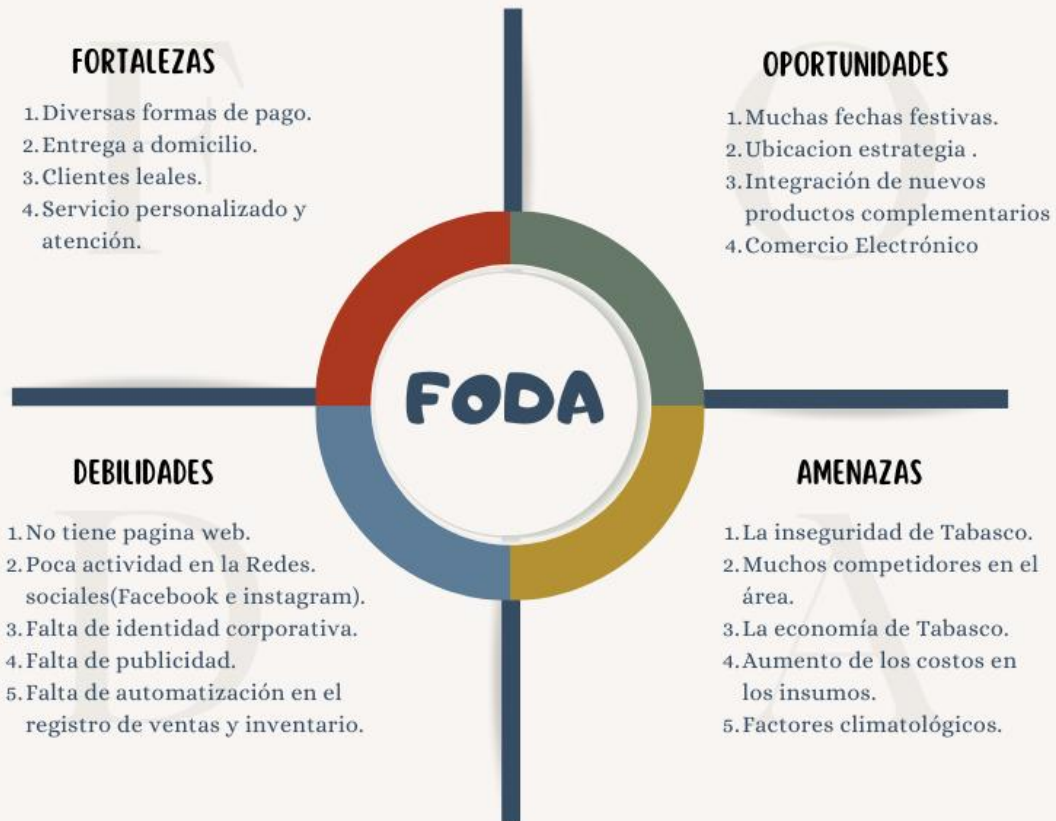


ANÁLISIS FODA



Factores Internos (FI) de la Organización

Factores Externos (FE) dados por el Entorno

		1. FORTALEZAS (F)		3. DEBILIDADES (D)	
			Diversas formas de pago. Entrega a domicilio. Clientes leales. Servicio personalizado y atención.		No tiene pagina web. Poca actividad en la Redes. sociales(Facebook e Instagram). Falta de identidad corporativa. Falta de publicidad. Falta de automatización en el registro de ventas y inventario.
2. OPORTUNIDADES (O)	- Muchas fechas festivas. - Ubicacion estrategia . - Integración de nuevos productos complementarios - Comercio Electrónico	ESTRATEGIAS FO	- Campañas enfocadas en cada fechas importantes: Se realizará publicidad junto a promociones especiales por la fecha. - Promociones especiales en tienda física: Promociones como 2x1 y para los clientes más fieles o antiguos se pueden hacer pequeños descuentos. - Creación de un sitió web. - Publicación en redes sociales: Mantenerse activos en redes sociales e invertir en anuncios pagados para que llegue a más personas.	ESTRATEGIAS DO	- Desarrollar una tienda en línea en Wix o Wordpress que permita automatizar el proceso de venta e inventario. - Implementar marketing digital en redes sociales para promocionar productos, compartir contenido relevante y atraer a más clientes - Planificar campañas de marketing especificas para cada fecha festiva - Implementación de un CRM - Implementar un sistema de gestión de ventas e inventario que permita automatizar estos procesos.
4. AMENAZAS (A)	- La inseguridad de Tabasco. - Muchos competidores en el área. - La economía de Tabasco. - Aumento de los costos en los insumos. - Factores climatológicos.	ESTRATEGIAS FA	- Continuar brindando el servicio de entrega a domicilio y hacerlo más eficiente para contrarrestar la competencia en la misma área. - Crear promociones basadas en los hábitos de compra, es decir para los clientes leales para mantener una relación más cercana - Capacitar constantemente al personal en habilidades de atención al cliente para seguir manteniendo un servicio personalizado y mantener la diferencia de los competidores. - Crear medidas de seguridad dentro del local visibles (como cámaras) que transmitan confianza a los clientes sobre la protección - Crear promociones basadas en la temporada o paquetes especiales para hacer que los productos sean más accesibles en tiempos de incertidumbre económica.	ESTRATEGIAS DA	- Crear una página web atractiva y funcional que destaque la identidad corporativa y ofrezca servicios únicos, como la entrega a domicilio o la personalización de arreglos. - Incrementar la actividad en redes sociales como Instagram y Facebook, publicando contenido atractivo y relevante (fotos de arreglos, eventos, promociones). Utilizar hashtags locales para aumentar la visibilidad. - Desarrollar una identidad corporativa solida que destaque la calidad y exclusividad de los productos, justificando así precios más altos. - Implementar campañas publicitarias locales que sean económicas y efectivas, como anuncios en redes sociales o en periódicos locales. Ofrecer promociones especiales para atraer a clientes en tiempos económicos difíciles. - Implementar un sistema de gestión de inventario y ventas automatizado para optimizar los costos y mejorar la eficiencia. Esto ayudará a reducir errores y a gestionar mejor los insumos.