

Análisis FODA CRUZADO

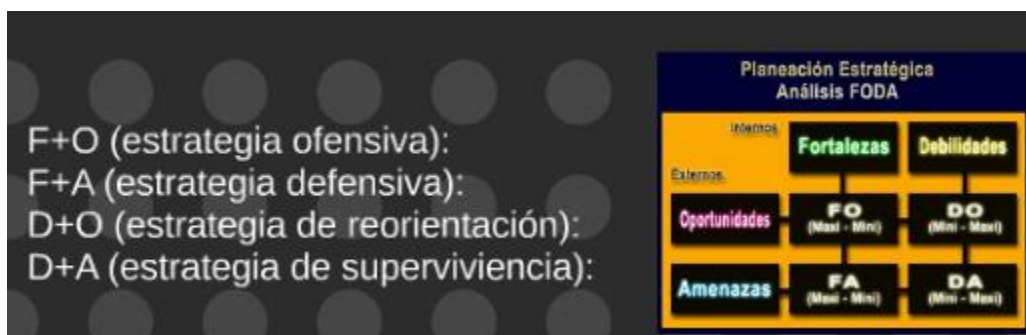
JUGOS DE FRUTA Y MALTEADAS “DOÑA JUANITA”

FRANCO GUTIERREZ JOEL
TECNOLOGIAS EMERGENTES E INNOVACION |

En que consiste el FODA CRUZADO?

La matriz amenazas-oportunidades-debilidades-fuerzas (FODA cruzado) es un instrumento de ajuste importante que ayuda a los gerentes a desarrollar cuatro tipos de estrategias.

Estrategias de fuerzas y debilidades, estrategias de debilidades y oportunidades, estrategias de fuerzas y amenazas, y estrategias de debilidades y amenazas



La matriz FOD cruza podemos llevarla a cabo en ocho pasos principales:

- Hacer una lista de las oportunidades externas clave del negocio o empresa.
- Hacer una lista de las amenazas externas clave del negocio o empresa.
- Hacer una lista de las fuerzas internas clave del negocio o empresa.
- Hacer una lista de las debilidades internas clave del negocio o empresa.
- Adecuar las fuerzas internas a las oportunidades externas y registrar las reglas FO resultantes en la celda adecuada.
- Adecuar las debilidades internas a las oportunidades externas y registrar las estrategias DO resultantes en la celda adecuada.
- Adecuar las fuerzas internas a las amenazas externas y registrar las estrategias FA resultantes en la celda adecuada.
- Adecuar las debilidades internas a las amenazas externas y registrar las estrategias DA resultantes en la celda adecuada.

ES UN NEGOCIO BASTANTE AMPLIO HOY EN DÍA YA QUE TIENE ACTIVO MÁS DE 5 AÑOS EL NEGOCIO LO QUE LE A PERMITIDO A LA DUEÑA CRECER UN POCO CON EL PASO DEL TIEMPO ESTO PORQUE TIENE EN VERDAD GRAN VARIEDAD DE JUGOS Y MALTEADAS NUTRIENTES, ADEMÁS DE JUGOS EXÓTICOS Y VITAMINADOS ESTO ENFOCADO PARA TODO TIPO DE CLIENTES DESDE NIÑOS A ADULTOS DE PERSONAS QUE HACEN EJERCICIO A PERSONAS QUE SOLO CONSUMEN SUS PRODUCTOS COMO SUSTITUTO DE ALGÚN ALIMENTO, ENTRE OTROS, SE CONSIDERA UN LUGAR DONDE SIEMPRE ENCONTRARAS ALGO QUE PUEDES BEBER Y DONDE ES SEGURO QUE REGRESARAS POR SU GRAN VARIEDAD.

FODA DE UN NEGOCIO PEQUEÑO:

	<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • VARIEDAD • UBICACIÓN • COSTOS • HIGIENE 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • LIMITADO PRESUPUESTO PARA LA INVERSION EN EQUIPOS. • PERSONAL NO CALIFICADO PARA LA ATENCION AL PÚBLICO. • LIMITADA PUBLICIDAD.
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> • INSUMO BAJO COSTO • UBICACIÓN DE ALTO TRANSITO • ALTO GRADO DE HIGIENE • VARIEDAD DE JUGOS Y MALTEADAS. 	<p>ESTRATEGIAS-FO</p> <ul style="list-style-type: none"> • OFRECER NUEVAS VARIETADES DE JUGOS AL MENOR COSTO. • BRINDAR PROMOCIONES PARA LOS DIFERENTES GRUPOS DE CONSUMIDORES DE LOS NUEVOS NEGOCIOS DE ZONA. • HACER ENFASIS EN LAS BONDADES DEL SERVICIO (HIGIENE, VARIEDAD, PRECIO). 	<p>ESTRATEGIAS-DO</p> <ul style="list-style-type: none"> • APROVECHAR EL INCREMENTO DE OTROS NEGOCIOS PARA INCREMENTAR LA CANTIDAD DE CLIENTES PROMOVINDO LA DIVERSIDAD DE JUGOS A TRAVES DE AVISOS PUBLICITARIOS, VOLANTES, ETC. ASI COMO LOS INSUMOS PARA LA INVERSION EN EQUIPOS Y EN CAPACITACIONES DE SU PERSONAL.

AMENAZAS	ESTRATEGIAS-FA	ESTRATEGIAS-DA
<ul style="list-style-type: none"> • ALTO NUMERO DE COMPETIDORES • PRODUCTOS SUSTITUTOS (REFRESCOS, AGUAS, ETC). • POCAS BARRERAS DE ENTRADA PARA NUEVOS COMPETIDORES. • POTENCIALES COMPETIDORES QUE EMPLEAN LA MISMA ESTRATEGIA. 	<ul style="list-style-type: none"> • APROVECHAR LOS INSUMOS DE BAJO COSTO Y DE ALTO GRADO DE HIGIENE PARA OFRECER DIVERSOS PRODUCTOS NATURALES, SALUDABLES Y A BAJO COSTO. 	<ul style="list-style-type: none"> • EL PERSONAL DEBE SER CAPACITADO ADECUADAMENTE PARA EL NEGOCIO DE TAL MANERA QUE TENGA UNA IMEGRN DE ATENCON DE CALIDAD, PARA EVITAR QUE LOS CONSUMIDORES ACUDAN A LA COMPETENCIA. • PROMOVER EL CONSUMO DE PRODUCTOS SALUDABLES A TRAVES DE PUBLICIDAD PARA EVITAR QUE CONSUMAN PRODUCTOS SUSTITUTOS DAÑINOS PARA LA SALUD Y MAYOR COSTO.