



Análisis FODA

Agenda

- 1. Introducción** (10 minutos)
- 2. Dinámica**
- 3. Tema de Hoy: Análisis de FODA**
- 4. Definición de FODA** (20 minutos)
- 5. La Importancia de FODA y Como Usar los Resultados para Ayudar en su Negocio** (15 minutos)
- 6. Un Ejemplo FODA y Actividad de Analizar los Resultados** (20 minutos)
- 7. Actividad: Haciendo un análisis de FODA** (30 minutos)
- 8. Despedida**

Plan de Trabajo

Objetivos:

1. Conocer que es un Análisis de FODA
2. Conocer la importancia de FODA
3. Practicar analizando un ejemplo de FODA
4. Hacer un Análisis de FODA para el negocio u organización

Materiales:

1. Copias de la agenda
2. Copias de la información sobre FODA
3. Material para la Dinámica
4. Grafica de FODA
5. Hoja de Trabajo

La Presentación

1. Introducciones:

Preséntense dando sus nombres e informando que ustedes son universitarios de EEUU trabajando para Soluciones Comunitarias y digan lo alegre que son por tener la oportunidad de compartir con ellos.

Explique al grupo que a través de Soluciones Comunitarias van a hablar sobre el análisis de FODA y la importancia para su negocio u organización.

Pregunte el nombre y posición o trabajo de cada uno en la audiencia.

2. Dinámica:

Selecciona de la "List of Icebreakers"

3. Tema de Hoy:

Anuncie que el tema hoy es "**Análisis de FODA**"

4. FODA:

Pregunte a los socios:

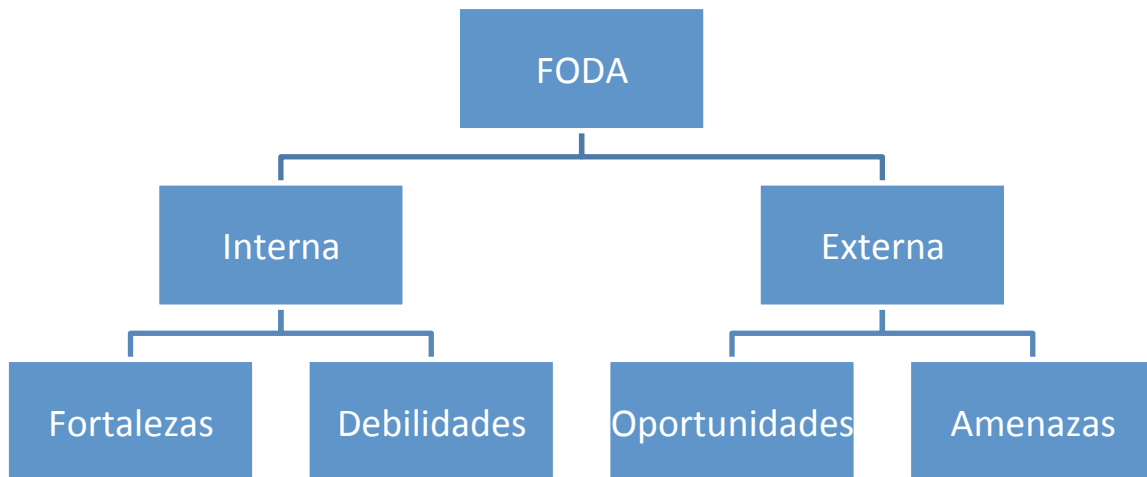
- Si alguien sabe ¿qué significa FODA?

Presente la definición de FODA:

El Presentador debe usar un pizarrón para escribir el vocabulario y puntos claves. O, entregue la grafica de FODA con las definiciones a los socios.

FODA es una herramienta usada para evaluar la capacidad y ejecución de un negocio o una organización. En detalle el análisis de FODA ayuda en examinar la interacción entre las características particulares de su negocio. Tiene múltiples aplicaciones y puede ser usado por todos los niveles de la corporación y en diferentes unidades de análisis tales como productos, mercados, publicidad, estrategia de negocio, etc.

El análisis FODA debe enfocarse en los factores claves para el éxito del negocio. Debe resaltar las fortalezas y las debilidades diferenciales internas al compararlo de manera objetiva y realista con la competencia y con las oportunidades y amenazas claves del externo.



Factores Internos: Son atributos o cosas adentro del negocio o la organización que pueden controlar.

Ejemplos: Recursos Humanos, Habilidades, Recursos que tiene a su disposición, organización, y liderazgo

1. **Fortalezas:** atributos del negocio o la organización que son positivos que contribuyen con los éxitos y que pueden usar para el crecimiento y mejora del establecimiento.

Ejemplos: empleados motivados con buena experiencia en el campo, un plan estrategia realística y completa con visión y misión, ubicación de negocio y buen mercadeo

2. **Debilidades:** atributos del negocio o la organización que son negativos que contribuyen con los problemas pero que están en su control para cambiar o mejorar

Ejemplos: falta de recursos humanos con las habilidades necesarias, falta de organización, productos o servicios de mala calidad, reputación dañada y falta de publicidad

Factores Externos: Son atributos o cosas afuera del negocio o la organización que no pueden controlar o cambiar.

Ejemplos: Competencia de otra empresa, Cambio de mercado, Nuevas Regulaciones, y Trabajo junto con otro negocio u organización (fusión)

1. **Oportunidades:** Condiciones positivas fuera del control del negocio o la organización pero que puede tomar ventaja.

