I PLAN LOCAL DE COMERCIO
EJEA DE LOS CABALLEROS

D A F O

DEBILIDADES

AMENAZAS

FORTALEZAS

OPORTUNIDADES

Prezi

I PLAN LOCAL DE COMERCIO EJEA DE LOS CABALLEROS

D

Falta de competitividad
Individualismo
Resistencia al cambio
Poca participación
Poca incorporación nuevas tecnologías
Falta de formación
Locales vacíos

DEBILIDADES

A

Competencia grandes superficies
Comprar como actividad lúdica
Auge del comercio electrónico
Nuevas fórmulas de comercialización
Clientes más informados y más infieles

AMENAZAS

F

Configurar modelo de ciudad
Condicionar desarrollo de ciudad
Tejido asociativo activo y dinámico
Trato familiar y directo
Oferta comercial variada

FORTALEZAS

O

Apoyo de A.A.P.P.
Nuevas tendencias del mercado
N.N.T.T. y comercio electrónico
Recursos humanos formados
Locales buenos, bonitos y baratos
Mejoras en infraestructura urbana

OPORTUNIDADES

Prezi

D

Falta de competitividad
Individualismo

Prezi

Falta de competitividad
Individualismo
Resistencia al cambio
Poca participación
Poca incorporación nuevas tecnologías
Falta de formación
Locales vacíos

DEBILIDADES

Prezi

A

Competencia grandes superficies

Prezi

Competencia grandes superficies
Comprar como actividad lúdica
Auge del comercio electrónico
Nuevas fórmulas de comercialización
Clientes más informados y más infieles

AMENAZAS

Prezi

F

Configurar modelo de ciudad

Prezi

Configurar modelo de ciudad
Condicionar desarrollo de ciudad
Tejido asociativo activo y dinámico
Trato familiar y directo
Oferta comercial variada

FORTALEZAS

Prezi

0

Apoyo de A.A.P.P.

Prezi

Apoyo de A.A.P.P.
Nuevas tendencias del mercado
N.N.T.T. y comercio electrónico
Recursos humanos formados
Locales buenos, bonitos y baratos
Mejoras en infraestructura urbana

OPORTUNIDADES

Prezi

I PLAN LOCAL DE COMERCIO EJEA DE LOS CABALLEROS

D A F O

DEBILIDADES

Falta de competitividad
Individualismo
Resistencia al cambio
Poca participación
Poca incorporación nuevas tecnologías
Falta de formación
Locales vacíos

AMENAZAS

Competencia grandes superficies
Comprar como actividad lúdica
Auge del comercio electrónico
Nuevas fórmulas de comercialización
Clientes más informados y más infieles

FORTALEZAS

Configurar modelo de ciudad
Condicionar desarrollo de ciudad
Tejido asociativo activo y dinámico
Trato familiar y directo
Oferta comercial variada

OPORTUNIDADES

Apoyo de A.A.P.P.
Nuevas tendencias del mercado
N.N.T.T. y comercio electrónico
Recursos humanos formados
Locales bienes, baratos y lujosos
Mejoras en infraestructura urbana

Prezi