ANÁLISIS DOFA: CASO DE JUGOS DE FRUTA FRESCA



José trabajaba vendiendo frutas frescas

LECTURA

José trabajaba vendiendo frutas frescas en un mercado, cerca de una avenida transitada. A su puesto acudían muchas personas de la zona, especialmente sus "caseritas", debido a que les brindaba todos los días fruta fresca, variada y a precios bajos. Un día, se dio cuenta que muchos de sus clientes compraban la fruta para emplearla en jugos, asimismo se dio cuenta que antes de comprar, le pedían que les diera un pedazo de fruta para probar.

Entonces decidió invertir en la compra de una licuadora, y decidió vender un vaso de jugo de papaya, a un precio cómodo, a sus clientes habituales. A pesar de ofrecer solo un tipo de jugo, esto le permitió generar otra fuente de ingresos. Sin embargo José quería que su negocio creciera, y decidió reunir capital para alquilar un puesto en el mismo mercado.

Se había dado cuenta que un grupo de personas, hombres y mujeres que trabajan por la zona, especialmente en verano, por las mañanas, media mañana y tardes, salían de su lugar de trabajo para comprar algún alimento, y siempre regresaban con una bebida.
Las tiendas cercanas al mercado vendían jugos de frutas, como complemento de su variada lista de productos, pero ofrecían poca variedad. Así mismo José, preguntaba a sus clientes que tipos de jugos eran sus favoritos. Escuchando a

varios de ellos, decidió hacer varias pruebas, mezclando varias frutas de estación.

Es así que decide ingresar al negocio de venta de jugos de frutas, buscando caracterizarse y diferenciarse de su competencia por la variedad de jugos a ofrecer y al permitirle al cliente poder escoger su combinación.

PREGUNTAS:

1. ¿cuáles son las fortalezas y oportunidades del negocio de José?

2. ¿cuáles son las debilidades y amenazas del negocio de José?

3. ¿Cuál es la matriz DOFA de la empresa?

4. ¿Usted cree que José podía sobrevivir en una pandemia; si o no y explique por qué?

5. ¿Qué le recomienda a José referente a su visión de diversificarse en el mercado?

6. ¿Cómo futuro administrador que consejos le darías a José para que se pueda mantener en el mercado de venta de jugos?