

Ficha 2: “Analizando mi D.A.F.O”

Tras el análisis del entorno general del negocio conviene que elabores la matriz DAFO:

- **Debilidades** (puntos débiles) y **Fortalezas** (puntos fuertes) de tu **negocio**
- **Amenazas** (obstáculos) y **Oportunidades** que te proporciona el **entorno general**

Debilidades del negocio Puntos débiles... “para corregir”	Amenazas del entorno general Obstáculos... “para afrontar”
<ul style="list-style-type: none">- Es un negocio que acaba de empezar y no está asentado- Poca experiencia de los emprendedores	<ul style="list-style-type: none">- Escenario de posible crisis- Medidas europeas contra la posesión de coches particulares. Muchas furgonetas van a quedar en desuso y la gente no las va a cambiar por campers electricas.- Posibilidad de hacer “algo parecido” con google.
Fortalezas del negocio Puntos fuertes... “para mantener y potenciar”	Oportunidades del entorno general ventajas” para aprovechar”
<ul style="list-style-type: none">- Plantilla y gastos fijos muy reducidos- Gestores con formación muy específica y con capacitaciones elevadas- Versatilidad del negocio. Hay muchos posibles targets con diferentes casos de uso.	<ul style="list-style-type: none">- A pesar de las medidas europeas, hay un boom en el mundo camper- Digitalización de la sociedad en general. Otro caso de uso es guardar puntos que quieres visitar en una ciudad mientras estás de vacaciones. Hoy en día todo el mundo tiene un movil

Breve conclusión de tu DAFO:

Estamos ante un escenario de incertidumbre, pero la herramienta es lo suficientemente flexible como para virar rápidamente hacia diferentes mercados con diferentes casos de uso. Requiere de muy pocos recursos humanos y muy pocos gastos fijos. Creo que haciendo una buena campaña de marketing dirigiendola a públicos target específicos, puede ser un éxito.