



FICHA RETO FINANCIERA COMULTRASAN - Revelo Generacional



RETO

¿Cómo + acción + situación problema + objetivo?

¿Cómo crear una comunidad de grupos familiares con beneficios sociales y financieros diferenciales, que propicien la vinculación y permanencia de las nuevas generaciones 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.

Crear un modelo de negocios centrado en el fortalecimiento del vínculo con los asociados a través de la constitución de una comunidad de grupos familiares gestionada en un ecosistema tecnológico.

<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>Por parte de la cooperativa se ha planteado una estrategia que busca dar continuidad al manejo de los recursos, operaciones de crédito y demás servicios de los asociados a través del fortalecimiento del vínculo con sus familias definiendo propuestas de valor que conducen a la vinculación del núcleo familiar durante el ciclo de vida del asociado.</p> <p>Esta estrategia consta de iniciativas de portafolio, beneficios y experiencias que requieren de la implementación de una herramienta tecnológica que permita la creación de una comunidad de grupos familiares a partir de unas condiciones establecidas, parametrización de los beneficios y desarrollo de campañas.</p> <p>Sin embargo, esta estrategia no se ha implementado porque la cooperativa no ha encontrado una solución tecnológica que permita su funcionamiento cumpliendo con los requerimientos necesarios.</p> <p>Inicialmente se optó por realizar el requerimiento de un desarrollo en el módulo de clientes (Core Financiero) para la creación del grupo familiar de acuerdo con las condiciones establecidas para tal fin que no ha sido atendido.</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 44% de los asociados tienen más de 50 años y participan con el 40% del saldo de cartera y el 54% de saldo de captaciones. Se busca la creación de una comunidad de grupos familiares implementando un programa de beneficios financieros y sociales que impacten a los asociados y a sus familias, propiciando la vinculación y permanencia de las nuevas generaciones en la cooperativa.</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>Gerencia de Mercadeo Canal comercial Comunicaciones y marketing digital Tecnología Innovación y transformación Gerencia Financiera Seguridad de la información Gerencia de riesgos Convenios</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> <p>* Crear la comunidad de grupos familiares. * Implementar la herramienta tecnológica para la creación y gestión de la comunidad de grupos familiares. * Incrementar el número de asociados de la cooperativa. * Rejuvenecer la base actual de asociados. * Aumentar los saldos de los productos en captación y colocación. * Otorgar beneficios diferenciales (sociales y financieros) para los grupos familiares que se vinculen a la cooperativa.</p>	<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> <p>* Tener en cuenta la normatividad de las cooperativas de ahorro y crédito vigiladas por la SuperSolidaria. * La solución debe integrarse con el Core Financiero de la Cooperativa. * A implementar en el 2023. * Se debe tener en cuenta el proceso de asociación para clientes (no asociados). * Las funcionalidades de la herramienta deben ser parametrizables.</p>	<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>DESARROLLADORA: Servicios de diseño y creación de proyectos</p> <p>Startup</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>