

NOMBRE DEL TRABAJO: ENSAYO FODA.

NOMBRE DE LA MATERIA: TERLLER DEL EMPRENDEDOR

CATEDRATICO: LIC. CESAR ALFREDO ESCOBAR

ALUMNO: JHOAN TELMO ESCOBAR MARROQUIN

CUATRIMESTRE: 9°NO

GRUPO: "C

FRA, COMALAPA CHIAPAS. 13 JUNIO DEL 2020

ANALISIS FODA, MISION Y VISION DE LA EMPRESA, PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA EMPRESA.

EN STE ENSALLO SE DESCRIBE ACONTINUACION LA IMPORTANCIA DE REALIZAR UN ANALISIS FODA.

POR QUE EL ANALISIS FODA AYUDARA A VER LAS COSAS Y A PODER ORGANIZAR LAS IDEAS QUE SE TIENE EN MENTE YA QUE SE DICE QUE, ES TAREA DEL EMPRENDEDOR UTILIZAR ESA INFORMACIÓN PARA PLANEAR ACCIONES QUE CONVIERTAN LAS DEBILIDADES EN FORTALEZAS Y LAS AMENAZAS EN OPORTUNIDADES. YA QUE DE ESTA MANERA SERA MAS OPORTUNA Y NECESARIA NUESTRA INFORMACION A REALIZAR POR QUE SE DICE QUE GRACIAS A UN ANALISIS FODA PODEMOS DESCUBRIR NUESTRAS AMENAZAS Y NUESTRAS OPORTUNIDADES MAS AFONDO. PARA ELLO EN ESTE TRABAJO SE DESCRIBE MAS AFONDO.

YA QUE NOS DICE QUE EL ANÁLISIS FODA ES UNA HERRAMIENTA QUE EL EMPRENDEDOR PUEDE UTILIZAR PARA VALORAR LA VIABILIDAD ACTUAL Y FUTURA DE UN PROYECTO, ES DECIR, ES UN DIAGNÓSTICO QUE FACILITA LA TOMA DE DECISIONES.

SE DENOMINA FODA POR LAS INICIALES DE SUS CUATRO COMPONENTES: FORTALEZAS, DEBILIDADES AMBAS, DIRECTAMENTE RELACIONADAS CON EL PROYECTO Y SON DE TIPO INTERNO.

DE ESTA MANERA NOS AYUDARA A REDACTAR LA LISTA DE FORTALEZAS Y DEBILIDADES, ES NECESARIO PENSAR EN ASPECTOS COMO LA EXPERIENCIA QUE SE PUEDA TENER EN EL ÁREA EN LA QUE SE PIENSA INCURSIONAR, ADEMÁS DE LOS RECURSOS CON LOS QUE CUENTA, POR EJEMPLO, HUMANOS, FINANCIEROS, TECNOLÓGICOS O DE TIEMPO. LAS FORTALEZAS SON TODO LO QUE SE TIENE Y QUE COLOCA AL PROYECTO

POR ENCIMA DE OTROS SIMILARES. POR EL CONTRARIO, LAS DEBILIDADES SON TODAS LAS ÁREAS DE OPORTUNIDAD PARA MEJORAR.

CABE ACLARAR QUE ES NECESARIO REALIZAR CONSTANTEMENTE EL ANÁLISIS FODA PUES ES UNA HERRAMIENTA MUY ÚTIL EN LAS REVISIONES PERIÓDICAS INDISPENSABLES PARA TODA EMPRESA.

DESPUÉS DEL ANÁLISIS, ES TAREA DEL EMPRENDEDOR UTILIZAR ESA INFORMACIÓN PARA PLANEAR ACCIONES QUE CONVIERTAN LAS DEBILIDADES EN FORTALEZAS Y LAS AMENAZAS EN OPORTUNIDADES. YA QUE DE ESTA MANERA SE PUEDE REALIZAR UN TRABAJO LO MEJOR POCIBLE.

DE ESTA MANERA SE DESCRIBE EL PROPÓSITO O MOTIVO POR EL CUAL EXISTE Y, POR TANTO, DA SENTIDO Y GUÍA SUS ACTIVIDADES AREALIZAR. PERO ANTES QUE NADA PARA LLEVARSE ACAVO SE DESCRIBEN ALGUNOS PUNTOS CLAVE LOS CUALES SON: ATENCIÓN (ORIENTACIÓN AL CLIENTE). ALTA CALIDAD EN SUS PRODUCTOS Y/O SERVICIOS. MANTENER UNA FILOSOFÍA DE MEJORAMIENTO CONTINUO.

