

Matriz Dofa

Factores internos	Fortalezas	Debilidades
Factores Externos	* Poseer personal calificado para desarrollar de los servicios brindados. * Contar con una poderosa red de distribución * Tener reconocimiento en la marca	* falta de capital para la constitución de la empresa * ser nuevo en el mercado * inexperience en la administración de la empresa
Oportunidades	Estrategia (F.O)	Estrategia (D.O)
7 Diversidad en los productos 7 no tener competencia 7 Atender la empresa de forma directa.	7 Obtener en todo el proceso los máximos beneficios posibles 7 Dirigir la estrategia de mercado de la mejor manera ya que no se tiene competidores 7 No contar con intermediarios y en personal calificado se podrá brindar eficiencia y calidad en el servicio.	7 Demostrar lo atractivo del negocio a las entidades encargadas de prestar y patrocinio ya que no se tiene una competencia y así conseguir capital. 7 Al personal aunque no tenga experiencia en administrar este negocio lo tenga administrado. 7 Formar una buena imagen teniendo indicadores de servicios para hacer seguimiento al personal.
Amenazas	Estrategias (F.A)	Estrategias (D.A)
7 Incremento de empresa que brinda el mismo servicio. 7 el cumplimiento de los empleados en entregas. 7 Cambios negativos en el mercado del público objetivo, crisis, economía	7 hacerse conocido suficiente con el desarrollo de muy buena calidad de servicios para que el cliente no sienta la necesidad de buscar otros. 7 Aprovechar la calidad de bajos costos de operación para poder rápidamente los préstamos utilizados para la construcción de la empresa	7 mantener siempre una excelente imagen corporativa frente a los clientes 7 capacitar aún más al personal en el tipo exclusivo de administración de la empresa. 7 seguir el protocolo de procesos en el cual figura un estricto control de tiempos y calidad en servicios.

ENCUESTA

1. Como puede usted calificar el servicio de atención al cliente?

- A. Bien
- B. Excelente.
- C. Malo.
- D. Pesimo.

2. Conoce usted los requisitos de servicio al cliente?.

- A. Si
- B. No
- C. Algunos

3. Le gustaria usted aprender sobre atención al cliente?

- A. Si
- B. No
- C. Quizas, por que?.

4. Haz tenido algun inconveniente con dicho servicio?

- A. Si, muy incómodo.
- B. No, excelente servicios.
- C. Escriba aquí otra respuesta:

5. Con que frecuencia asiste usted a restaurantes?

- A. Todos los dias.
- B. Dos dias a la semana.
- C. Solo desayunos
- D. Nunca

6. Crees que la mayoría de gente se siente cómoda con la comida del día a día?

A. No

B. Si

C. Quiero una salud sana

7. Conoces alguna persona que haya sido afectada por algún alimento dañado?

A. Si

B. No

C. Escribe aquí la razón:

8. Cree usted que nuestro restaurante tiene buenas opciones de alimentación?

A. Si

B. No

C. Por que?

9. Esta de acuerdo con el costo de algunas de nuestros servicios?

A. Si

B. No

C. No están en mi presupuesto

D. ¿Cuál sería su presupuesto:

10. ¿Está usted de acuerdo con el proyecto restaurante biodegradable?

A. Si, por que?

B. No, porque?