

# RETO 1

**“La aventura de emprender”**

**DAFO**

# ¿Que es un análisis DAFO?

---

Empecemos por sus siglas que significan : **D**ebilidades, **A**menazas, **F**ortalezas y **O**portunidades.

Es una herramienta o **técnica de planificación estratégica** usada por empresas y emprendedores.

Es un elemento fundamental para establecer un buen **plan de marketing estratégico**.

# ¿Como se hace?

---

1. Identificar elementos internos (Debilidades y Fortalezas) y externos (Amenazas y Oportunidades) que afecten a nuestra empresa.
2. Definir nuestra estrategia.

1.

---



## 2. Estrategias

---

**Estrategia ofensiva:** De crecimiento (Es propia de empresas líderes en su sector).

**Estrategia defensiva:** De preparación (Para estar a la altura de la competición en el mercado).

**Supervivencia:** Sobrevivir (Mantenerse a flote en circunstancias desfavorables).

**Reorientación:** Cambiar antes de caer (cambiar línea de producción, reorientar el tipo de servicio que ofrecemos porque no los demandan...).

# Recomendaciones

---

1. Ser **realistas**.
2. Destinar un **tiempo suficiente**.
3. **Colaborar** entre distintas personas de diferentes perfiles.
4. **Priorizar los elementos** de cada categoría que más impacto puedan tener en la organización .

**CANVAS**

# ¿Que es el modelo CANVAS?

---

Permite diseñar de forma rápida un modelo de negocio, plasmando en una sola hoja toda tu idea.

**SOCIOS CLAVE**



**ACTIVIDADES CLAVE**



**PROPUESTA DE VALOR**



**RELACIÓN CON CLIENTES**



**SEGMENTOS DE CLIENTES**

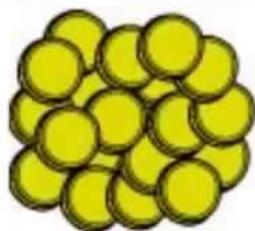
**RECURSOS CLAVE**



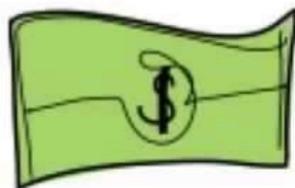
**CANALES**



**ESTRUCTURA DE COSTOS**



**FUENTE DE INGRESOS**





# ¿Como se hace?

---

Debemos tener en cuenta los nueve elementos que lo componen en un único documento. Estos suponen los nueve módulos que componen un negocio.

En una sola hoja dividida en partes. La parte derecha pondremos los aspectos externos de la empresa (propuesta de valor, canales de distribución, relación con los clientes y fuentes de ingresos).

---

En la parte izquierda los aspectos internos de la empresa (alianzas clave, actividades clave, recursos clave y estructura de costes).

Hay que añadir que se realiza en una hoja de tamaño grande, a modo de lienzo. Las ideas se anotan en “post-it” u otro elemento que permita los cambios.