



Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE  
Unidad de Educación a Distancia



**Carrera de Educación Básica en Línea**  
**Actividad de aprendizaje de Emprendimiento e Innovación**  
**Grupo N#3**  
**Nrc:6886**

**Integrantes:**

- **Alisson Adriana Campoverde León**
- **Katherine Mariuxi Chasin Dahua**
- **Kareen Alexandra Chamorro Meneses**
- **Jhoselyn Yasminia Chicaiza Fuentes**
- **Alex Xavier Guevara Pazmiño**
- **Erika Marisol Quinaucho Catota**
- **Selena Victoria Reyes Juarez**

Tema del emprendimiento: **MICHEDUST MAGIC (Micheladas Mágicas)**

ANÁLISIS D.A.F.O. - F.O.D.A.									
		<p>"Michedust Magic" Es un emprendimiento innovador que logra concentrar en una mezcla en polvos todos los ingredientes que disueltos en una cerveza dan el nombre de una <b>michelada</b>. Con sabores del tradicional de limón,maracuyá, tamarindo y picante.</p>		Análisis F.O.D.A "Michedust Magic"					
		Pueden generar PROBLEMAS			Pueden generar VENTAJAS COMPETITIVAS				
		<b>D</b>	<b>Debilidades</b>		<b>F</b>	<b>Fortalezas</b>			
INTERNAS	1		Falta de reconocimiento en el mercado		1	Es innovador, instantaneo y facil de mezclar			
	2		Poco desarrollo en el mercado interno		2	Posee propiedades Keto Friendly			
	3		Costo de envios		3	Concentracion adecuada para mas 12 botellas de bebida			
	4		Falta de permiso de funcionamiento, obtención de la notificación sanitaria y el equipamiento.		4	Diversos sabores de la tradicional michelada, sabores de maracuya, tamarindo, mango			
	5		Falta de capacitacion del personal de venta directa		5	Mano de obra disponible y barata.			
	6				6	Baja inversion			
	7				7				
	8				8				
	9				9				
	10				10				

		A	Amenazas		O	Oportunidades	
		1	Utilizacion de productos tradicionales y naturales como (limon,sal,maracuya,tamarindo, )		1	Pocos competidores	
		2	Aparicion de productos sustitos (tajin, pimineta,jugo de limon,)		2	Rapido crecimiento del emprendimiento	
		3	Negacion de permisos de sanidad y permiso de funcionamiento.		3	Alta produccion	
		4	Competencia nacional.		4	Tratado de libre comercio y convenios con bares, cervecerias, mini markets	
		5	Ingreso de productos importados.		5	Nuevos sistemas de distribucion	
		6			6		
		7			7		
		8			8		
		9			9		

# DAFO

## Fortalezas

## Estrategias OFENSIVAS

## Estrategias DEFENSIVAS

- 1 Ir al punto débil de la competencia
- 2 Tener un mercado más amplio
- 3 Tener un producto de igual calidad
- 4 Mantener precios reducidos
- 5 Tener alta gama de productos
- 6
- 7
- 8
- 9

- 1 Firmar acuerdos con proveedores
- 2 Lanzar diferentes campañas de imagen
- 3 Facilidades especiales a los proveedores
- 4 Mantener un código de convivencia entre los empleados
- 5 Mantener una liquidación a los empleados
- 6
- 7
- 8
- 9

## Debilidades

## Estrategias REORIENTACIÓN

## Estrategias SUPERVIVENCIA

- 1 Contratar nueva gente especializada para un mejor desempeño
- 2 Buscar socios para colaboración para mejorar la distribución de tiempo y las funciones
- 3 Crear una mejor exposición al mercado
- 4 Volver a dirigirse a los clientes ya existentes para mantener una media de ventas
- 5 Mejorar la tecnología interna
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10

- 1 Actualización de sistemas
- 2 Brindar una atención de calidad al cliente
- 3 Ajustar el presupuesto
- 4 Mantener el bienestar de los empleados
- 5 Mantener la calidad en el servicio
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10

## Análisis de la SITUACIÓN INTERNA

		FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO			POSICIÓN	% Importancia para ÉXITO	VALORACIÓN	VALORACIÓN
F	FORTALEZAS pon los factores críticos	1	Calidad de nuestro producto	MF	10%		10%	
		2	Valorización positiva de los cliente	F	10%		10%	
		3	Aumento de demanda	F	10%		10%	
		4	Espacios Recreativos	MF	10%		10%	
		5	Precios al alcance de su bolsillo	F	10%		10%	
D	DEBILIDADES pon los factores críticos	1	Salarios inferior a la media	M	10%		8%	
		2	Mala ubicación del emprendimien	D	10%		5%	
		3	Poca formación del personal	MD	10%		7%	
		4	Desperdicios en el proceso de pro	MD	10%		7%	
		5	Disminución en la calidad del pro	MD	10%		7%	

## Análisis de la SITUACIÓN EXTERNA

		FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO		VALOR	% Importancia para ÉXITO	VALORACIÓN	VALORACIÓN
<b>O</b> <b>OPORTUNIDADES</b> pon los factores críticos	1	Crecimiento fuerte en la industria	MF	10%		10%	
	2	Participación en eventos de mercado	F	10%		10%	
	3	Necesidad de expansión y nuevos mercados	M	10%		10%	
	4	Alta demanda de productos	M	10%		10%	
	5	Bajas tarifas	M	10%		10%	
<b>A</b> <b>AMENAZAS</b> pon los factores críticos	1	Elevada competencia	MF	10%		9%	
	2	Aumento de precios de la materia prima	F	10%		7%	
	3	Leyes o impuestos nuevos que afectan	M	10%		7%	
	4		D	10%			
	5		MF	10%			
					100%		