

Somos una empresa que ofrece un servicio comunitario de carácter social y sanitario donde ayuda a personas de tercera edad con enfermedades demenciales junto a una red de voluntarios donde nuestro objetivo es mejorar el bienestar físico y social de dichas personas fomentando que puedan seguir viviendo como si fueran jóvenes

Matriz de factores



Matriz de estrategias



Estrategia Ofensiva — **Política de promociones**

Aumentar la promoción a través de descuentos (3x1)

Fortalezas **Oportunidades**

- Precios competitivos
- \$ Diferentes materiales para posibles reacciones alérgicas

Estrategia Ofensiva — **Ayuda**

Al ser nuestra pulsera cómoda es un factor importante el de ayuda para las personas mayores

Fortalezas **Oportunidades**

- Facilidad a la hora de llevarla puesta
- \$ Ayuda y mejora la salud de las personas de la tercera edad

Estrategia Supervivencia — **Lanzamiento de nuevas y mejores promociones de ventas**

Llamar la atención a posibles familiares y poner un seguro descuento en caso de pérdida.

Debilidades **Amenazas**

- Poca experiencia en el sector
- T El público objetivo no está relacionado con la tecnología

Estrategia Supervivencia — **Fidelización**

Tenemos que estar pendientes de la fidelización de los clientes.

Debilidades **Amenazas**

- Nuestros clientes pueden preferir los productos de la competencia
- \$ Poco público objetivo