

<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">I N T E R N O</p> <p>EXTERNO</p>	<p style="text-align: center;">Fortalezas:</p> <p>Servicio al cliente (servicios a la medida) Profesionalismo con el que se presta el servicio Experiencia con clientes interacciones Flexibilidad en la prestación del servicio Compromiso del staff Infraestructura Respuesta oportuna por los aliados estratégicos Transparencia en la información dada al cliente Profesionalismo éticos Suscripciones a actualizaciones, legis etc Aliados estratégicos</p>	<p style="text-align: center;">Debilidades:</p> <p>Falta de conocimiento unilateral en el staff Desconocimiento del alcance del ANS Rotación de personal Back up externo a la información de la oficina, tanto físico como digital. Falta de incorporación tecnológica (grabación de instructivos, salvaguardar información magnética) Manejo del tiempo Falta de documentación de clientes (manuales de operación, Falta de comunicación interna y externa Falta de seguimiento a las herramientas con el cliente (fichas técnicas, ans, Falta de documentación de cambios en el ANS (acuerdos nuevos etc) Falta de compromiso al SSC (hacia procesos de apoyo, evaluación etc) Falta de seguimiento al proceso de apoyo (seguimiento capacitaciones) Falta de dominio del inglés Falta capacitación efectivas Protocolo de inducción al personal nuevo.</p>
	<p style="text-align: center;">Oportunidades:</p> <p>Relación con clientes extranjeros Procesos estandarizados de mis proveedores críticos Era digital (estrategia de marketing digital) Adaptabilidad en los cambios normativos Salario emocional (salidas, clases de inglés) lograr ser equitativos Beneficios con la suscripción (Actualizarse y legis - Capacitaciones)</p>	<p style="text-align: center;">Estrategias - FO</p> <p>1. Ampliar el portafolio de servicios ya que la compañía, ha implementado estrategia comercial y de Marketing lo que ha permitido que más gente se entere de nuestra compañía, logrando llamar la atención de nuevos posibles clientes tanto locales como extranjeros. 2. Al contar con un Staff con compromiso corporativo y frente al cliente, fortalecer sus habilidades y capacidad con capacitaciones oportunas, sobre temas contables, atención al cliente, imagen corporativa, lo cual se relaciona y potencializa el salario emocional. 3. Publicada en el sector, al contar con buena ubicación de nuestra oficina en la ciudad.</p>
<p style="text-align: center;">Amenazas:</p> <p>Depender de los software contables y nómina (PWC) Actualizaciones tecnológicas de la DEAN Cambios normativos Fraudes electrónicos Falta de seguridad en los pc por posibles software malignos Simiembros</p>	<p style="text-align: center;">Estrategias FA</p> <p>1. Solicitar mantenimiento previo al Software, o estar enterados y comunicar con anticipación de los cambios en la plataforma, que realice el proveedor. Tener las últimas versiones de los manuales en los diferentes módulos, locales, IFRS, Multimonedas. 2. Actualizaciones periódicas a los Activivos, restricciones de paginas. 3. Buena administración de claves y token bancarios.</p>	<p style="text-align: center;">Estrategias DA</p> <p>1. Crear un manual de protocolo de ingreso al personal, donde se dicte la inducción necesaria oportuna, permitiendo al empleado tener claro sus funciones y procedimientos de la compañía, este es un factor por lo que se da el tema de rotación de personal. 2. Concientización de la importancia del sistema de gestión de personal. Calidad en la compañía, mejorar los procesos de apoyo, evaluar las clases de Inglés.</p>