



Manual y Estructura

Análisis SWOT

1. Fuerzas

Son las ventajas que su empresa tiene sobre sus competidores, su ventaja competitiva, los puntos fuertes de su empresa. También puede referirse a los elementos internos que benefician a su empresa o a factores que están bajo su control: que puede, por ejemplo, decidir si mantenerla o no.

Algunas preguntas que uno puede hacerse a sí mismo:

- ¿Cuáles son mis mejores actividades/productos/servicios?
- ¿Cuál es mi mayor ventaja competitiva?
- ¿Están contentos mis clientes?

2. Debilidades

Se trata de puntos que pueden poner en peligro y/o interferir negativamente en el progreso de la empresa. Esta etapa requiere mucha sinceridad por parte del análisis SWOT, al fin y al cabo, necesita identificar estos, digamos, "defectos" de la empresa para que el método tenga sentido.

Los puntos débiles detectados deben analizarse y estudiarse individualmente. De este modo, será posible resolver los problemas. Si no es posible resolverlos a corto plazo, se recomienda al menos intentar reducir sus efectos o trabajar en torno a ellos, para que estén más cerca de ser un punto fuerte que una debilidad.





Algunas preguntas que uno se puede hacer a sí mismo:

- ¿Por qué han elegido a mi competidor en vez de a mí?
- ¿Son mis empleados los adecuados para el puesto?
- ¿Por qué mis clientes no se comprometen?

3. Oportunidades

Son que fuerzas externas que repercuten positivamente en su empresa. No puede controlarlas, pero puede aprovecharlas, siempre que sean reales y se basen en investigaciones o estudios.

Además, pueden surgir a cualquier momento, ¡y lo ideal es estar preparado! Hablamos de acontecimientos como una asociación con su competidor, una moda pasajera que aumente el consumo de su producto, cambios en la política económica del gobierno, nuevas leyes etc.

3. Amenazas

Son lo contrario de las oportunidades: fuerzas externas que influyen negativamente en su negocio. ¿Qué se teme? Si realmente ocurre, ¿sabe qué hacer? Hay que pensar en los posibles acontecimientos que pondrían en peligro los beneficios y la empresa en su conjunto.

Ejemplos:

- Escasez de mano de obra;
- Catástrofes naturales;
- Robo de datos;
- Nuevos y mejores competidores, entre otros.





Ejemplo:

Análisis SWOT

1. Fuerzas

En comparación con nuestros competidores, nuestro servicio de atención al cliente es a nivel mundial, ya que tenemos una puntuación NPS del 90.

2. Fraquezas

La visibilidad de nuestra página web es baja debido a la ausencia de dinero para hacer el marketing y el número de movimiento financiero realizado a través de las aplicaciones continua disminuyendo.

3. Oportunidades

Para mejorar la visibilidad del comercio electrónico, promoveremos campañas publicitarias en YouTube, Facebook, Instagram.

3. Amenazas

Con un nuevo competidor de comercio electrónico cuya apertura está prevista para el mes que viene, es posible que nuestra base de clientes se reduzca.

