

Matrice MOFF

Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Le marché progresse-t-il ? - Existe-il une nouvelle législation susceptible de stimuler la demande ? - Y-a-t-il des possibilités de partenariats avec d'autres acteurs du marché ? 	<ul style="list-style-type: none"> - Quel est le niveau de concurrence ? - Y-a-t-il de nouveaux acteurs potentiels sur le marché ? - Quels sont les risques de complexification au niveau légal et juridique ? - La conjoncture économique est-elle favorable ? - Quels sont les changements à venir néfastes pour vos produits/ vos services ?
Forces	Faiblesses
<ul style="list-style-type: none"> - Que faites-vous de mieux que d'autres ? - Qu'est-ce qui différencie votre service/produit ? - Avez-vous un avantage concurrentiel solide ? - Avez-vous suffisamment d'expérience ? - Votre réputation est-elle solide ? - Avez-vous une technologie innovante ? 	<ul style="list-style-type: none"> - Que faites-vous de moins bien que vos concurrents ? - Manquez-vous de ressources ? - Vos moyens financiers/logistiques/humains sont-ils suffisants ? - Vos clients sont-ils fidèles à votre activité ? - Votre communication est-elle suffisante pour générer de la demande ?