**Donald Torres**

**Fortalezas**

1. ¿Qué cosas son las que su empresa hace muy bien?

Darles respuesta a las necc

1. ¿La empresa posee una ventaja competitiva que la diferencia de las demás?

Si ¿Cuál es? La plataforma o ¿Por qué considera eso? Xq no tenemos competencia en ese aspecto

1. ¿La empresa es fuerte en el mercado o en el segmento al que apunta? Si¿Por qué? Por el segemnto al que d
2. ¿La empresa está haciendo uso de las redes sociales? De ahí vivimos ¿Qué valoración tiene de esa acción? El 90%
3. ¿La empresa es innovadora? Totalmente ¿De qué forma y en qué áreas? Área digital
4. ¿Poseen alguna ventaja respecto a:
	1. Canales de distribución [ ]  ¿Por qué?
	2. Posicionamiento de marca [ ]  ¿Por qué?
	3. Recursos: [ ]  ¿Por qué?
	4. Localización: [ ]  ¿Por qué?
	5. Cultura: [ ]  ¿Por qué?
	6. Precio: [ ]  ¿Por qué?
	7. Costo: [ ]  ¿Por qué?
	8. Calidad: [ ]  ¿Por qué?
	9. Valores: [ ]  ¿Por qué?
	10. Otro: El modelo de negocio,\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Debilidades**

1. ¿En qué aspectos consideras que la empresa está fallando?

Captar socios y clientes, ser obj en la publi, aprovechar mejor

1. ¿Cuáles son las razones detrás de esas fallas?
2. ¿Consideras importante la presencia de su Producto/Servicio/Marca en redes sociales?

 ¿Por qué?redes sociles

1. ¿Los objetivos planteados pueden asumirse sin afectar otros procesos?

Si afecta

1. ¿Considera que se conoce bien el mercado meta de su producto o marca?

Si, porque cuando se decisio el modelo de negocio

1. ¿Poseen una base de datos alta o baja para su Producto/Servicio/Marca?

Baja

1. ¿La marca líder ha perdido participación en el mercado?

Si,

¿Tiene liderazgo o prestigio en el sector en el que se mueve?

No,

1. ¿La empresa es capaz de reconocer errores y corregirlos?

Si es capaz,

1. ¿Cómo considera que es percibida la imagen de la marca? (Para el público en general, clientes y proveedores)
2. ¿Considera que su empresa es susceptible al cambio?

Si es

1. ¿Posee un mal crédito para préstamo?

Si

1. ¿Poseen sistemas tecnológicos obsoletos?

No

1. ¿Los costos de la empresa les permiten ser competitivos?

Super competitivos

1. ¿Qué se debería mejorar?

Organiczacion, punlicidada, objetividad, CONCRETAR

**NOTA: El éxito depende de la calidad de información y del aporte del equipo gestor…**

**Oportunidades**

1. ¿El mercado en el que opera tu empresa está en crecimiento?

Si,

1. ¿A qué tipo de clientes van enfocados los productos que venden?

Extranjero,

1. ¿Los productos satisfacen tendencias de consumo o podrían adaptarse para hacerlo?
2. ¿Existen nuevas tecnologías o cambios en el marco regulatorio que tu empresa puede aprovechar?

Si,

1. ¿Existe algún elemento de la competencia o del mercado que se pueda aprovechar para beneficio y que actualmente no se ha abordado?

Si, el yiempo de respuesta.

1. ¿Han sido los primeros en adaptarse a cambios tecnológicos que los hagan más competitivos?
2. ¿Saben reaccionar y crear nuevos productos o servicios que el mercado necesita?
3. ¿Podría existir la posibilidad de aliarse con otra empresa, la cual permita realizar nuevas estrategias competitivas? Si ¿Cuál empresa sería? Uber, talleres hoteles.
4. ¿Han considerado la expansión a otros mercados (otros países)?

Si

1. ¿Se han visto beneficiados por las nuevas regulaciones de los Tratados de Libre Comercio?

**Amenazas**

1. ¿Qué obstáculos legales, impositivos o normativos enfrenta tu negocio?

No existe una figura en hacienda que nos refgule el ingreso en la pagina.

1. ¿Existen nuevas tecnologías o modas de consumo que amenacen el futuro de los productos y/o servicios que ofrece la empresa?

Si, cada vez gente quiere ser in driver,

1. ¿Qué elementos del entorno económico, político y social pueden afectar a la empresa?

Muy pocos,

1. ¿Quiénes considera que son su competencia?

 ¿Son más fuerte que su empresa? Si

1. ¿Están entrando nuevos competidores en el sector?

Todos los días.

1. ¿Qué barreras de entrada existen en el sector?

Que la gente confie en tus servicios, el afiliar a los socios.

1. ¿Han cambiado los gustos o las necesidades de los clientes que atienden?

Si, las personas prueban vehículos de distintos tipos.

1. ¿Qué otros obstáculos pudieran amenazar o actualmente amenazan a la empresa?

No concretar la app.