fricciones.