Ejemplos: El mercado es grande en el área, hay un curso educacional para los empleados, hay buen establecimiento de contactos profesionales y un mercado en desarrollo.

2. **Amenazas:** Condiciones negativas fuera del control del negocio o la organización pero lo que puede disminuir los efectos malos.

Ejemplos: un nuevo competidor, cambio en regulaciones, clima y un nuevo producto o servicio.

5. La Importancia de FODA y Como Usar los Resultados para Ayudar en su Negocio:

Pregunta a los socios:

- ¿En que puede FODA ayudar a su negocio u organización?
- ¿Puedes ver el valor en un análisis FODA?

Importancia de FODA: FODA es una manera muy útil y efectiva de analizar un negocio o una organización. Es un ejercicio muy significativo en donde todos los empleados pueden participar, aprender y crecer profesionalmente. Muchas de las conclusiones obtenidas por el análisis de FODA, podrán serle de gran utilidad en el análisis, crecimiento y planificación del negocio.

Como Usar los Resultados para Ayudar en su Negocio: Cuando un negocio tiene sus fortalezas identificadas pueden expandirlas y maximizar sus efectos. Y lo contrario, cuando un negocio sabe cual son sus debilidades, puede corregirlos y poner fin a sus malos efectos. Los factores externos están fuera del control de un negocio, pero el conocimiento de las oportunidades y amenazas ayudara a mejorar la preparación para tomar las ventajas de una oportunidad o para minimizar los malos efectos de una amenaza.

También, después de examinarlo todo, pueden usarla en la planificación de la expansión o crecimiento de su negocio. Usarlos para tomar decisiones sobre mercado y publicidad y productos.

6. Un Ejemplo FODA y Análisis de Resultados:

Da a los socios copias del siguiente ejemplo de FODA

Ejemplo:

Nombre de la Empresa: Librería Uno
Descripción de Empresa: Ventas de libros y materiales escolares
Ubicación: Antigua Guatemala Sacatepéquez

	Fortalezas	Debilidades
Interna	1. Tiene publicidad efectiva en todas las comunidades cercanas	1. No hay horario fijo. Siempre está cerrando o abriendo en diferentes horas al día
	2. Tiene una página de web que da un listado de todos los productos con sus precios	2. Tiene la reputación de tener precios altos
	3. Tiene grandes selecciones de libros y materiales escolares	3. Los productos en la tienda no están en orden, no hay buena organización y a veces es difícil de encontrar productos
	4. La tienda está ubicada en el centro del pueblo donde hay gente pasando todo el tiempo	4. La tienda está sucia
	5. Tiene muchos empleados que son capaces y que conocen los productos que hay	
	6. Tiene muy buen servicio al cliente	
Externa	Oportunidades	Amenazas
	1. Hay una nueva escuela que acaba de abrir en el pueblo	1. Cuando no hay escuelas, las ventas son bajas
	2. Los trabajos / proyectos que dan los maestros a sus estudiantes	2. Una organización extranjera está dando muchos de los materiales escolares a los estudiantes gratis
	4. Las escuelas da una lista de materiales y libros que los estudiantes van a necesitar durante al año	3. El precio de la luz acaba de subir
		4. Una librería nueva acaba de abrir sus puertas en la misma comunidad.

Actividad: Como usar los resultados para ayudar a la librería

Da un discurso a los socios sobre la FODA de la librería. Pide a los socios que usen los resultados de la FODA para encontrar sugerencias para mejorar el negocio y aumentar ventas.

Algunas Ideas:

1. Interna:
 - a. La librería tiene buena publicidad pero con una reputación de altos precios. Para ayudar con su reputación, la librería puede usar la pagina de web y sus otras formas de publicidad y anunciar ofertas.
 - b. Para arreglar el problema de desorden y una tienda sucia, la librería puede usar algunos de sus empleados para ordenar los productos y limpiar la tienda. Ellos pueden hacer un horario de limpieza para prevenir que este problema continúe.
 - c. Últimamente, el gerente puede reunirse con todos sus empleados y hacer un horario fijo de horas de apertura. La tienda puede anunciar su nuevo horario en la página de web.
2. Externa:
 - a. Para extender el efecto positivo de una nueva escuela en el área, la librería puede colgar su publicidad adentro de y alrededor de la escuela.
 - b. Una manera para maximizar la oportunidad de la lista de materiales que dan los maestros a los estudiantes, es hablar con los maestros a dar la lista a la librería primero y ofrecer a los estudiantes una gran oferta de los productos.
 - c. La librería puede aumentar ventas durante los descansos escolares, al diversificar productos. La librería puede tener productos que la gente (no solo estudiantes) pueden usar todo el año. Otra opción es que la tienda pueda tener grandes ofertas durante los descansos.
 - d. Para minimizar el efecto de los nuevos precios con la luz, la librería puede usar focos que ahorran energía y tener las luces apagadas durante el día.

6. Actividad: Haciendo un análisis de FODA

Usa la Hoja de Trabajo que los socios pueden usar para hacer su FODA

Durante la actividad, el presentador debe guiar a los socios en cada paso de la FODA y después apoyar al negocio o la organización a analizar los resultados

7. Despedida:

Contestar cualquier duda o pregunta que la audiencia tenga.

Agradezca por la oportunidad de estar con ellos y por su participación.

Análisis de FODA

Nombre del Participante: _____ Fecha _____

Nombre del Negocio o de la Organización: _____

Descripción del Negocio: _____

Ubicación del Negocio: _____

	Positiva Fortalezas	Negativa Debilidades
Interna		
Externa	Oportunidades	Amenazas