

SOLUCIÓN AL RETO 2: INNOVACIÓN FINTECH: PLATAFORMA DE FIDELIZACIÓN PARA COACREMAT

Integrantes: Juan David Moreno – María Alejandra Trujillo L- Marly Zuleney Ruiz Imbachí

MODELO DE NEGOCIO

POSIBLES SOLUCIONES AL PROBLEMA IDENTIFICADO.

Definición del Problema

Problema:

Los asociados de COACREMAT no están suficientemente incentivados para utilizar los productos financieros o participar en las actividades educativas de la cooperativa.

Necesidad Identificada

Es necesario diseñar una solución que motive a los asociados a interactuar más con la cooperativa y, al mismo tiempo, actualizar sus datos regularmente.

Conceptualización de Posibles Soluciones

Solución 1: Plataforma de Fidelización Basada en Puntos

Descripción: Desarrollar una plataforma en la que los asociados puedan acumular puntos por diversas actividades, como actualizar sus datos personales, participar en elecciones, usar productos financieros y asistir a eventos educativos. Los puntos se pueden canjear por recompensas, beneficios financieros o acceso a programas exclusivos.

Innovación: Utilizar un sistema de recompensas atractivo y flexible para motivar a los usuarios a participar activamente en la cooperativa.

Ventajas:

- Aumenta la frecuencia de uso de los servicios de la cooperativa.
- Mantiene los datos de los asociados actualizados.
- Fomenta el compromiso a largo plazo con la cooperativa.

Solución 2: Plataforma Móvil para la Autogestión y Fidelización

Descripción: Crear una aplicación móvil que permita a los asociados gestionar sus cuentas, actualizar sus datos personales y ver sus puntos de fidelización. La app ofrecería notificaciones automáticas para recordar a los usuarios sus actividades pendientes, como la actualización de datos o el pago de créditos.

Innovación: Centralizar la gestión de los servicios y el sistema de puntos en un entorno móvil que esté disponible en todo momento.

Ventajas:

- Mayor accesibilidad y facilidad de uso para los asociados.
- Incrementa la participación con notificaciones y recordatorios personalizados.
- Refuerza el vínculo con los usuarios más jóvenes o tecnológicos.

Solución 3: Integración de Programas Educativos Gamificados

Descripción: Incluir una sección de la plataforma donde los programas educativos de COACREMAT se presenten de manera interactiva y gamificada. Los asociados podrían recibir puntos por completar módulos de formación, lo que les permitirá mejorar sus conocimientos financieros mientras acumulan recompensas.

Innovación: Usar técnicas de gamificación (niveles, logros, insignias) para motivar el aprendizaje y el compromiso.

Ventajas:

- Aumenta la educación financiera de los asociados.
- Motiva a los asociados a participar en más actividades educativas.
- Integra el aprendizaje y la fidelización en una única experiencia atractiva.
- Mejora de Servicios Existentes

Solución 4: Mejora del Portal Web Actual de COACREMAT

Descripción: Modernizar el portal web actual para que sea más fácil de usar y permita la autogestión de servicios. Incluir un sistema de puntos visible en la página de inicio, donde los asociados puedan consultar su saldo y las acciones que generan puntos. Además, se podría agregar un historial de las acciones realizadas para que los asociados vean cómo han ganado sus puntos.

Innovación: Aprovechar la infraestructura existente y hacer mejoras visuales y funcionales que aumenten la transparencia y la participación.

Ventajas:

- Es una solución más rápida de implementar.
- Aumenta la visibilidad de los incentivos y la participación sin requerir el desarrollo de una nueva plataforma desde cero.
- Reduce la fricción en la gestión de servicios al permitir que los usuarios realicen más operaciones en línea.
- Implementación de Nuevas Prácticas Empresariales

Solución 5: Sistema de Recompensas Personalizadas

Descripción: Desarrollar un sistema que ofrezca recompensas personalizadas basadas en el perfil y comportamiento de cada asociado. Por ejemplo, un asociado que utiliza principalmente los servicios de crédito podría recibir incentivos específicos relacionados con este tipo de productos, mientras que otro que participa en programas educativos recibiría incentivos diferentes.

Innovación: Uso de inteligencia artificial para analizar los hábitos de los asociados y ofrecerles recompensas alineadas con sus intereses.

