

Matriz de Factores



Debilidades

- No saber la viabilidad del proyecto (Importancia Crucial)
- Inexperiencia en emprendimiento (Importancia Media)
- No saber quien va a colaborar (Poco Importante)



Fortalezas

- Estudiante de Marketing (Muy Importante)
- Experiencia personal (familiar afectado) (Importancia Crucial)
- Administrador de sistemas (Colaborador) (Muy Importante)
- Experiencia como comercial en (AVON) (Importancia Media)



Amenazas

- Dependencia de mis socios "estudios de tatuajes, psicólogos y estética oncológica (Muy Importante)
- Sin subvenciones por la actividad en mi comunidad (Importancia Media)
- La competencia directa en el sector (Muy Importante)



Oportunidades

- Posibilidad de escalabilidad (Importancia Crucial)
- La atención pública no es excesivamente buena (Muy Importante)
- A mayores afectados, mayor oportunidad para mi (Muy Importante)
- Mínima inversión y autofinanciación (Importancia Crucial)

Resultados

DAFO: Hall Of Pink

Estas son las estrategias ordenadas por prioridad y la matriz de factores. El orden está relacionado con los factores DAFO asociados a cada estrategia. Cambiar los factores o el grado de importancia que se conceda a cada uno, puede modificar el orden.

1. Estrategia Adaptativa. Buscar soluciones para beneficiarnos de todas las oportunidades

Tenemos mínimos gastos fijos mensuales, ya que no fabricamos y somos intermediarios entre pacientes y empresas.



Debilidades

- No saber la viabilidad del proyecto (Importancia Crucial)



Oportunidades

- Posibilidad de escalabilidad (Importancia Crucial)
- La atención pública no es excesivamente buena (Muy Importante)
- A mayores afectados, mayor oportunidad para mi (Muy Importante)
- Mínima inversión y autofinanciación (Importancia Crucial)

2. Estrategia Adaptativa. Aprovechar mi formación

Con mi formación y mi proyecto, podré llegar a obtener los suficientes conocimientos para empezar mi proyecto.



Debilidades

- Inexperiencia en emprendimiento (Importancia Media)



Oportunidades

- Posibilidad de escalabilidad (Importancia Crucial)

3. Estrategia Ofensiva. Atender con calidad a las afectadas

En mi formación aprendo a que la relación con el cliente debe ser la más adecuada y en este caso al tratarse de pacientes mucho más, debido también a mi experiencia personal.



Fortalezas

- Estudiante de Marketing (Muy Importante)
- Experiencia personal (familiar afectado) (Importancia Crucial)
- Experiencia como comercial en (AVON) (Importancia Media)



Oportunidades

- La atención pública no es excesivamente buena (Muy Importante)

4. Estrategia Defensiva. Posibilidad de manejar las diferentes Amenazas a mi favor

Gracias a mi experiencia y mi formación continua, podré competir en el sector y luchar por una posición dominante ante mis "socios".



Fortalezas

- Estudiante de Marketing (Muy Importante)
- Experiencia personal (familiar afectado) (Importancia Crucial)
- Experiencia como comercial en (AVON) (Importancia Media)



Amenazas

- Dependencia de mis socios "estudios de tatuajes, psicólogos y estética oncológica (Muy Importante)
- La competencia directa en el sector (Muy Importante)

5. Estrategia Defensiva. Soy una aprovechada

Como no obtengo financiación de la administración pública, tengo un amigo tonto que hace lo que no puedo pagar.



Fortalezas

- Administrador de sistemas (Colaborador) (Muy Importante)



Amenazas

- Sin subvenciones por la actividad en mi comunidad (Importancia Media)

6. Estrategia Supervivencia. Investigación de Partners

Entablar relaciones con mis futuros partners, para presentar el proyecto, informando de las ventajas que pueden obtener con la colaboración del proyecto: - Obtendremos datos de a quien le interesa la idea. - Lograr una estrategia para conseguir una buena reputación de mis partners.



Debilidades

- No saber quien va a colaborar (Poco Importante)



Amenazas

- Dependencia de mis socios "estudios de tatuajes, psicólogos y estética oncológica (Muy Importante)