

DEBILIDADES

- ¿Qué problemas encuentras en tu día a día al gestionar tu gabinete/empresa?
- ¿Qué habilidades o capacidades clave te faltan para manejar tu consulta/empresa?
- ¿Cómo podrías mejorar tu servicio al paciente/cliente?
- ¿Es adecuado el precio de tus servicios?
- ¿Transmites correctamente la imagen de tu gabinete/empresa?
- ¿Tienes suficientes recursos económicos para poder gestionar tu consulta/empresa?

AMENAZAS

- ¿Qué competidores tienes en tu sector?
- ¿Qué servicios están ofreciendo tus competidores?
- ¿Qué obstáculos te encuentras en tu día a día para gestionar tu gabinete/empresa?
- ¿Tienes problemas para que te financien tu proyecto?
- ¿Hay poco volumen de demanda de tu servicio?

FORTALEZAS

- ¿Qué ventajas tiene tu consulta con respecto a las de tus competidores?
- ¿Qué diferencias hay entre tus servicios y los de los otros?
- ¿Cuáles son las mejores herramientas que te han funcionado para promocionar tu proyecto?
- ¿Qué puntos fuertes ven otros (contactos, pacientes) en ti?
- ¿Qué haces tú mejor que tus competidores?

OPORTUNIDADES

- ¿Puede tu proyecto entrar en otros mercados?
- ¿Puedes atraer a otro tipo de clientes distintos de los que ya tienes?
- ¿Puedes ampliar tu cartera de servicios para cubrir necesidades de tus clientes?
- ¿Es posible colaborar con otros profesionales para beneficiar a tus clientes?
- ¿La población está interesada en mejorar su salud y aprender a comer?
- ¿Hay un nuevo sector de personas que se interesa por comprar lo que ofreces?

