**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).