

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**