

ANÁLISIS DAFO

ANÁLISIS INTERNO	FORTALEZAS Aprovéchalas al máximo	DEBILIDADES Evítalas y mejora
ANÁLISIS EXTERNO	OPORTUNIDADES Capitalízalas	AMENAZAS Gestiónalas

Preguntas que puedes plantearte en un análisis DAFO:

ANÁLISIS INTERNO	FORTALEZAS ¿Qué estoy haciendo bien? ¿Por qué me compran? ¿Por qué me recomiendan? ¿Tengo patentes y marcas protegidas? ¿La comunicación es efectiva? ¿Qué ventajas tiene mi empresa? ¿Qué hago mejor que nadie más? ¿Qué recursos bajos en costes tiene mi empresa que no tiene ninguna otra? ¿Qué ven mis competidores como mis principales fortalezas?	DEBILIDADES ¿Qué aspectos puedo mejorar? ¿Qué debo evitar? ¿Qué ven mis competidores como mis principales debilidades? ¿Qué factores me hacen perder ventas?
ANÁLISIS EXTERNO	OPORTUNIDADES ¿Qué oportunidades he detectado? ¿Qué tendencias interesantes puede seguir mi producto?	AMENAZAS ¿Qué obstáculos encuentro? ¿Qué están haciendo mis competidores? ¿Están cambiando los estándares de calidad sobre mi producto? ¿Los avances tecnológicos amenazan mi producto? ¿Tengo problemas de facturación o liquidez? ¿Por qué? ¿Algunas de mis debilidades pueden afectar seriamente mi negocio?

Ejemplo:

Nos encontramos en el caso de un restaurante en el centro de Barcelona. Es un restaurante creativo, con un Chef reconocido, pero sin ser estrella Michelin. Se basa en platos sanos y tiene un amplio horario de apertura. Tiene capacidad para 100 personas.

<p>ANÁLISIS INTERNO</p>	<p>FORTALEZAS</p> <p>Buena imagen de marca. Carta amplia y variada. Chef reconocido. Personal competitivo. Decoración cuidada. Buena capacitación del personal. Buen estado de cuentas.</p>	<p>DEBILIDADES</p> <p>Marca desconocida. Capacidad limitada. Precios por encima de la media. Sin los recursos financieros de cadenas de franquicias internacionales.</p>
<p>ANÁLISIS EXTERNO</p>	<p>OPORTUNIDADES</p> <p>Interés por la comida sana. Zona con muchos turistas. Zona muy transitada. Barcelona como ciudad de diseño.</p>	<p>AMENAZAS</p> <p>Recesión económica. Diminución del poder adquisitivo. Competencia en crecimiento. Productos competitivos. Bajas barreras de entrada.</p>

Conclusiones:

- **Estrategias FO:** carta y empleados multiidioma, potenciar la imagen del chef, potenciar el posicionamiento de calidad y Km0, amplitud de horarios, potenciar recomendación social, potenciar la atención de los empleados para generar recomendaciones TripAdvisor y similares.
- **Estrategias FA:** sistema de fidelización con descuentos.
- **Estrategias DO:** restaurante de autor, sistema de reservas online, precios como distanciamiento de cadenas *fast food*.
- **Estrategias DA:** mejoras en la comunicación y publicidad, uso del marketing digital para generar tráfico SEO.