

Ejemplo DAFO

Antes de buscar soluciones tras detectar las primeras necesidades de nuestro negocio, necesitábamos tener una imagen más completa de nosotros mismos.

La herramienta DAFO, además de ayudarnos a **identificar** tanto las **fuerzas** como las **debilidades** de nuestra propia panadería-pastelería, también nos ayudó a identificar **fortalezas y amenazas** ajenas a nuestro negocio que influyen sobre nosotros.

Por un lado, vimos que nuestra mayor fortaleza era la **capacidad de elaboración** propia de productos, ya que disponíamos del espacio, maquinaria y conocimientos necesarios para crear un producto de calidad. Otro elemento clave de nuestro negocio era la **ubicación** del establecimiento, ya que está situado en la calle principal de la localidad.

Por otro lado, un punto sobre el que debíamos trabajar era la **imagen de marca**, ya que en aquel momento no trabajábamos en transmitir mensajes de marca, o estrategia de publicitaria, que pudieran atraer a nuestros clientes. Y por último, la necesidad de **diferenciarnos de la competencia**, tanto a nivel de producto como de imagen.

DEBILIDADES

NO TENEMOS UNA
MARCA RECONOCIBLE.
SOMOS UNO MÁS.

POCA CAPACIDAD
DE NEGOCIACIÓN
(BAJADA) DE
PRECIOS

FALTA DE
DIFERENCIACIÓN
DENTRO DEL
SECTOR

POCO ALCANCE
GEOGRÁFICO

Situación interna.

FORTALEZAS

PRODUCCIÓN
PROPIA.
MAQUINARIA Y
DISPONIBILIDAD DE
MATERIAS PRIMAS

PRODUCTO
BÁSICO EN LA
ALIMENTACIÓN
ESPAÑOLA

ALTA CALIDAD.
PRODUCTOS
ARTESANALES
CON INGREDIENTES
NATURALES

FLEXIBILIDAD
ANTE EL
CAMBIO.
GESTIÓN PROPIA

BUENA
UBICACIÓN
EN EL PUEBLO

AMENAZAS

PRECIOS
MÁS BAJOS
EN EL MERCADO

PRODUCTO
FÁCIL DE IMITAR
Y COMERCIALIZAR

MÁS
COMPETENCIA

Situación externa.

OPORTUNIDADES

MARCAR LA
DIFERENCIA EN
CUANTO A
CALIDAD RESPECTO
A LO QUE VENDEN
OTROS

RECONOCIMIENTO
LOCAL.
CERCANÍA CON
EL CLIENTE

FLEXIBILIDAD
EN LA PRODUCCIÓN
—
PRODUCTOS NUEVOS
Y DIFERENTES

ESTÁ DE MODA
COMPRAR PRODUCTOS
LOCALES Y DE
LA REGIÓN