

Matriu DAFO

La Matriu DAFO és un model de síntesi que resumeix els Debilitats, Amenaces, Fortaleces i Oportunitats d'allò sobre el que es fa l'anàlisi.

Aquesta eina ajuda a visibilitat molts aspectes del negoci, en tots els àmbits (recursos humans, comptabilitat...) per prendre decisions més adients, dissenyar estratègies i millorar el rendiment del negoci.

En aquest model que us presentem (ja que pot canviar l'ordre segons la versió):

- La part esquerra és l'anàlisi intern de l'empresa: Debilitats i Fortaleces. Són els aspectes que depenen de nosaltres i podem modificar.
- La part dreta és l'anàlisi extern de l'empresa: Amenaces i Oportunitats. Són els aspectes que no depenen de nosaltres i no podem decidir si passen o no.

DAFO

DEBILITATS	AMENACES
• • • • Àmbit Màrqueting digital: • •	• • • • Àmbit Màrqueting digital: • •
FORTALESES	OPORTUNITATS
• • • • Àmbit Màrqueting digital: • •	• • • • Àmbit Màrqueting digital: • •

Com s'omple aquest "DAFO"?

1. Ens haurem de fer preguntes i avaluar amb sinceritat i realisme.

2. Primer ens centrem en un **anàlisi intern** del que tenim o ens manca.

DEBILITATS: aspectes en els que el meu negoci està més endarrerit o per sota que la meva competència, en el que valora la meva clientela present i futura.

Ex. Manca d'experiència en el negoci, manca de comunicació amb la clientela fora del horari comercial.

FORTALESES: són el contrari a les debilitats. Aspectes en els que el meu negoci està per davant o per sobre de la meva competència, en el que valora la meva clientela present i futura.

Ex. Personal de la meva botiga té coneixements en xarxes socials, el meu producte és de molt bona qualitat.

3. Passem a **l'anàlisi extern**, per descobrir amenaces del nostre entorn i oportunitats que se'ns puguin presentar.

AMENACES: aspectes que podrien condicionar els moviments estratègics de la meva empresa, de cara a la meva clientela. Aquests poden ser situacions, decisions, empreses,... que podrien afectar-te.

Ex. normatives vigents o que entraran en vigor, negociacions amb proveïdors o clients importants, canvis de mentalitat de la ciutadania, modes, nous competidors que sabem que aterran al mercat,...

OPORTUNITATS: aspectes que podem visualitzar i preveure i que podríem aprofitar en el moment més idoni, fent ús de les teves fortaleces. Només són oportunitats pel meu negoci si són assolibles i realistes.

Ex. Aliança amb una escola bressol privada que obrirà, esdeveniment de la meva tipologia a la que podria anar-hi com a estand, proveïdor, etc.