

CASO DE ESTUDIO: INCAMOTORS S.A.C.

Análisis del CAME

RESULTADOS (CORREGIR - AFRONTAR - MANTENER - EXPLORAR)

ANÁLISIS EXTERNO

ANÁLISIS EXTERNO		
ANALISIS INTERNO	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
FORTALEZAS	<p>EO1 Potenciar el CRM y la plataforma digital para captar clientes vía redes sociales y automatizar cotizaciones y seguimiento.</p> <p>EO2 Introducir modelos híbridos/eléctricos mediante acuerdos internacionales y financiamiento verde para liderar la electromovilidad.</p> <p>EO3 Garantizar disponibilidad inmediata de SUVs/camionetas mediante logística optimizada, superando tiempos de entrega de la competencia.</p> <p>EO4 Fortalecer y estandarizar la postventa para cumplir y superar Indecopi, elevando la confianza y fidelización del cliente.</p> <p>EO5 Crear una línea que impulse vehículos híbridos/eléctricos, alineados a la preferencia ambiental de segmentos premium.</p> <p>EO6 Ofrecer servicios avanzados de conectividad gracias al personal técnico especializado.</p> <p>EO7 Formar la red "Incamotors Network" integrando concesionarios medianos mediante experiencia operativa y procesos consolidados.</p> <p>EO8 Implementar IA para personalizar ofertas y mejorar la experiencia del cliente basándose en el historial de satisfacción.</p> <p>Introducir vehículos con estándares ambientales Euro 6 e híbridos,</p> <p>EO9 aprovechando la capacidad de adaptación regulatoria y los incentivos del FONCOER, posicionándose como marca responsable y moderna.</p> <p>Establecer alianzas estratégicas con nuevos concesionarios aprovechando la</p> <p>EO10 tendencia de consolidación del mercado y la fortaleza de marca internacional para ampliar presencia regional.</p>	<p>ES1 Diversificar proveedores y asegurar compras programadas o contratos forward para reducir el impacto del tipo de cambio.</p> <p>ES2 Negociar contratos de abastecimiento más estables y asegurar acuerdos mínimos para evitar ser desplazados por distribuidores directos.</p> <p>ES3 Implementar automatización básica (contable y RR.HH.) para evitar sanciones y sobrecostos por errores manuales.</p> <p>ES4 Asignar inversión mínima obligatoria para cumplir con tecnología reglamentaria (ABS, airbag), evitando multas y paralización de ventas.</p> <p>ES5 Establecer convenios urgentes con financieras/fintech para evitar caída drástica en ventas por falta de acceso al crédito vehicular.</p> <p>ES6 Ajustar el portafolio eléctrico a modelos híbridos o mild-hybrid que no dependan de cargadores públicos para no perder competitividad.</p> <p>ES7 Implementar un sistema básico de evaluación de desempeño para alinear servicio, tiempos y calidad frente a competidores globales.</p> <p>ES8 Ajustar el portafolio y los procesos de importación a las regulaciones ambientales más estrictas, priorizando modelos con estándares Euro 5/Euro 6 y evitando multas o retenciones en Aduanas.</p> <p>ES9 Crear un comité de cumplimiento técnico para verificar que los vehículos importados cumplen la normativa MTC antes de la internación, reduciendo riesgos de inmovilización o sanciones.</p> <p>ES10 Establecer un equipo mínimo de licitaciones con entrenamiento básico en pliegos y SEACE para no quedar fuera de concursos públicos y corporativos por requisitos administrativos.</p>
DEBILIDADES	<p>ED1 Reforzar la consolidación de importaciones y la planificación de compras para reducir el impacto del tipo de cambio sobre el costo del vehículo.</p> <p>ED2 Negociar acuerdos exclusivos y programas de fidelización con marcas aliadas para evitar ser desplazados por canales directos.</p> <p>ED3 Optimizar productividad técnica mediante especialización y digitalización de procesos para compensar los mayores costos laborales.</p> <p>ED4 Integrar módulos digitales de seguimiento técnico para asegurar cumplimiento y actualización de tecnologías obligatorias.</p> <p>ED5 Diferenciar el portafolio con paquetes de valor, servicio boutique y garantías premium para competir frente a marcas de mayor prestigio.</p> <p>ED6 Implementar un plan de cumplimiento ambiental en toda la cadena logística, ajustando los procesos de importación y distribución a estándares Euro 6 y normas próximas del MTC para evitar costos por sanciones.</p> <p>ED7 Acelerar el programa corporativo de sostenibilidad, adoptando prácticas de reciclaje automotriz certificadas y sistemas de control de emisiones para evitar multas y reforzar imagen verde frente a regulaciones más estrictas.</p> <p>ED8 Reforzar asesoría financiera al cliente, conectando con entidades que ofrezcan TEA competitivas para evitar la caída en ventas por crédito restringido.</p> <p>Implementar un programa de fidelización "Cliente Élite Incamotors", reforzando</p> <p>ED9 la retención con beneficios exclusivos para enfrentar la entrada agresiva de competidores globales.</p>	<p>EA1 Digitalizar y automatizar procesos administrativos y comerciales integrando CRM, ventas online y atención digital.</p> <p>EA2 Implementar IA para personalizar ofertas, recomendar modelos y automatizar propuestas comerciales.</p> <p>EA3 Expandir portafolio eco mediante alianzas estratégicas y uso del FONCOER para ingresar al mercado eléctrico.</p> <p>EA4 Integrarse a redes de concesionarios para compras conjuntas, economías de escala y reducción del riesgo cambiario.</p> <p>EA5 Establecer convenios con financieras/fintech para ofrecer créditos accesibles a jóvenes (autos compactos, motos).</p> <p>EA6 Expandirse a regiones estratégicas con showrooms móviles y alianzas locales para captar demanda creciente.</p> <p>EA7 Invertir en soluciones de conectividad y servicios digitales asociados a vehículos conectados.</p> <p>EA8 Ingresar al mercado corporativo/estatal aprovechando que los altos requisitos excluyen a nuevos competidores.</p> <p>EA9 Implementar un sistema de evaluación de desempeño integrado al CRM, con métricas de productividad en tiempo real.</p> <p>EA10 Diversificar el negocio hacia flotas corporativas y renting empresarial, aprovechando que las barreras de entrada dejan fuera a nuevos competidores.</p>