

TJFOOD

Restaurantes en la palma de tu mano



cesun Universidad

ANÁLISIS FODA

NOMBRE DE LOS INTEGRANTES:

- SANCHEZ RODRIGUEZ HECTOR ALEXANDRO
- HERNANDEZ GARCIA AARON

MAESTRO:

- GAXIOLA VEGA LUIS ALFONSO

MATERIA:

- CALIDAD Y EVALUACION DE PROYECTOS DE SOFTWARE

ANÁLISIS FODA

- FORTALEZAS

FACILIDAD DE EDICIÓN SI NUESTRO PRODUCTO PRESENTA FALLAS.

FÁCIL PARA ESPARCIR EL SERVICIO.

- OPORTUNIDADES

MUCHO MERCADO AL CUAL VENDERLE.

MUCHOS USUARIOS EN EL ÁREA.

- DEBILIDADES

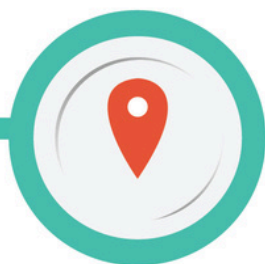
NO ESTAMOS DEL TODO CAPACITADOS PARA UTILIZAR PROGRAMAS DE EDICIÓN PARA APLICACIONES.

NO TENEMOS ACUERDOS AUN CON MUCHOS DE NUESTROS CLIENTES.

- AMENAZAS

TENEMOS MUCHA COMPETENCIA.

MUCHOS POSIBLES CLIENTES PODRÍAN VER NUESTRO SERVICIO COMO UNA MALA INVERSIÓN.



TJFOOD

Restaurantes en la palma de tu mano

FD/OA	Mucho mercado al cual venderle	Muchos usuarios en el área	Tenemos mucha competencia	Muchos posibles clientes podrían ver nuestro servicio como una mala inversión
Facilidad de edición si nuestro producto presenta fallas.	Tomar opiniones de nuestros clientes para mejorar el rendimiento del App E1:F-O	Tomar opiniones de nuestros usuarios para mejorar el rendimiento del App E2:F-O	Mejorar el servicio que nuestros adversarios E3:F-A	Cambiar nuestro servicio para convencer a nuestros clientes E4:F-A
Fácil para esparcir el servicio.	Venderle a todos los restaurantes posibles para así recibir buenas ganancias E5:F-O	Subir nuestras descargas y así mejorar nuestros ingresos E6:F-O	Promover mas nuestra App para superar a nuestros adversarios E7:F-A	Les mostramos los muchos usuarios que tenemos para así convencerlas de que es buena inversion E8:F-A
No estamos del todo capacitados para utilizar programas de edición para aplicaciones	Vender una versión simple de la aplicación y con ese dinero poner a uno o más compañeros en un curso de edición de aplicaciones E9:D-O	Vender una versión simple de la aplicación y con ese dinero poner a uno o más compañeros en un curso de edición de aplicaciones E10:D-O	Capacitarnos para así tener más oportunidad contra nuestros adversarios E11:D-A	Capacitarnos y así poder mostrarles a estos clientes lo que les podemos ofrecer E12:D-A
No tenemos acuerdos aun con muchos de nuestros clientes	Hay muchos posibles clientes a los cuales se les puede vender nuestro servicio E13:D-O	Recibir descargas para así conseguir acuerdos con más clientes E14:D-O	Conseguir acuerdos con más clientes que nuestros competidores E15:D-A	Convencerlos mediante una muestra de la satisfacción de nuestros otros clientes E16:D-A