ASI TAMBIEN LA MISIÓN DEBE REUNIR CIERTOS REQUISITOS QUE LE DEN VALIDEZ Y FUNCIONALIDAD, Y LOS MAS IMPORTANTES PARA MI PUNTO DE VISTA SON:

AMPLIA: AQUÍ SE DESCRIBE UNA LÍNEA DE PRODUCTOS, PERO CON POSIBILIDADES DE EXPANSIÓN A OTROS ARTÍCULOS O LÍNEAS SIMILARES. NO OBSTANTE, LA AMPLITUD NO DEBE SER TANTA QUE SE PIERDAN LA NATURALEZA Y CARÁCTER DE LA EMPRESA, O BIEN QUE CONFUNDAN EL MERCADO Y TIPO DE NECESIDAD A SATISFACER.

MOTIVADORA: DE IGUAL FORMA A QUI DESCRIBE QUE DEBE DE INSPIRAR A QUIENES LABORAN EN LA EMPRESA; PERO QUE NO SEA TAN AMBICIOSA QUE SE PERCIBA COMO INALCANZABLE.

ASI MISMO EN SEGUNDO LUGAR SE DICE QUE DEBEMOS OBSERVAR LAS TENDENCIAS ACTUALES E INVESTIGAR HACIA DÓNDE SE DIRIGE LA INDUSTRIA EN LA QUE QUIERE INCURSIONAR, ES DECIR, PRESTAR ATENCIÓN A LOS FACTORES EXTERNOS QUE PUEDEN INFLUIR EN EL ÉXITO O FRACASO DEL PROYECTO. YA QUE ELLO NOS AYUDARA A PONER ESPECIAL CUIDADO EN EL POTENCIAL DE CRECIMIENTO QUE SE ESPERA CON ESTE PROYECTO DE EMPRESA.

LOS OBJETIVOS SON LOS PUNTOS INTERMEDIOS DE LA MISIÓN. ES EL SEGUNDO PASO PARA DETERMINAR EL RUMBO DE LA EMPRESA Y ACERCAR LOS PROYECTOS A LA REALIDAD (EL PRIMER PASO FUE REDACTAR LA MISIÓN. EN LOS OBJETIVOS LOS DESEOS SE CONVIERTEN EN METAS Y COMPROMISOS ESPECÍFICOS, CLAROS Y UBICADOS EN EL TIEMPO. ASÍ, LA MISIÓN DEJA DE SER UNA INTENCIÓN PARA CONVERTIRSE EN UNA REALIDAD CONCRETA.

TODO PRODUCTO O SERVICIO DE UNA EMPRESA DEBE ENCAMINARSE A LA SATISFACCIÓN DE UNA NECESIDAD O A LA SOLUCIÓN DE UN PROBLEMA DE UN SEGMENTO DE MERCADO DEFINIDO. LO ANTERIOR FUNDAMENTA EL POSIBLE ÉXITO DE UNA EMPRESA, POR LO QUE SE DEBEN ESTABLECER DE FORMA CORRECTA Y CONCRETA ESOS ELEMENTOS DE ÉXITO. SI SE CUMPLE CON ESTO, LOS PRODUCTOS O SERVICIOS DE LA EMPRESA POSEERÁN CIERTAS CARACTERÍSTICAS PARTICULARES, DISTINTIVAS, QUE LOS DIFERENCIARÁN DE OTROS SIMILARES, PRESENTES EN EL MERCADO. YA QUE PARA ELLO TAMBIEN NOS ENCONTRAMOS CON VENTAJAS COMPETITIVAS YA QUE ESTAS NOS DIRAN COMO ACTUAR ANTE PECULIARIDADES DEL PRODUCTO O SERVICIO QUE LO HACEN ESPECIAL, LO CUAL GARANTIZA SU ACEPTACIÓN EN EL MERCADO, POR LO GENERAL ESTAS CARACTERÍSTICAS SON ASPECTOS QUE HACEN ÚNICOS A LOS PRODUCTOS O SERVICIOS DE LA EMPRESA A SI MISMO ESTO NOS AYUDARA MUCHISIMO A REALIZAR LAS COSAS LO MEJOR POSIBLE.