**Ejemplo de Matriz FODA para una peluquería**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **FACTORES INTERNOS****FACTORES EXTERNOS**  | **FORTALEZAS*** Muy buena atención a los clientes
* Uso de productos de calidad en los servicios de peluquería
* Personal capacitado y con conocimientos d atención al cliente.
* Equipos modernos recién comprados
* Precio igual al de la competencia pero ofreciendo mayor calidad.
* Excelente ubicación del local en calle principal.
* Acceso a estacionamiento.
* Vigilancia permanente en el local y en estacionamiento.
 | **DEBILIDADES*** Insuficiencia de personal para los fines de semana.
* Alzas constantes en los insumos para el salón de belleza.
* Altos costos de funcionamiento ( fijos y variables)
* Las personas solicitan algunos servicios que la peluquería no ofrece.
* Impuestos altos en el municipio donde se encuentra ubicada la peluquería.
* Escasez de algunos productos que se ofrecen en la peluquería.
 |
| **OPORTUNIDADES*** Aumento de la cartera de clientes
* Ampliación de los servicios que ofrece la peluquería
* Convertirse en vanguardia de la moda y estética en el país.
 | **FO*** Generar un plan continuo de capacitación y actualización del personal en técnica de peluquería y atención al cliente.
* Ofrecer promociones a los clientes los fines de semana.
* Pagar publicidad para promocionar el negocio entre posibles clientes del área donde se ubica la peluquería
 | **DO*** Solicitar un crédito en el banco para obtener inversión de capital y trabajo que permitan ofrecer nuevos servicios.
* Establecer un plan de afiliación para clientes.
 |
| **AMENAZAS*** Deterioro en el tiempo en la calidad de la atención al cliente.
* Incremento excesivo en los servicios de peluquería.
* Disminución de los clientes.
* Suspensión de servicios por falta de productos e insumo.
* Baja en los ingresos diarios del negocio.
 | **FA*** Formular alianzas estratégicas con proveedores de productos de marcas reconocidas para facilitar el manejo y reposición de los inventarios
* Organizar la atención de los clientes mediante el sistema de citas programadas (telefónico/online)
 | **DA*** Contratar personal calificado para el trabajo los fines de semana.
* Ofrecer otros servicios relacionados con la estética.
 |

Los recuadros FO, DO, FA, DA, surgen de las propuestas que se generan al combinar Fortalezas con Oportunidades (FO), Debilidades con Oportunidades (DO), Fortalezas con Amenazas (FA) y Debilidades con Amenazas (DA).