



Astuces pour l'analyse MPFF

ASTUCES UTILES

À partir de l'information obtenue grâce à l'analyse FFPM, vous pouvez maintenant réfléchir à la façon de surmonter les obstacles et de maximiser les possibilités d'un secteur d'activité ou d'une organisation.

Vous l'aurez compris : l'analyse MPFF est la version inversée de l'analyse FFPM ! L'analyse FFPM consiste essentiellement à chercher ou établir par remue-méninges les **forces**, les **faiblesses**, les **possibilités** et les **menaces** qui concernent une organisation. L'analyse MPFF est l'étape suivante. Elle consiste à trouver des façons de maximiser les possibilités et les forces tout en atténuant les faiblesses et les menaces.

Analyse MPFF

Possibilités externes (révélées par la FFPM)

La danse est un moyen d'expression de plus en plus populaire sur les réseaux.

Menaces externes (révélées par la FFPM)

Il y a de nombreux studios de danse dans la ville.

Forces internes (révélées par la FFPM)

Un excellent personnel, qui enseigne la danse et s'efforce d'améliorer ses aptitudes aux relations interpersonnelles.

Comment **maximiser** cette possibilité grâce aux forces de l'organisation ?

L'entreprise peut offrir des cours axés sur des danses et des listes de pièces populaires. Elle peut aussi offrir à sa clientèle la possibilité de choisir les danses à mettre au programme.

Comment **limiter** les menaces grâce aux forces de l'organisation ?

L'entreprise peut tirer parti des réseaux sociaux et des plateformes qui font la promotion de certaines danses populaires et proposent des cours. Elle peut diffuser les commentaires positifs qui ont été faits au sujet de ses cours et de son personnel, en particulier les commentaires qui la comparent à d'autres.

Faiblesses internes (révélées par la FFPM)

L'entreprise n'est pas très présente sur les réseaux sociaux.

Comment **tirer** parti de cette possibilité pour combler les faiblesses de l'organisation ?

L'entreprise peut demander à sa clientèle de parler de son expérience avec le personnel sur une gamme de plateformes afin de s'attirer de nouveaux clients.

Comment **atténuer** à la fois les menaces et les faiblesses ?

L'entreprise peut investir dans une campagne sur les réseaux sociaux en vue de recruter une nouvelle clientèle, de faire connaître ses programmes actuels et inciter sa clientèle actuelle à revenir.