

Nola egin AMIA bat: Gida osoa zure negozioarako adibideekin

AMIA analisia (FODA edo SWOT ere esaten zaio) **oso tresna erabilgarria da mikroenpresentzat eta autonomoentzat**, negozioaren benetako egoera ezagutzeko eta erabaki estrategikoak hartzeko aukera ematen baitu, baliabide handirik gabe.

- **Zer da AMIA analisia?**

4 elementuko matrize sinple bat da, eta honako hauek ulertzen laguntzen dizu:

Barne-faktoreak	Kanpo-faktoreak
INDARGUNEAK Ondo egiten duzuna	AUKERAK Zure enpresatik kanpo aprobetxa dezakezuna
AHULEZIAK Hobetu dezakezuna	MEHATXUAK Zure enpresari kalte egin diezaioketen inguruneko arriskuak

Horrek aukera ematen dizu **argi eta garbi identifikatzeko zertara bideratu**, denborarik etabaliabiderik galdu gabe.

- **Nola egin AMIA bat pausuz pausu**

1. Bildu taldea (baldin badago)

- Bakarrik lan egiten baduzu, eskatu kanpoko iritziak: bezeroak, hornitzaileak edo konfiantzazko jende ezaguna. Horrek ikuspegi objektiboagoa emango dizu.
- Talde bat bazarete, egin bilera txiki bat! Kide bakoitzak bere esperientziatik ideia desberdinak eman ditzake.

2. Osatu AMIA matrizea

- **Indarguneak (barnekoak)**

- Zer egiten dut/egiten dugu lehiakideek baino hobeto?
- Zer baloratzen dute gehien gure bezeroek?
- Zer baliabide edo trebetasun dauzkatz/ditugu beste batzuek ez?

Adibidea: (Diseinatzailerik grafikoa)

- Arreta pertsonalizatua.
- Erantzuteko gaitasun azkarra.
- Bezeroen fideltasuna.

- **Ahuleziak (barnekoak)**

- Zertan huts egiten dugu edo denbora galtzen dugu?
- Zer kostatzen zaigu diru gehiago?
- Zer kostatzen zaizu egitea edo ez kontrolatzea?

Adibidea:

- Ezagutza gutxi online publizitatean.
- Webgune propiorik ez izatea.
- Erantzun-denbora handia lan handia dagoenean

- **Aukerak (kanpokoak)**

- Zer aldaketa egin ditzakezu merkatuan?
- Ba al dago lehiakideek aintzat hartu gabeko premiarik?
- Ba al dago erabil zenezakeen laguntzarik edo plataforma berririk?

Adibidea:

- Interes handiagoa bertako produktuetan.
- Insagram moduko plataformak zure lana erakusteko.
- Hurbileko ekitaldiak edo azokak eta doako ikastaroak

- **Mehatxuak (kanpokoak)**

- Zer eragin negatibo izan dezake zure negozioak?
- Ba al dago araudi edo zerga berririk?
- Lehia asko hazten ari al da?

Adibidea:

- Zerbitzuak kontratatu beharrean, doako AA bilatzen duten bezeroak
- Ezegonkortasuna bezeroen ordainketetan.
- Aldaketak bezeroaren gustuetan.

3. Elementuak gurutzatu eta ideiak sortu (Estrategiak)

Estrategia mota	Zer egiten duzu?	Adibidea
IA (Indargunea + Aukera)	Aprobetxatu ondo egiten duz una hazteko	Sare sozialen bidez bezero gehiago l ortzeko arreta pertsonalizatua erabilt zea
MA (Ahulezia + Aukera)	Ahuleziak gaindittu, aukera berriekin	SEOri buruzko doako ikastaro bat egitea, ikusgarritasuna hobetzeko
IM (Indargunea + Mehatxua)	Erabili zure abantailak zure b urua defendatzeko	Zerbitzu automatizatuen aurrean, tratu zuzena eta azkarra erabiltzea
AM (Ahulezia + Mehatxua)	Arriskuak sahiestu	Oinarrizko zereginak automatizatzea, eskaera handiko garaietan atzerapenak saihesteko

4. Planifikatu ekintzak **ZAME**rekin

AMIAren ondoren, ekintza argiak definitu:

Letra	Ekintza
Z	Ahuleziak Z uzendu
A	Mehatxuei A urre egin
M	Indarguneak M antendu
E	Aukerak E splotatu

- **Tokiko mikroenpresa batentzako adibidea:**

- **Zuzendu:** sare sozialetan profil profesional bat sortu.
- **Aurre egin:** hornitzaileak dibertsifikatu.
- **Mantendu:** bezeroekin harreman estua zaindu.
- **Esplotatu:** tokiko azoketan promozioa abiarazi.

