

DOCUMENTO DE PROFUNDIZACIÓN

Marketing y Ecosistema Digital

Ejemplo de análisis **FODA**

Ejemplo de análisis **FODA**

Introducción

Este es un ejemplo de análisis FODA de una Empresa de Venta de Zapatos en Quito, Shoes Ec, el nombre fue cambiado por motivos legales.

Fortalezas

- Amplia variedad de modelos, estilos y tallas. Posibilidad de ofrecer calzado para diferentes públicos: niños, jóvenes y adultos. Alta demanda constante, ya que los zapatos son productos de primera necesidad. Oportunidad de trabajar con marcas reconocidas o diseños exclusivos. Facilidad para vender tanto en tienda física como en plataformas digitales. Capacidad de fidelizar clientes mediante promociones y programas de descuentos.

Oportunidades

- Crecimiento del comercio electrónico y ventas por redes sociales. Tendencia de compra de zapatos deportivos, casuales y ecológicos. Expansión a nuevos mercados o ciudades. Uso del marketing digital para llegar a más clientes. Alianzas con influencers o emprendedores locales para promocionar productos. Incremento de compras en temporadas especiales como Navidad, regreso a clases, día de la madre, padre y niño.

Debilidades

- Alta competencia en el mercado del calzado. Dependencia de proveedores para mantener inventario actualizado. Riesgo de acumulación de stock de modelos que pasan de moda. Necesidad constante de inversión en publicidad y tendencias. Problemas de tallas o devoluciones que pueden afectar la satisfacción del cliente. Costos elevados de importación o transporte del producto.

Amenazas

- Competencia de grandes cadenas y tiendas online internacionales. Cambios rápidos en las tendencias de moda. Crisis económicas que

reducen el poder adquisitivo de los consumidores. Incremento en costos de materias primas y logística. Venta informal de calzado a precios más bajos. Aparición de productos sustitutos o imitaciones de menor precio.

Estrategias Recomendadas

- Fortalecer la presencia en redes sociales y comercio electrónico.
- Crear promociones y programas de fidelización para clientes frecuentes.
- Diferenciarse mediante calidad, garantía y atención personalizada.
- Mantener un análisis constante de tendencias del mercado.
- Diversificar proveedores para reducir riesgos de abastecimiento.
- Implementar campañas publicitarias en temporadas de alta demanda.