



FICHA RETO FINANCIERA COMULTRASAN - Jóvenes



RETO

¿Cómo + acción + situación problema + objetivo?

¿Cómo lograr ser más atractivos para jóvenes en edades entre 18 y 28 años, con servicios y productos digitales de ahorro y crédito para incrementar la participación de este segmento en la cooperativa?

OBJETIVO ESTRATÉGICO

¿Cuál es el objetivo estratégico que enmarca el reto? Ejemplo: Mejorar la calidad de sus bienes y servicios; Reducir los tiempos de respuesta a las necesidades del cliente y proveedor; Incrementar o mantener su participación de mercado y Aumentar la capacidad y/o flexibilidad para la producción de bienes y servicios.

Brindar un catálogo de productos y servicios centrados en resolver las necesidades de los asociados/clientes que generen experiencias memorables garantizando su fidelización y permanencia, logrando mantener el liderazgo de la cooperativa, como una marca más social.

<p>ANTECEDENTES ¿Qué está generando un problema? ¿Cómo se ha intentado solucionar el reto hasta ahora? Detalla las iniciativas ya realizadas que dan información de éxitos y fracasos.</p> <p>Para el segmento joven se han desarrollado iniciativas como:</p> <ul style="list-style-type: none"> * La campaña Parche Educativo orientado a crédito estudio y pago de matrícula con universidades, incentivada con sorteos semestrales. * Apertura virtual Cuenta Digiahorro y solicitud virtual de tarjeta de crédito y crédito estudio. * Apoyos Educativos: entregado a asociados e hijos de asociados para pago de matrículas de educación formal y no formal. * Actualmente se está desarrollando la estrategia joven dentro del marco del plan de marketing 2023 que incluye temas de canales, portafolio, beneficios y convenios. <p>Algunos Resultados: * Se ha cumplido con las metas de las campañas, sin embargo crédito estudio solo se moviliza en temporadas específicas de inscripciones universitarias. * En cuanto a aperturas de cuentas Digiahorro, estas representan un 1% entre las cuentas de ahorro total * Crédito virtual se ha desembolsado un 3% de los créditos radicados.</p>	<p>DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD Explicar claramente el dolor actual, esa situación problemática que no se ha podido solucionar y que genera unos efectos negativos o también la oportunidad que la empresa desea aprovechar. *Deseado: Datos que midan la magnitud del problema . El costo operacional, financiero, reputacional o de oportunidad que paga la empresa por no solucionar la necesidad o</p> <p>Actualmente, la base de asociados de la cooperativa es mayoritariamente madura, el 50% de ellos tiene más de 45 años y tan sólo el 14% son menores de 25 años; Se busca una renovación generacional, ofreciendo un catálogo de productos y servicios centrados en resolver las necesidades de una población joven y generar experiencias memorables garantizando su fidelización y permanencia. Esto, teniendo la premisa que las nuevas generaciones son más exigentes en productos digitales y omnicanalidad.</p>	<p>POBLACIÓN AFECTADA ¿Quiénes son las personas que actualmente perciben la necesidad y se ven afectadas por no tener una solución? Aquí pueden estar involucrados: Proveedores, distribuidores, clientes, roles o áreas internas de la compañía</p> <p>Asociados/clientes del segmento joven (edades entre 18 y 28 años). Comercial estratégico Canal comercial Comunicaciones y marketing digital Tecnología Innovación y transformación</p>
<p>¿QUÉ RESULTADOS ESPERA OBTENER? Objetivos a cumplir, beneficios para el público objetivo. Deseado: Datos, cifras, porcentajes que permitan medir la solución . El valor monetario que podrían obtener si solucionan la necesidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> * Incrementar la participación del segmento joven en la cooperativa. * Ampliar la cobertura nacional con productos digitales. * Incrementar el posicionamiento de la cooperativa en el segmento joven. * Aumentar los saldos de los productos digitales en captación y colocación. * Portafolio digital y beneficios diseñados para el segmento joven. 	<p>REQUISITOS ¿Cuál es el alcance de la solución? Listar los aspectos mínimos a tener en cuenta en la solución: Técnicos, económicos, de uso, normativos, tiempo de ejecución, entre otros</p> <ul style="list-style-type: none"> * Tener presente el trámite simplificado para la apertura de productos. * Permitir una expansión nacional sin puntos físicos. * Tener en cuenta la normatividad de las cooperativas de ahorro y crédito vigiladas por la SuperSolidaria. * La solución debe estar enfocada principalmente para el segmento joven (18 a 28 años). * A implementar en el 2023. * La solución debe integrarse con el Core Financiero de la Cooperativa. * Se debe tener en cuenta el proceso de asociación para clientes (no asociados). 	<p>TIPO DE INNOVACIÓN Mejora proceso, innovación continua, innovación disruptiva</p> <p>Innovación continua</p>
<p>TIPO DE SOLUCIONADORA DESEADA Startup, empresa desarrolladora de producto o servicio, grupo de investigación, consultora.</p> <p>STARTUP:Negocio emergente basado en nuevos modelos con soluciones escalables</p> <p>Desarrolladora o Fintech</p>	<p>RANGO DE PRESUPUESTO Permite saber el nivel de detalle y complejidad que se ofrece en la solución</p> <p>\$ 32.000.000</p>	<p>RANGO DE TIEMPO Rango de tiempo en el cual la empresa espera tener una solución</p> <p>Piloto tres meses e implementación según negociación</p>