- **BENETAKO KASUA:** Ana, diseinatzaile grafiko autonomoa

Ana etxetik bakarrik lan egiten du “freelance” diseinatzaile gisa.

- Hau da bere **AMIA**:

Barne-faktoreak	Kanpo-faktoreak
INDARGUNEAK Tratu hurbila eta malgua Portfolio ona sareetan	AUKERAK Branding digitalaren eskaera gero eta handiagoa Web diseinuari buruzko doako ikastaroak
AHULEZIAK Ez du web profesionalik Lanak antolatzea kostatzen zaio	MEHATXUAK AAeko tresnen alde egiten duten bezeroak Eskualdean lehia handiagoa

- Anak aplikatutako estrategiak: **ZAME**:

- **Z**: Doako txantiloien bidez webgunea sortu zuen.
- **A**: Bere arreta eta berezko estiloarengatik bereizi zen.
- **M**: Sareetan bere komunitatea mantentzen du.
- **E**: Ekintzaile digitalentzako paketeak eskaintzen hasi zen.

Emaitza: 6 hilabetetan, Anak bikoiztu egin zituen bere bezeroak, gastu finkorik handitu gabe.

- **Mikroenpresa eta autonomoentzako aholkuak**

- Hizkuntza argi eta zehatza erabili
- Izan zintzoa zeure buruarekin: horrek hobetzen lagunduko dizu.
- Egin AMIA 6-12 hilean behin. Ingurua aldatu egiten da.
- Ez duzu aditurik behar horretarako, hausnarketa besterik ez.

- **Txantiloia**

AMIA	ZAME
AHULEZIAK: Hobetu dezakezuna	ZUZENDU
MEHATXUAK: Zure enpresari kalte egin diezaioketen inguruneko arriskuak	AURRE EGIN
INDARGUNEAK: Ondo egiten duzuna	MANTENDU
AUKERAK: Zure enpresatik kanpo aprobetxa dezakezuna	ESPLITATU

Zure negozioarako AMIA pertsonalizatua egiten laguntzea nahi duzu?

Jarri gurekin harremanetan: ekintzailletza@bidasoa-activa.com

Cómo hacer un DAFO: Guía completa con ejemplos para tu negocio

El análisis DAFO (también conocido como FODA o SWOT) es una **herramienta muy útil para microempresas y autónomos/as** porque permite conocer la situación real del negocio y tomar decisiones estratégicas sin necesidad de grandes recursos.

- **¿Qué es el análisis DAFO?**

Es una **matriz sencilla de 4 elementos** que te ayuda a entender:

Factores Internos	Factores Externos
FORTALEZAS Lo que haces bien	OPORTUNIDADES Lo que puedes aprovechar fuera de tu empresa
DEBILIDADES Lo que puedes mejorar	AMENAZAS Riesgos del entorno que puede perjudicar a tu empresa

Esto te permite **identificar de forma clara en qué enfocarte**, sin perder tiempo ni recursos.

- **Cómo hacer un DAFO paso a paso**

1. Reúne al equipo (si lo hay)

- Si trabajas solo/a, pide opiniones externas: clientes, proveedores o gente conocida de confianza. Esto te dará una visión más objetiva.
- Si sois un equipo, ¡haz una pequeña reunión! Cada miembro puede aportar ideas diferentes desde su experiencia.

2. Completa la matriz DAFO

- **Fortalezas (internas)**

- ¿Qué hago/hacemos mejor que la competencia?
- ¿Qué valoran más nuestros clientes?
- ¿Qué recursos o habilidades tengo/tenemos que otros/as no?

Ejemplo: (Diseñador/a gráfico/a)

- Atención personalizada.
- Rápida capacidad de respuesta.
- Fidelidad de clientes.