Ventajas:

- Aumenta la relevancia de las recompensas, lo que mejora la satisfacción y la fidelización.
- Refuerza el uso de productos o servicios financieros específicos.
- Fomenta una experiencia de usuario más personalizada y efectiva.

Solución Escogida

Se ha seleccionado como la opción más viable la **Solución 4: Mejora del Portal Web Actual de COACREMAT**, considerando que una parte significativa de los usuarios son de edad avanzada y, a menudo, muestran resistencia al uso de nuevas tecnologías, como aplicaciones móviles. Al optimizar la interfaz web para que sea más amigable e intuitiva, se puede mejorar la accesibilidad y la experiencia de todos los usuarios, independientemente de su nivel de familiaridad con la tecnología. Esta mejora no solo facilitará la autogestión de los servicios, sino que también incrementará la participación de los asociados, al ofrecer una plataforma más clara y fácil de usar para toda la comunidad de COACREMAT.

Además, la actualización del portal web permitirá una integración más eficiente de las funciones clave, como la visualización del sistema de puntos, la actualización de datos personales y el acceso a productos financieros, lo que reforzará el compromiso y la fidelización de los usuarios sin requerir un cambio drástico en sus hábitos tecnológicos.

OFERTA DE VALOR

PROPUESTA DE VALOR

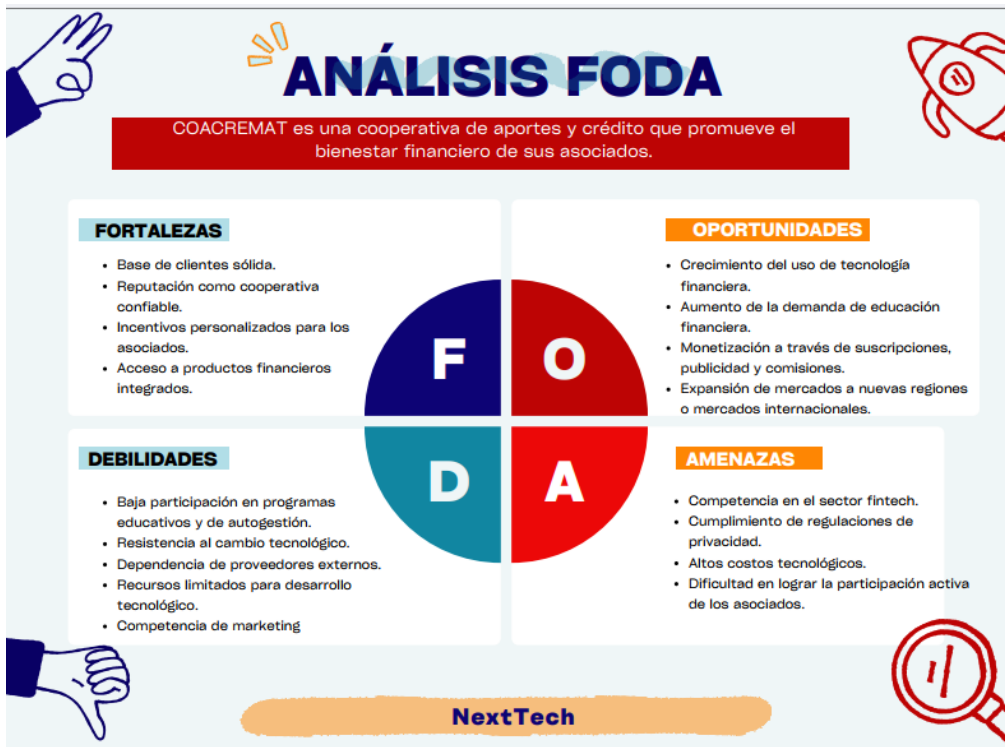


<https://www.coacremat.coop/home>

Dirección: Carrera 29a 18111, Pasto, Nariño 520002
Teléfono: 6027280870

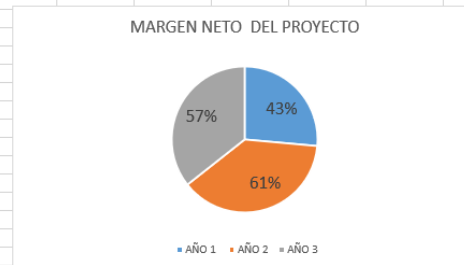
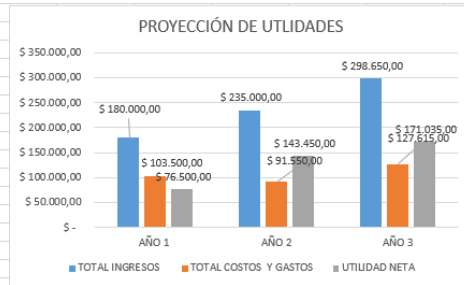
COACREMAT 2023

ANÁLISIS DOFA O FODA



PROYECCIONES FUTURAS DE ACUERDO A LA PROPUESTA SOLUCIÓN

INCREMENTOS %	CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
30%	Suscripción premium	\$ 50.000,00	\$ 65.000,00	\$ 84.500,00
20%	Suscripción VIP	\$ 70.000,00	\$ 84.000,00	\$ 100.800,00
	Publicidad	\$ 30.000,00	\$ 50.000,00	\$ 70.000,00
15%	Comisiones por canje de puntos	\$ 20.000,00	\$ 23.000,00	\$ 26.450,00
30%	Venta de programas educativos	\$ 10.000,00	\$ 13.000,00	\$ 16.900,00
	TOTAL INGRESOS	\$ 180.000,00	\$ 235.000,00	\$ 298.650,00
	Dillo y mantenimiento plataforma	\$ 50.000,00	\$ 20.000,00	\$ 30.000,00
50%	Marketing y adquisición de usuarios	\$ 30.000,00	\$ 45.000,00	\$ 67.500,00
10%	Operaciones y admón	\$ 20.000,00	\$ 22.000,00	\$ 24.200,00
