



Nombre del Alumno BRENDA MAYARI ALVARADO BRAVO

Nombre del tema: ANALIS FODA

Parcial: SEGUNDO PARCIAL

Nombre de la Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR

Nombre del profeso: JUAN MANUEL JAIME DIAZ

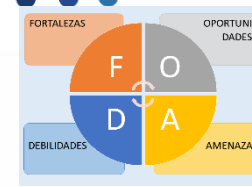
Nombre de la Licenciatura: LIC ENFERMERIA

Cuatrimestre: NOVENO CUATRIMESTRE

super nota

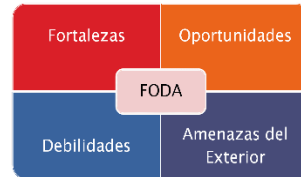
Análisis FODA

es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto



Se denomina FODA

Para redactar la lista de fortalezas y debilidades



Fortalezas, Debilidades Oportunidades y Amenazas

por las iniciales de sus cuatro componentes:

es necesario pensar en aspectos como la experiencia que se pueda tener en el área en la que se piensa incursionar,

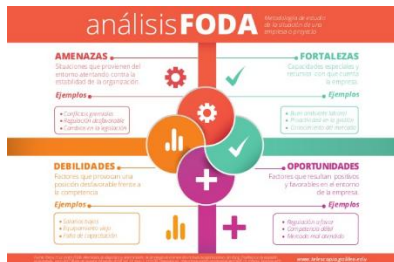
Las fortalezas son todo lo que se tiene y que coloca al proyecto por encima de otros similares.

Cuando toca el turno a las oportunidades y amenazas, es necesario observar aspectos como

Cabe aclarar que es necesario realizar constantemente el análisis FODA pues es una herramienta muy útil en las revisiones periódicas indispensables para toda empresa.

Las oportunidades, son todos aquellos aspectos favorables para la empresa y las amenazas, las que atentan o pudieran actuar contra el desarrollo de la empresa.

las barreras de entrada y de salida, las tendencias sociales, culturales y económicas, además de los competidores actuales



Misión de la empresa

La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y, por tanto, da sentido y guía sus actividades.

La misión debe contener y manifestar características que le permitan permanecer en el tiempo, por ejemplo:



La misión debe reunir ciertos requisitos que le den validez y funcionalidad:

Atención (orientación al cliente).
Alta calidad en sus productos y/o servicios.
Mantener una filosofía de mejoramiento continuo



Amplia.

Dentro de una línea de productos, pero con posibilidades de expansión a otros artículos o líneas similares.

Motivadora.

Que inspire a quienes laboran en la empresa; pero que no sea tan ambiciosa que se perciba como inalcanzable.

Congruente.

de la empresa es una declaración que ayuda al emprendedor a seguir el rumbo al que se dirige a largo plazo.

VISIÓN DE LA EMPRESA

Debe reflejar los valores de la empresa, así como de las personas que la dirigen y trabajan en ella.



TuDashboard
Visión empresarial
Qué es e importancia



TuDashboard
Visión estratégica
Qué es y cómo desarrollarla

Misión, visión y valores de empresa

1 Misión

- Justifica la razón de ser de la empresa
- Tiempo presente



2 Visión

- Determina lo que la empresa quiere llegar a ser
- Tiempo futuro



La palabra visión viene del latín “visto”, entonces la visión es la acción de ver al futuro

la mayoría de las nuevas empresas utilizan lapsos de entre 5 y 10 años de tiempo para alcanzar su visión.

Una visión, debe ser:

Motivadora para todos los integrantes de la empresa.

Clara y entendible. Factible o alcanzable, aunque no sea fácil. Realista, considerando el entorno actual y cambiante en el que se vive.

Para escribir la visión de su empresa, el emprendedor puede iniciar por responder las siguientes preguntas



En segundo lugar debe observar las tendencias actuales e investigar hacia dónde se dirige la industria en la que quiere incursionar

¿Cómo será mi empresa en unos años? • ¿Cómo quiero que mi empresa sea reconocida por los clientes? • ¿Qué ofrece esta empresa a los clientes, proveedores y sociedad? • ¿Hasta dónde quiero llegar con esta empresa?

Para escribir la visión de su empresa, el emprendedor puede iniciar por responder las siguientes preguntas



No olvide poner especial cuidado en el potencial de crecimiento que se espera con este proyecto de empresa

Objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazo

son los puntos intermedios de la misión.

En los objetivos los deseos se convierten en metas y compromisos específicos, claros y ubicados en el tiempo.

Ser alcanzables en el plazo fijado. • Proporcionar líneas de acción específicas (actividades). • Ser medibles (cuantificables). • Ser claros y entendibles.

Los objetivos deben poseer ciertos rasgos o peculiaridades, por ejemplo:

Asignación de recursos (qué). • Asignación de actividades (cómo). • Asignación de responsables (quién). • Asignación de tiempos (cuándo).

A través de los objetivos, la misión se traduce en elementos concretos, como

[c35799364accd8c09bfa9e29f2c84c99-LC-LEN904 TALLER DEL EMPRENDEDOR.pdf](#)