

<p style="text-align: center;">INTERNAS.</p> <p style="text-align: center;">EXTERNAS.</p>	<p>FORTALEZA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buena atención amable, priorizando al cliente y escuchando sus opiniones, interacción con el cliente. - Utilizamos los bordados tzeltales para personalizar las prendas conforme al gusto del cliente. - Contamos con artesanas que aseguran la calidad de diseños en sus prendas. 	<p>DEBILIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> - No contamos con comercio electrónico. - Nuestro alcance aún es muy pequeño. - Solo se labora dentro del estado, específicamente en de la zona norte. - No hay marketing, falta de publicidad y de reconocimiento. - Los productos pueden ser de alto costo
<p>OPORTUNIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> - Áreas de oportunidad como las zonas turísticas u otros estados de la república. - A los turistas les gusta las artesanías. - Tener una tienda online, tecnología disponible para hacer marketing y dar a conocer el producto a otras personas o sectores. - La mayoría de la competencia vende ropa casual y no artesanal. 	<p>F.O</p> <ul style="list-style-type: none"> - Atraer al cliente con diseños y servicios de calidad. - Buscar hacer una nueva tendencia. - Dar a conocer el origen del negocio y la tradición proveniente para generar engagement - Aprovechar el amplio mercado y la tecnología para comercio electrónico - Hacer publicidad y marketing para lograr un reconocimiento fuera de la zona de confort 	<p>D.O</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buscar mercados donde podamos posicionar la marca. - Desarrollar una tienda virtual y utilizar la tecnología y redes sociales para la promoción de los productos. - Tropicalizar los bordados en distintos tipo de prendas.
<p>AMENAZA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los países primeros mundistas comercian imitaciones, por ende, son más baratas por producir en masa. - Nuevos competidores - Comercios electrónicos muy desarrollados - Poca demanda del producto en el estado. 	<p>F.A</p> <ul style="list-style-type: none"> - Asegurar la calidad de los productos. - Capacitar al personal para tener mejor rendimiento en todas las áreas y un mejor resultado en atención al cliente. - Realizar videos del proceso que las artesanas llevan a cabo para que el cliente conozca el valor del trabajo de ellas. 	<p>D.A</p> <ul style="list-style-type: none"> - Buscar estrategias para no manejar precios muy altos. - Adaptación de los constantes cambios. - Buscar nuevas áreas de desarrollo y distribución. - Comercializar en zonas que aún no hay este tipo de comercio. - Ofrecer un mejor servicio y calidad distintos a los de la competencia.

Andrea Fernanda Gómez Martínez.