

**CASO DE ESTUDIO: DirecTV**  
**Análisis del CAME**  
**FORTALEZAS - OPORTUNIDADES - (OFENSIVAS)**

FORTALEZAS		OPORTUNIDADES		COD		ESTRATEGIAS	
<b>F1</b>	Know-how técnico diferenciador en instalaciones a más de 4000 msnm	<b>O1</b>	Contenido exclusivo DIRECTV (Liga 1, Champions, deportes) diferencia vs competidores	<b>E1-FO</b>	<b>F1+O2</b>	Organizar eventos de viewing parties en agencias principales para partidos importantes (Liga 1, Eliminatorias), ofreciendo promociones de instalación el mismo día	
<b>F2</b>	Personal técnico especializado con estabilidad >3 años y rotación <1%	<b>O2</b>	Preferencia creciente por contenido deportivo en mercado sur peruano	<b>E2-FO</b>	<b>F3+O4</b>	Abrir 2 nuevas agencias en capitales de provincia cercanas aprovechando migración rural-urbana y red existente	
<b>F3</b>	Red de 13 agencias propias distribuidas estratégicamente en 7 departamentos	<b>O3</b>	Modelo prepago amplía mercado sin barreras crediticias ni contratos	<b>E3-FO</b>	<b>F2+O8</b>	Ofrecer servicio técnico especializado post-venta (mantenimiento preventivo anual) para instalaciones >3,800 msnm, creando ingreso recurrente	
<b>F4</b>	Logística de última milla efectiva en zonas rurales y urbanas extremas	<b>O4</b>	Migración rural-urbana en regiones andinas expande mercado objetivo	<b>E4-FO</b>	<b>F4+O3</b>	Implementar stand de ventas en mercados mayoristas y ferias distritales usando modelo prepago sin garantías bancarias	
<b>F5</b>	Liderazgo sólido y trayectoria (14 años de operación)	<b>O5</b>	Políticas MTC de promoción telecomunicaciones en zonas rurales	<b>E5-FO</b>	<b>F5+O5</b>	Participar en licitaciones MTC para instalaciones masivas en programas de conectividad rural usando experiencia en el liderazgo	
<b>F6</b>	Expansión territorial controlada (75% crecimiento calculado 2021-2022)	<b>O6</b>	Expansión DFibra propia (Arequipa/Cusco) reduce dependencia satelital	<b>E6-FO</b>	<b>F8+O7</b>	Crear página de Facebook/Instagram con contenido deportivo diario y botón de WhatsApp Business para ventas directas	
<b>F7</b>	14 años de operación continua con solvencia financiera demostrada	<b>O7</b>	Marketing digital y redes sociales: bajo costo, alto alcance	<b>E7-FO</b>	<b>F6+O9</b>	Expandir cobertura en distritos periféricos de Arequipa y Cusco donde clase media emergente busca TV satelital accesible	
<b>F8</b>	Estrategia comercial multicanal: PULL y PUSH	<b>O8</b>	Valoración alta de instalación técnica especializada (altura >3,800 msnm)	<b>E8-FO</b>	<b>F10+O10</b>	Exportar reportes de gestión actuales (PCL, EPA) a Excel automatizado básico para análisis semanal de desempeño por agencia	
<b>F9</b>	Rotación mínima <0.5% en área administrativa y <1% en operaciones	<b>O9</b>	Aumento ingresos disponibles en clase media emergente del sur	<b>E9-FO</b>	<b>F7+O6</b>	Ofrecer descuento corporativo a empresas mineras/agricolas que contraten 10+ instalaciones, reduciendo dependencia	
<b>F10</b>	Sistema de gestión por indicadores: PCL 94%, EPA, Show Time, SIM30	<b>O10</b>	Disponibilidad CRM/BI para integrar 6 sistemas fragmentados actuales	<b>E10-FO</b>	<b>F9+O1</b>	Capacitar equipo comercial en argumentación técnica sobre ventajas del contenido deportivo exclusivo DIRECTV vs streaming	