

Plantilla Análisis DAFO

·Para saber más sobre el análisis DAFO visita <http://gananci.com/analisis-dafo/>

**Preguntas**

|  |  |
| --- | --- |
| **Fortalezas** | **Debilidades** |
| * ¿Qué **ventajas** tiene tu negocio sobre otros similares al tuyo? * ¿Qué **haces tú mejor** que otros dueños de negocios? * ¿Qué **puntos fuertes** ven otros (clientes, proveedores, contactos) en ti? * ¿Qué **factores** son los que hacen que consigas vender tus productos? * ¿Qué **aportan tus productos diferente** a lo que aportan los de otros? * ¿Cuáles son las **mejores características** de tus productos? * ¿Qué ventajas tienes en tus **costes de fabricación** o compra de productos a proveedores? * ¿Cuáles de los productos que vendes son **los mejor valorados por tus clientes?** * Si tienes empleados, **¿cuáles son sus mejores características?** ¿Qué es lo que mejor hacen en su trabajo? * ¿Cuáles son las **herramientas que mejor te han funcionado** para promocionar tu negocio? * ¿Con qué **campañas de marketing** has tenido mejores resultados? | * ¿Por qué tu negocio tiene **poca reputación?** * Si **no generas suficientes ingresos,** ¿por qué pasa esto? * ¿Qué **habilidades te faltan** para manejar mejor tu negocio? * ¿Tu local o tu página web **están obsoletos?** * ¿Qué aspectos puedes **mejorar de tu local o de tu página web?** * ¿Qué **problemas encuentras en tu día a día** al gestionar tu negocio? * ¿Qué **perciben tus clientes** como debilidades o desventajas? * ¿Por qué tus clientes **compran a tu competencia** y no a ti? * ¿Qué les **falta a tus productos** para ser mejores? * ¿Cuáles son las actividades que te suponen **mayores costes en tu negocio?** * ¿Cómo podrías **mejorar tu servicio al cliente, tu** [**política de devoluciones**](http://gananci.com/con-esta-politica-de-devoluciones-aumentaran-tus-ventas/)**,** o el envío de tus productos? * ¿En qué parte de tu negocio **te faltan recursos** para gestionarlo mejor? * El **precio de tus productos** ¿es el adecuado? |

**Respuestas**

Debilidades

Fortalezas

|  |  |
| --- | --- |
| **Oportunidades** | **Amenazas** |
| * ¿Puede tu negocio **entrar en otros mercados** o segmentos? * ¿Puedes **atraer a otro tipo de clientes** distintos de los que ya tienes? * ¿Puedes **ampliar tu cartera de productos** para cubrir nuevas necesidades de tus clientes? * ¿Es posible **colaborar con tu competencia** para beneficiaros con nuevos compradores? * ¿Qué tipo de **ayudas o subvenciones existen en tu país** para negocios como el tuyo? * ¿Tu gobierno ha lanzado **nuevas ayudas para emprendedores** como tú? * ¿Hay un **nuevo sector de personas** que se interesan por comprar lo que vendes? * ¿Han aparecido **nuevos canales de venta** que puedes aprovechar? * ¿Tus productos pueden **adaptarse fácilmente a nuevas tecnologías** o modas? | * ¿Qué **nuevos competidores** han entrado en mi mercado? * ¿Qué **nuevos productos** se han lanzado que pueden sustituir a los tuyos? * El **crecimiento de tu mercado** ¿es demasiado lento? * ¿Ha habido un **cambio en las necesidades y gustos de tus compradores?** * ¿Ha habido un **cambio demográfico local** que perjudica a tu sector de clientes? * ¿Quién hace lo mismo que tú y **lo hace mejor?** * ¿Qué **cambios en tu entorno** (tanto político, económico, como social) pueden perjudicarte? * ¿Qué **obstáculos te encuentras** o puedes encontrarte en el futuro? * ¿Tienes **problemas para financiar tu emprendimiento?** * ¿Qué **nuevas tendencias** siguen tus competidores y tú no? |

**Preguntas**

Amenazas

Oportunidades

**Respuestas**