

MATRIZ DOFA ENTERSOFT S.A.S

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<p>1. Posicionamiento en Colombia y México, brindando servicios de consultoría y productos que se acoplen a la necesidad del cliente con relación a las TIC, destacando fidelidad de sus clientes.</p> <p>2. La empresa ha logrado mantenerse varios años en el mercado gracias a su alto grado de calidad y servicio que ha prestado a clientes teniendo buenas recomendaciones y fidelización.</p> <p>3. El personal técnico (ingenieros) es capacitado con las actualizaciones continuas acorde a las nuevas tendencias.</p> <p>4. Conocimiento de la circular 052 expedida por la superintendencia financiera y las formas de aplicar en cada caso, exclusividad de la empresa Carbonite en cuanto a la distribución de sus productos y servicios en Colombia.</p> <p>5. Equipo de trabajo técnico motivado, sólido y comprometido para laborar.</p>	<p>1. No tener conocimiento claro de sus competidores, que puedan ofrecer lo mismo o que estén reemplazando el producto o servicio por otros</p> <p>2. No hay estrategias aplicadas a nivel comercial para llegar a nuevos clientes.</p> <p>3. No se cuenta con muchas opciones de proveedores para realizar cotizaciones de licenciamientos, hardware para ofrecer a los clientes.</p> <p>4. Cuenta con productos medianamente potenciales inactivos, que no se están comercializando y no hay exploración de nuevos mercados donde se puedan llegar.</p> <p>5. No cuenta con una fuerza de ventas capacitada e informada y guiada por un plan estratégico comercial al 100%.</p>
OPORTUNIDADES		
<p>1. Nichos de mercado inexplorados en cuanto al almacenamiento y protección de datos, en sectores empresariales que necesitan estos servicios para su desempeño.</p> <p>2. Expansión a nivel Latinoamérica con la venta de productos y servicios de TI, implementando el modelo y estrategias actualmente establecidos en Colombia y México.</p> <p>3. Crecimiento del sector financiero en Colombia y por ende apertura de nuevos clientes reglamentados por la circular 052 de la superintendencia financiera que requieren los servicios de Carbonite (proveedor exclusivo para Colombia de Entersoft)</p> <p>4. Exclusividad para prestación y venta de servicios de Carbonite para Sur América.</p>	<p>El reconocimiento entre sus clientes y su trayectoria como prestadora de servicios en seguridad de la información TICS, genera la confianza para la entrada de nuevos clientes y expandirse por Latinoamérica.</p>	<p>No tiene identificado claramente sus competidores, cuenta con una robusta base de datos en la herramienta Zoho CRM que le permite identificar y contactar posibles nuevos clientes pero que no está siendo explorada de manera productiva.</p>
AMENAZAS		
<p>1. El cambio constante del precio dólar o cambio perjudica a la compañía ya que se paga a proveedores en el exterior y son pocos los clientes que realizan pago en dólares.</p> <p>2. Falta de reconocimiento masivo en el mercado de TI y los posibles clientes en general.</p> <p>3. Desequilibrio en la búsqueda de personal capacitado y preparado para el área comercial, rotación constante.</p> <p>4. El mercado cambiante de nuevas tecnologías y cambios en los diferentes sistemas.</p> <p>5. Falta de plan de contingencia ante amenazas de evolución tecnológica o cambios en la legislación que ampara la prestación de estos servicios.</p>	<p>Cuenta con la estructura y personal capacitado para afrontar los constantes cambios tecnológicos y de manejo de seguridad de la información en cuanto a recuperación ante Desastres DRP y el plan de continuidad del negocio BCP</p>	<p>No hay una estrategia estructurada y definida para el área comercial que le permita identificar nuevas oportunidades y que atienda las necesidades de los ejecutivos de cuenta para desempeñar su labor de manera más acertada, el área financiera se ve afectada por la falta de incremento en ventas y alta rotación de ejecutivos de cuenta, que además agregan gastos y costos al proceso.</p>