Matriz de Factores

Debilidades

- No implementacion de elementos de protección personal (Importancia Crucial)
- Mala presentación de los alimentos (Muy Importante)
- Personal no apto para su rol (Muy Importante)
- Incumplimiento de entrega (Muy Importante)

Amenazas

- Falta de compromiso de los proveedores (Muy Importante)
- Alta competitividad en el área (Importancia Media)
- Incremento en los impuestos (IVA) (Muy Importante)
- Descenso en el consumo (Importancia Crucial)

Fortalezas

- Infraestructura apta para la prestación del servicio (Muy Importante)
- Menú variado (Muy Importante)
- lanzamiento de promociones y precios asequibles (Importancia Media)
- Buena atención al cliente (Importancia Crucial)

Oportunidades

- Insumos de buena calidad (Muy Importante)
- Horarios extendidos en fechas especiales (Importancia Media)
- Cobertura de los medios de comunicación (Importancia Media)
- Compra de productos por medio del móvil (Muy Importante)

Resultados

DAFO: **Restaurante**

Estas son las estrategias ordenadas por prioridad y la matriz de factores. El orden está relacionado con los factores DAFO asociados a cada estrategia. Cambiar los factores o el grado de importancia que se conceda a cada uno, puede modificar el orden.

1. Estrategia Supervivencia. Mayor compromiso

Delegando roles y responsabilidades en el personal y llegar a un acuerdo de compromiso con los proveedores.

Debilidades

- Incumplimiento de entrega (Muy Importante)

Amenazas

- Falta de compromiso de los proveedores (Muy Importante)

2. Estrategia Adaptativa. Seguimiento a la entrega de productos

Analizar la calidad que nos presentan los proveedores y apartir de esto crear alianzas

Debilidades

- Mala presentación de los alimentos (Muy Importante)

Oportunidades

- Insumos de buena calidad (Muy Importante)

3. Estrategia Defensiva. Incremento en los clientes

Con un menú variado y aprecios asequibles contra restamos el peso de la competitividad.

Fortalezas

- Menú variado (Muy Importante)
- lanzamiento de promociones y precios asequibles (Importancia Media)

Amenazas

- Alta competitividad en el área (Importancia Media)

4. Estrategia Ofensiva. política de promoción agresiva

Desarrollar promociones de productos a través de incentivos o actividades tales como ofertas,descuentos,cupones,regalos, sorteos, concursos, premios y muestras gratis.

Fortalezas

- lanzamiento de promociones y precios asequibles (Importancia Media)

Oportunidades

- Cobertura de los medios de comunicación (Importancia Media)