

CASO DE ESTUDIO: UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN

Análisis del CAME

FORTALEZAS - OPORTUNIDADES

FORTALEZAS		OPORTUNIDADES		COD	ESTRATEGIAS OFENSIVA	
F1	Experiencia consolidada en el rubro automotriz nacional.	o1	Crecimiento de canales digitales y redes sociales para mejorar experiencia de compra	E01	F4 O1	Potenciar el CRM y la plataforma digital para captar clientes vía redes sociales y automatizar cotizaciones y seguimiento.
F2	Alianzas estratégicas con marcas internacionales.	o2	Normas de Indecopi (garantía, postventa) que aumentan confianza del cliente	E02	F2 O5	Introducir modelos híbridos/eléctricos mediante acuerdos internacionales y financiamiento verde para liderar la electromovilidad.
F3	Personal técnico certificado y capacitado	o3	Creciente demanda del consumidor por conectividad vehicular y control de vehículo vía aplicaciones móviles	E03	F8 O8	Garantizar disponibilidad inmediata de SUVs/camionetas mediante logística optimizada, superando tiempos de entrega de la competencia.
F4	Implementación de sistemas digitales de ventas y CRM.	o4	Altas inversiones requeridas en infraestructura como barrera de entrada para nuevos competidores	E04	F6 O2	Fortalecer y estandarizar la postventa para cumplir y superar Indecopi, elevando la confianza y fidelización del cliente.
F5	Buen posicionamiento de marca y reputación comercial.	o5	Creación del Fondo de Promoción de Electromovilidad (FONCOER) y financiamiento verde	E05	F10 O7	Crear una línea que impulse vehículos híbridos/eléctricos, alineados a la preferencia ambiental de segmentos premium.
F6	Políticas de servicio postventa y atención al cliente.	o6	Mayor interés del público joven en movilidad personal (motos, autos)	E06	F3 O3	Ofrecer servicios avanzados de conectividad gracias al personal técnico especializado.
F7	Capacidad de adaptación a regulaciones ambientales.	o7	Mayor conciencia ambiental entre segmentos ABC que impulsa preferencia por vehículos híbridos y eléctricos	E07	F1 O9	Formar la red "Incarmotors Network" integrando concesionarios medianos mediante experiencia operativa y procesos consolidados.
F8	Eficiencia en los procesos logísticos de importación y distribución.	o8	Mayor demanda por vehículos utilitarios (SUV y camionetas) por seguridad y versatilidad	E08	F12 O10	Implementar IA para personalizar ofertas y mejorar la experiencia del cliente basándose en el historial de satisfacción.
F9	Sistema contable y de control interno automatizado.	o9	Tendencia de concentración y consolidación entre grupos concesionarios que facilita alianzas estratégicas	E09	F7 O5	Introducir vehículos con estándares ambientales Euro 6 e híbridos, aprovechando la capacidad de adaptación regulatoria y los incentivos del FONCOER, posicionándose como marca responsable y moderna.
F10	Implementación de prácticas de sostenibilidad (reciclaje, emisiones).	o10	Disponibilidad en mercado de herramientas de IA para el sector automotriz	E010	F2 O9	Establecer alianzas estratégicas con nuevos concesionarios aprovechando la tendencia de consolidación del mercado y la fortaleza de marca internacional para ampliar presencia regional.
F11	Posicionamiento en segmentos de gama media y alta.	o11				
F12	Alta satisfacción del cliente según encuestas internas.	o12				