- **Debilidades (internas)**

- ¿En qué fallamos o perdemos tiempo?
- ¿Qué nos cuesta más dinero?
- ¿Qué te cuesta más hacer o no controlas?

Ejemplo:

- Poco conocimiento en publicidad online.
- No contar con una web propia.
- Altos tiempos de respuesta cuando hay mucho trabajo

- **Oportunidades (externas)**

- ¿Qué cambios en el mercado puedes aprovechar?
- ¿Hay alguna necesidad desatendida por la competencia?
- ¿Existen ayudas o nuevas plataformas que podrías usar?

Ejemplo:

- Más interés en productos locales.
- Plataformas como Instagram para mostrar tu trabajo.
- Eventos o ferias cercanas y cursos gratuitos

- **Amenazas (externas)**

- ¿Qué podría afectar negativamente tu negocio?
- ¿Hay nuevas regulaciones o impuestos?
- ¿Está creciendo mucho la competencia?

Ejemplo:

- Clientes que buscan IA gratuita en lugar de contratar servicios
- Inestabilidad en pagos de clientes.
- Cambios en los gustos del cliente.

3. Cruza los elementos y genera ideas (Estrategias)

Tipo de estrategia	¿Qué haces?	Ejemplo
FO (Fortaleza + Oportunidad)	Aprovecha lo que ya haces bien para crecer	Usar la atención personalizada para captar más clientela a través de redes sociales
DO (Debilidad + Oportunidad)	Supera debilidades con nuevas oportunidades	Hacer un curso gratuito sobre SEO para mejorar la visibilidad
FA (Fortaleza + Amenaza)	Usa tus ventajas para defenderte	Usar trato directo y rápido como valor frente a servicios automatizados
DA (Debilidad + Amenaza)	Evita riesgos	Automatizar tareas básicas para evitar retrasos en épocas de alta demanda

4. Planifica acciones con CAME

Después del DAFO, define acciones claras:

Letra	Acción
C	Corregir debilidades
A	Afrontar amenazas
M	Mantener fortalezas
E	Explotar oportunidades

- **Ejemplo para una microempresa local:**

- **Corregir:** crear un perfil profesional en redes sociales.
- **Afrontar:** diversificar proveedores.
- **Mantener:** cuidar la relación cercana con los/las clientes.
- **Explotar:** lanzar promoción en ferias locales.

- **CASO REAL:** Ana, diseñadora gráfica autónoma

Ana trabaja sola desde casa como diseñadora freelance.

- Este es su DAFO:

Factores Internos	Factores Externos
FORTALEZAS Trato cercano y flexible Buen portfolio en redes	OPORTUNIDADES Creciente demanda de branding digital Cursos gratuitos de diseño web
DEBILIDADES No tiene web profesional Le cuesta organizar tareas	AMENAZAS Clientela que opta por herramientas de IA Mayor competencia en la Comarca

- Estrategias que aplicó Ana: **CAME**:
 - **C**: Creó una web con plantillas gratuitas.
 - **A**: Se diferenció por su atención y estilo propio.
 - **M**: Mantiene su comunidad en redes.
 - **E**: Empezó a ofrecer paquetes para emprendedores/as digitales.

Resultado: En 6 meses, Ana duplicó sus clientes sin aumentar gastos fijos.

- **Consejos para microempresas y autónomos/as**

- Usa lenguaje claro y concreto.
- Sé honesto/a contigo mismo/a: eso te permitirá mejorar.
- Haz el DAFO cada 6-12 meses. El entorno cambia.
- No necesitas expertos/as para hacerlo, solo reflexión.

- **Plantilla**

DAFO	CAME
DEBILIDADES: Lo que puedes mejorar	CORREGIR
AMENAZAS: Riesgos del entorno que pueden perjudicar a tu empresa	AFRONTAR
FORTALEZAS: Lo que haces bien	MANTENER
OPORTUNIDADES: Lo que puedes aprovechar fuera de tu empresa	EXPLOTAR

¿Quieres que te ayudemos a hacer un DAFO personalizado para tu negocio?

Contáctanos en ekintzailletza@bidasoa-activa.com