



Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE Unidad de Educación a Distancia



Emprendimiento e Innovación

Grupo 8

Tema: DAFO

Integrantes

Bravo Paola Escalante Emily
Caiza Jenny Flores Mayra
Caltid Johana Haro Verónica

Diaz Katty Portilla Angie



	rategias - MATRIZ DAFO / FODA				
DAFO	Oportunidades VENTA EN LÍNEA ALTA RENTABILIDAD BAJO COSTO DE PRODUCCIÓN PROCESO SENCILLO DE ELABORACIÓN ALIANZA CON VARIOS PUNTOS DE VENTA	Amenazas Incremento de precios en la materia prima escaza demanda emprendimiento nuevo dificultad de translado (yial) competencia creciente disminución del interés del cliente	Esta MATRIZ DAFO te permite definir las estrategias Está asociada a la matriz DAFO de la sección anterior. Observa: Es una matriz con cuatro paneles que te proponen cuatro líneas estratégicas: 1- Fortalezas + oportunidades: Estrategias ofensivas. 2- Fortalezas + Amenazas: Estrategias defensivas. 3- Debilidades + Amenazas: Estrategias para sobrevivi		
Fortalezas	Estrategias OFENSIVAS Página Web (propia) Descuentos en fechas especiales Adquisición de materia prima ecológica Personalización del producto Venta en expoferias	Estrategias DEFENSIVAS 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Modifica todo lo que quieras (colores, líneas, letras, tamaños, etc.) Desprotege la hoja y haz los cambios que desees.		
Debilidades	Estrategias REORIENTACIÓN	Estrategias SUPERVIVENCIA Inyección de capital extra Incremento en la públicidad digital Entrega a domicilio Incrementar mercados a fines a nuestro producto Crear productos novedosos cada 3 meses			

	Análisis de la SITUACIÓN EXTERNA						
	FACTORES CRÍTICOS PARA EL ÉXITO	VALOR	ALOR % Importancia para ÉXITO		VALORACIÓN		
0	1 Venta en línea	MF	15%	15			
OPORTUNIDADES pon los factores críticos	2 Alta rentabilidad	M	5%				
	3 Bajo costo de producción	MF	15%	1			
	4 Proceso sensillo de elaboración	F	10%				
	5 Alianza con varios puntos de venta	М	5%				
AMENAZAS pon los factores críticos	1 Incremento precios en la materia prima	MF	15%	11			
	2 Escaza demanda emprendimiento nuevo	F	10%				
	3 Dificultad de traslado	M	5%				
	4 Competencia creciente	F	10%				
	5 Disminución del interés del cliente	F	10%				

