

Este ejercicio está diseñado para que tu equipo) pasen de la teoría a la estrategia pura. Vamos a analizar una empresa ficticia, pero con un escenario muy común hoy en día.

Ejercicio: "El Salto Digital de 'Muebles Tradición'"

Contexto:

"Muebles Tradición" es una tienda física con 20 años de éxito vendiendo muebles de madera de alta calidad. Tienen clientes fieles, pero sus ventas han bajado porque el público joven prefiere comprar por Instagram y recibir en casa. El dueño ha decidido que es hora de **vender a través de redes sociales (Social Commerce)**, pero no sabe por dónde empezar.

Paso 1: Clasificación de Hallazgos

Ubica los siguientes 8 puntos en el cuadrante correcto de la **Matriz FODA** (Fortaleza, Oportunidad, Debilidad o Amenaza):

1. Tienen un taller propio donde pueden personalizar los muebles a pedido del cliente.
2. El personal de ventas actual no sabe usar herramientas de gestión de mensajes (CRM) ni Meta Ads.
3. El 70% de los consumidores actuales busca muebles en Pinterest e Instagram antes de comprar.
4. Las empresas de logística locales han subido sus precios de envío de carga pesada.
5. No tienen una página web optimizada ni pasarela de pagos digitales.
6. Existe una tendencia creciente hacia el diseño de "interiores sostenibles" y madera natural.
7. Un competidor nuevo vende muebles económicos (aunque de menor calidad) con envío gratis en 24h.
8. Tienen fotos de alta calidad de sus proyectos realizados en casas de clientes reales.

Paso 2: Construcción de la Matriz (Tu tarea)

Dibuja un cuadro y organiza los puntos anteriores.

| | Interno | Externo |
|-----------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| Positivo | F: (Escribe los números aquí) | O: (Escribe los números aquí) |
| Negativo | D: (Escribe los números aquí) | A: (Escribe los números aquí) |

Paso 3: Definición de Estrategias Cruciales

Ahora, redacta una acción concreta para cada cruce:

1. **Estrategia Ofensiva (F1 + O6):** ¿Cómo podrías usar el taller de personalización para aprovechar la tendencia de "interiores sostenibles" en redes sociales?
2. **Estrategia de Supervivencia (D5 + A7):** Si no tienes web de pagos y la competencia entrega en 24h, ¿qué acción inmediata debes tomar para no perder al cliente que tiene prisa?

Paso 4: El "Plus" del Social Commerce

Para terminar el ejercicio, responde:

- ¿Cuál sería la red social principal para este negocio y por qué? (Pista: Los muebles son muy visuales).