**DAFO: teorías de la comunicación / Reputación en la red**

**Introducción:** He creado un DAFO en para estudiar las debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades que podría tener mi empresa si quisiera lanzarme al mercado. Lo he realizado en base a las posibilidades e inconvenientes que nos ofrece las teorías de la comunicación y de la reputación en la red.

Hablo de empresa, pero puede sustituirse la palabra empresa por cualquier sustantivo (colegio, conjunto de padres, etc.) Soy maestro, y muchas veces me planteo la necesidad de crear un espacio en la web para informar a los padres de todo lo acontecido en el colegio. Mediante este DAFO me he planteado muchos interrogantes y me ha ayudado a ver los puntos positivos y negativos que me podía aportar el abrir espacios en la web para compartir el proceso de enseñanza-aprendizaje con los padres, compañeros, otros colegios, etc. Antes de realizar este ejercicio, estaba convencido en la necesidad de abrir un espacio en la web, ahora, después de realizar este ejercicio, lo estoy dando muchas vueltas.

|  |  |
| --- | --- |
| **Debilidades**   * Estar catalogados dentro de una identidad propia que no nos permita evolucionar en otros ámbitos. * Si el grupo de trabajo se hace grande, la reputación se puede manchar rápidamente. * Lo que se publica en la web, ahí queda (y nos puede perseguir siempre). * Pueden ofertar una contraoferta en función de la que ya hemos expuesto nosotros. * No todos los públicos acceden a la red para buscar información (a ellos no llegamos). * No todos los públicos saben “buscar” información en la web. * El público puede pensar que lo que vendemos no es real: transformaciones con editores de fotos, videos, audios, etc. * No hay cercanía con el comprador. * Mucha gente, quiere hablar cara a cara con el vendedor del producto. * No hacer caso a las peticiones de cambio de nuestro público: perdemos compradores. | **Amenazas**   * Es muy difícil corregir una mala reputación autoimpuesta o creada. * Si surge un problema, internet lo dará a conocer a un gran número de usuarios. * La información que publicamos en internet, perdura. El público lo ve y puede exigirnos ante esa publicidad. * Pueden copiarnos nuestro producto, información, ideas, etc. * Modificación de nuestra información por hackers u otras empresas. * Si nuestra empresa tiene problemas (hacienda, bancos, terceros, etc.) el público los puede encontrar en la web. * Ante el bombardeo de información en la web, esta pierde credibilidad (nuestro producto decae también). * Internet nos proporciona MÁS COMPETENCIA, incluso aquella de no profesionales. * No tener equipo con conocimientos para resolver dudas al público en base a todo lo que rodea a las TIC. * Nuestros equipos se queden obsoletos y no podamos invertir para mejorar (rápido se quedan obsoletos). |
| **Fortalezas**   * Tener una identidad propia (marca de calidad que nos distingue). * Si el grupo de trabajo se hace grande se puede conseguir una reputación muy óptima. * Si creamos puestos de trabajo online, tendremos un menor coste para la nuestra empresa. * Facilidad para encontrar nuestros productos que deseemos vender y también aquellos que se quieren comprar. * Si somos una empresa modélica, nos ayuda frente a las que no lo son (en la búsqueda por la web se pueden encontrar malversaciones). * Inmediatez en la disposición de la información (twitter). * Menores costes para el producto (no se paga tienda, seguros, personal, etc.). * Contamos con las ideas del público para mejorar nuestra oferta y tener un público fiel. | **Oportunidades**   * La reputación buena nos tapa los primeros errores * Internet amplia nuestro campo de trabajo y nuestras posibilidades de éxito. * No tenemos limites ni geográficos ni distancias para expandirnos. * Tenemos mucha voz y se nos escucha en internet. * Establecer las opiniones óptimas de gente afín a nosotros, famosos, etc., y dar publicidad a nuestro producto. * Publicidad a todos los niveles: blog, chat, foros, web, wikis, webquest, y hacia todos los destinatarios. * Si gustamos al público y les ofrecemos lo que nos piden, ellos nos harán la publicidad (enlaces a nuestra información) y serán nuestro mejor aliado para vender lo que deseemos. |

**Conclusión y Valoración Personal:** Bajo mi punto de vista, cero que es fundamental la creación de un DAFO para cualquier paso importante que se desee dar. Gracias a este “método” podemos evitar caer en un fracaso o por lo contrario podemos conseguir que aquello que nos propongamos tenga más fuerza, ya que conocemos nuestras debilidades y puntos fuertes.

Como dije anteriormente, me había propuesto para este curso, hacer varias aportaciones en la web para trabajar con alumnos y compañeros del colegio. Un blog, wikis, webquest, etc., pero ahora pensando en todos los beneficios e inconvenientes que ese paso me puede producir, estoy indeciso. No obstante, son más los beneficios que los inconvenientes los que me aporta tener espacios abiertos en la web para compartir con los demás, que los inconvenientes que eso me puede acarrear, por lo cual, empezaré pronto a crear material para compartir en la web.