7%	Gastos varios (imprevistos)	\$ 3.500,00	\$ 4.550,00	\$ 5.915,00
	TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 103.500,00	\$ 91.550,00	\$ 127.615,00
	UTILIDAD NETA	\$ 76.500,00	\$ 143.450,00	\$ 171.035,00
	MARGEN NETO DEL PROYECTO	43%	61%	57%



TIPOS DE MONETIZACIÓN

Tipo de monetización	Descripción	Clientes que pagan	Precio estimado
Suscripciones Premium	Se ofrecerá a los asociados un plan de suscripción que les proporcionará acceso a beneficios exclusivos dentro de la plataforma. Estos beneficios pueden incluir mejores tasas en productos financieros, acceso prioritario a servicios, más puntos por actividad, y acceso exclusivo a eventos o programas educativos.	Asociados de COACREMAT que deseen obtener beneficios adicionales y exclusividades.	50.000
Suscripción VIP	Implementar un sistema de membresías que otorgue beneficios adicionales a los usuarios que paguen por estar en niveles superiores, como "Oro" o "Platino". Estos niveles pueden incluir tasas más bajas en préstamos, mayor acumulación de puntos y acceso a eventos exclusivos.	Asociados que busquen maximizar los beneficios de la plataforma	70.000
Publicidad	Empresas y marcas relacionadas con los servicios financieros, educativos y de bienestar podrán pagar por publicidad en la plataforma de COACREMAT. Esto puede incluir banners, anuncios dentro del sistema de puntos o en las notificaciones enviadas a los asociados	Empresas externas (bancos, aseguradoras, proveedores de servicios, universidades, etc.)	30.000
Comisiones por canje de puntos	Cuando los asociados canjeen sus puntos por productos o servicios de empresas colaboradoras, estas empresas pagarán una comisión a COACREMAT por cada transacción. Este modelo beneficia tanto a los proveedores que ganan nuevos clientes como a COACREMAT, que monetiza las transacciones.	Empresas colaboradoras que ofrecen productos o servicios a través del sistema de fidelización (por ejemplo, tiendas, aseguradoras, proveedores de tecnología, etc.).	20.000
Venta de programas educativos	Ofrecer cursos y programas educativos especializados, enfocados en finanzas personales, inversiones o habilidades empresariales, a los asociados de COACREMAT y al público general.	Asociados y público en general que deseen mejorar su educación financiera o adquirir nuevas habilidades.	10.000