

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

DAFO: Encuétrame. Grupo 3

Descripción del DAFO: *Nuestro proyecto consiste en un pulsera para prevenir la soledad de personas mayores, ayudar a las personas con alzheimer e intentar que las personas mayores se sigan viendo queridas*

Matriz de factores

 Debilidades	 Amenazas
 Poca experiencia en el sector	  Poco público objetivo
 Nuestros clientes pueden preferir los productos de la competencia	  Posibles reacciones alérgicas al material
 Fortalezas	 Oportunidades
 Facilidad a la hora de llevarla puesta	  Ayuda y mejora la salud de las personas de la tercera edad
 Precios competitivos	  Diferentes materiales para posibles reacciones alérgicas

Matriz de estrategias

 <p>Estrategia Adaptativa — Aprovechando oportunidades</p> <p><i>Crear tiendas físicas y poder llegar mejor a la personas de la tercera edad.</i></p>	 <p>Debilidades</p> <p> Poca experiencia en el sector</p>	 <p>Oportunidades</p> <p>  Ayuda y mejora la salud de las personas de la tercera edad</p>
 <p>Estrategia Adaptativa — Mejoría</p> <p><i>Debemos mejorar nuestra falta de experiencia y crear distintos tipos de pulseras y de distintos materiales.</i></p>	 <p>Debilidades</p> <p> Poca experiencia en el sector</p>	 <p>Oportunidades</p> <p>  Diferentes materiales para posibles reacciones alérgicas</p>
 <p>Estrategia Defensiva — Mercado</p> <p><i>Nuestros precios pueden ser competitivos pero nuestro público objetivo es pequeño.</i></p>	 <p>Fortalezas</p> <p> Precios competitivos</p>	 <p>Amenazas</p> <p>  Poco público objetivo</p> <p>  El público objetivo no está relacionado con la tecnología</p>
 <p>Estrategia Defensiva — Formación del emprendedor</p> <p><i>Crear diferentes diseños para llamar la atención del público.</i></p>	 <p>Fortalezas</p> <p> Facilidad a la hora de llevarla puesta</p>	 <p>Amenazas</p> <p>  Poco público objetivo</p>



Estrategia Ofensiva

— Política de promociones

Aumentar la promoción a través de descuentos (3x1)



Fortalezas

▮▮▮ Precios competitivos



Oportunidades

▮▮▮ **S** 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

▮▮▮ Facilidad a la hora de llevarla puesta



Oportunidades

▮▮▮ **S** 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 perdida.



Debilidades

▮▮▮ Poca experiencia en el sector



Amenazas

▮▮▮ **T** El público objetivo no está relacionado con la tecnología



Estrategia Supervivencia

— Fidelización

Tenemos que estar pendientes de la fidelización de los clientes.



Debilidades

▮▮▮ Nuestros clientes pueden preferir los productos de la competencia



Amenazas

▮▮▮ **S** Poco público objetivo

Nivel de Importancia del Factor en el Proyecto

▮▮▮ Casi irrelevante ▮▮▮ Poco importante ▮▮▮ Importancia media ▮▮▮ Muy importante ▮▮▮ Importancia crucial



Categorías Pestel



Político



Económico



Socio-cultural



Tecnológico



Ecológico



Legal