

	<b>ANÁLISIS INTERNO</b>	PD-FR-005 VERSION 1 FECHA VIGENTE 04/02/2020
---	-------------------------	--

ANÁLISIS INTERNO		
Nombre de la Empresa:	CARRUSEL	

<p>Con el fin de iniciar el análisis de su empresa, los invitamos a reflexionar sobre la realidad de la misma encontrando DEBILIDADES Y FORTALEZAS en cada uno de los CAMPOS externos que se han identificado como estratégicos, teniendo en cuenta lo propuesto por PORTER. En cada uno de ellos encontrará una serie de ELEMENTOS que orientan su reflexión, además, tendrá la posibilidad de insertar otros elementos que usted considere claves. Para cada uno de ellos defina si éste es una AMENAZA U OPORTUNIDAD , manifestando además si es de carácter alto (A), medio (M) o bajo (B). Posterior a señalar si cada elemento es una OPORTUNIDAD O AMENAZA ( y su grado de calificación ), indique la ponderación o peso de importancia que usted le da a todos los ítems evaluados. Para cada CAMPO ESTRATEGICO la suma de las ponderaciones debe ser igual a UNO (1) o 100%. Aparece también un espacio en blanco para que usted registre el por qué la evalúo de esa manera. Para calificar se debe colocar una "X" en las columnas de AMENAZAS Y OPORTUNIDADES y solo en una de ellas.</p>		

EVALUACIÓN FACTORES INTERNOS										
CAMPO ESTRATEGICO	ELEMENTOS QUE ORIENTAN LA REFLEXIÓN	CALIFICACIÓN						PONDERACIÓN	¿PORQUE LA EVALÚA ASÍ?	
		DEBILIDADES			FORTALEZAS					
		A	M	B	B	M	A			
INFRAESTRUCTURA	Seguridad de las instalaciones				x			20	se cuenta con sistema de alarma y camaras, pero no se posee vigilancia privada.	
	Tamaño local,aulas						x	17	el tamaño de la infraestructura cumple con las normativa legal.	
	iluminacion						x	17	se cuenta con excelente iluminacion en todas las areas	
	señalización						x	17	la señalización es conforme con los entes que lo supervisan	
	sistema electrico						x	17	cumple con la norma	
SUBTOTALES Y PROMEDIOS		4,88						88		
RECURSOS HUMANOS	contratacion		x					60	por que como empresa nos gustaria pagar mejor	
	capacitacion			x				40	por que nos cuesta sacar tiempo para esto	
	incentivos,remuneracion			x				40	por que las leyes de gobierno en impuestos no nos permites llegar a mejoras	
	relaciones laborales					x		20	por la buena relacion que se llevan los diferentes departamentos entre si	
	liderazgo			x				40	por que no la mayoría no quiere este tipo de responsabilidad	
	motivacion					x		40	por la alegria de la gente en el trabajo	
	desempeño:					x		20	por los resultados de la gestion de su trabajo	
SUBTOTALES Y PROMEDIOS		13,68						348		
TECNOLOGIA	redes					x		20	tenemos buenos proveedores de internet,por lo tanto el servicio es bueno y toda la empresa tiene un buen sistema de cal	
	computadores						x	20	todas las dependencias tiene sus equipos en optimo funcionamiento y actualizados	
	portal pa		x					60	se viene desarrollando un potal ajustado a las necesidades de la institucion, se encuentra en etapa de implementacion y	
SUBTOTALES Y PROMEDIOS		17,08						448		
ADMIISTRACION	direccion		x					60	Por que la persona que administra trata a le gente como amigos y no como empleados	
	control		x					60	por la misma causa	
	planeacion:recursos,			x				40	por que los recuesos se consiguen por urgencia	
	organización				x			30	por que podria ser mejor	
SUBTOTALES Y PROMEDIOS		21,88						638		
COMPRAS	inventarios			x				40	se compra por necesidad	
	Control de inventarios			x				40	no se lleva	
	suministros			x				40	se compra por necesidad	
SUBTOTALES Y PROMEDIOS		25,48						758		
MARKETIN O VENTAS	publico objetivo		x					60	por que se deben llegar a otros publicos	
	producto					x		20	por que estamos ofreciendo lo mismo de los demas	
	precio						x	20	por que ajustamos el precio a mas mercado bajandolo de precio	
	distribucion		x					60	por que tenemos que buscar mas canales de distribucion	
	promocion						x	20	por que tenemos una promocion de muy bajo precio	
	pubicidad				x			30	por que estamos atacando con asesores,redes,volantes pero no hemos tocado masivos tv	
	analisis de los clientes			x				40	por que poco tiempo se le dedica a esto	
	investigacion de mercado			x				40	por que no se le dedica tiempo a esto	
	planificación de productos y servicios			x				40	por que no se le dedica tiempo	
	SUBTOTALES Y PROMEDIOS		36,08						1088	
SERVICIO AL CLIENTE	fidelizacion de los clientes			x				40	por que nuestros clientes nos recomiendan pero tenemos que hacer mas	
	atencion o servicio		x					100	por que nos hemos apersonado de este ítem	
	PQR						x	20	por que estamos atendiendo las PQR con aceleridad	
SUBTOTALES Y PROMEDIOS		44,28						1398		
ACADEMICO	prestacion de servicio					x		20	por que le hemos trabajado en la prestacion del servicio	
	retencion de estudiantes			x				40	por que no hemos trabajado en la retencion	
	motivacion del estudiante					x		20	por que no fallan a clase y se divierten aprendiendo	
	desercion del estudiante			x				40	por que son pocas y no por razones academicas	
	la metodologia					x		20	por que se han visto los resultados	
	construccion de mallas curriculares					x		30	por que debemos contruir las mallas según la necesidad del mercado	
	las T.I.C					x		20	por que los profesores trabajan con portales	
	contratacion de docentes			x				40	por falta de docentes al iniciar el año	
SUBTOTALES Y PROMEDIOS		53,08						1628		