

FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
1. Oportunidad de acceso para a los socios socios de la organización.	1. No hay personal requerido para cumplir todas las funciones operativas de la organización.
2. Todos los funcionarios pueden participar en la toma de decisiones de la organización.	2. El cual externo no existe una identidad de la marca.
3. Identificación de la filosofía institucional por parte de los funcionarios (en boca).	
4. Inclusión de personal. La organización brinda oportunidades laborales a personas desplazadas por la violencia, mujeres en edad gestante, personas con discapacidad, personas con VIH y otras.	
5. Manejo e interacción entre la empresa y los clientes por medio de las redes sociales y página web.	
6. Parte de los funcionarios administrativos tienen experiencia en diferentes áreas legales importantes para el desarrollo de las actividades de la organización.	

OPORTUNIDADES (O)	ESTRATEGIAS (E)	ESTRATEGIAS (R)
<p>1. Generar más alianzas estratégicas con otras organizaciones para dar más a conocer y obtener mayores ingresos a la empresa.</p>	<p>(F1, F2, F3, O2) Brindaremos oportunidades de ascenso a nuestros colaboradores que se destaquen en realizar sus funciones de manera acertada y eficaz, así como por participar y aportar conocimientos e ideas en los diferentes proyectos de la organización, también se tendrá en cuenta en nuestros funcionarios el sentido de pertenencia e identificación de la filosofía de nuestra organización; esto nos generará confianza hacia nuestra empresa.</p>	<p>(D1, O2, O3) Como una estrategia de impacto de responsabilidad social realizaremos convocatorias laborales a personas desplazadas por la violencia, madres o padres cabeza de familia, jóvenes desempleados y personal con básica primaria, de esta manera podremos encontrar personal adecuado para las diferentes tareas que demanda la organización, se tendrá en cuenta las habilidades de cada persona para el cargo que desempeñará.</p>
<p>2. El uso de las tecnologías de información y comunicación permite dar más a conocer los servicios que ofrecemos, también podrá ser una estrategia para atraer a nuevos clientes y ampliar nuestra red de ventas y oportunidades comerciales.</p>	<p>(F5, O2) El uso de las redes sociales nos permitirá contactar y fortalecer alianzas con otros proveedores, de esta manera podremos tener un portafolio más completo en nuestros productos y servicios, así como generar mayor reconocimiento con nuestros Stakeholders.</p>	<p>(D1, O2, O3) Por medio de las redes sociales se realizará publicidad, promocionando las ofertas laborales que demanda la empresa, esto aplicará para todas las personas que estén interesadas en la vacante.</p>
<p>3. Obtener más confiabilidad ante nuestros Stakeholders mediante el impacto de responsabilidad social.</p>	<p>(F4, O2) Como parte de nuestro proyecto de impacto de responsabilidad social Momento Seguros realizará convocatorias de empleo en barrios vulnerables, de esta manera daremos oportunidades de empleo a personas desplazadas por la violencia, madres o padres cabeza de familia, jóvenes desempleados y personal con básica primaria.</p>	<p>(D3, O2) Gracias a nuestras redes sociales lograremos dar a conocer los productos y servicios de Momento Seguros, las promociones y descuentos serán nuestro aliados para que nuestros Stakeholders reconozcan la organización.</p>

<p>4. Optimización del tiempo de entrega y organización de los eventos.</p>	<p>(FS, C2, O4) Por medio de las redes sociales, fortaleceremos la comunicación con nuestros clientes para poder entregar nuestros productos y servicios de manera puntual; mantendremos a nuestros Stakeholders informados constantemente del estado del servicio que está solicitando, esto también generará confianza.</p>	<p>(DS, C2, O1) Gracias a las alianzas estratégicas que logremos establecer por medio de las redes sociales buscaremos tener mayores ganancias y estabilidad financiera a la empresa.</p>
---	---	---

AMENAZAS (A)	ESTRATEGIAS (FA)	ESTRATEGIAS (DA)
<p>1. No cumplir el punto de equilibrio por falta de demanda.</p>	<p>(F1, E1) Tener en cuenta que la oferta y demanda de nuestro mercado no es mayor competitiva, utilizaremos los canales sociales como el principal medio de comunicación con nuestros Stakeholders, esta medida nos permitirá estudiar las requerimientos y solicitudes de nuestros clientes, para lograr cumplir las necesidades dependiendo del servicio e respuesta.</p>	<p>(D1, A1) La falta de colaboradores en la organización, puede afectar el cumplimiento de nuestro producto y servicio.</p>