

<p style="text-align: center;">INTERNO</p> <p style="text-align: center;">EXTERNO</p>	<p>LISTA DE FORTALEZAS</p> <p>F1. Buen servicio.</p> <p>F2. Posicionado en un buen lugar.</p> <p>F3. Está enfocado para cualquier persona.</p>	<p>LISTA DE DEBILIDADES</p> <p>D1. Falta de descuentos.</p> <p>D2. Escasa vinculación con el mercado.</p>
<p>LISTA DE OPORTUNIDADES</p> <p>O1. No hay tiendas de donas por todo el sitio aun.</p> <p>O2. ampliación de gama de servicio.</p> <p>O3. posibilidad de establecer alianzas con otras empresas.</p>	<p>FO (MAXI-MIXI)</p> <p><b><i>Estrategia para maximizar tanto como las f como las o</i></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fortalecer el mercado de las donas y hacer una expansión por varias zonas de la ciudad.</li> <li>2. Realizar más publicidad para llegar a más consumidores.</li> </ol>	<p>DO (MINI-MAXI)</p> <p><b><i>Estrategia para minimizar las D y maximizar las O</i></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realizar estrategias de mercadotecnia para detonar más el mercado</li> <li>2. Promocionar a través de todas las redes sociales.</li> </ol>
<p>LISTA DE AMENAZAS</p> <p>A1. Entrada de nuevos competidores.</p> <p>A2. Disminución de los ingresos.</p> <p>A3. aumento de precio de los insumos.</p>	<p>FA (MAXI-MINI)</p> <p><b><i>Estrategia para fortalecer el instituto y minimizar las amenazas</i></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Profesionalismo por parte del equipo.</li> <li>2. Implementar el mercado con promociones.</li> <li>3. Buscar proveedores que puedan brindarnos calidad precio.</li> </ol>	<p>DA (MINI-MINI)</p> <p><b><i>Estrategia para minimizar tanto las A como las D</i></b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Motivar al equipo.</li> <li>2. Analizar los segmentos que faltan por organizar</li> <li>3. Tener impacto ante toda competencia.</li> </ol>