**Brief del proyecto**

Logo de la empresa

**Integrantes del equipo de trabajo:**

* **María Alejandra Marín Velásquez**
* **Juan José De León Arenas**
* **Iván ramiro Montes Arévalo**
* **Melissa Yepes Atehortua**

**Empresa:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Variable** | **Descripción** | **Explicar de forma detallada** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Resumen Ejecutivo | Propósito de la empresa | El valor de hacerlo juntos, apoyando a la comunidad, creando alternativas solidarias, financieras de desarrollo personal, familiar y empresarial. |
| Breve descripción del nuevo producto o servicio y cómo contribuye al propósito de la empresa | **Aplicación móvil exclusiva de la cooperativa** : Actualmente la cooperativa no cuenta con una aplicación móvil desallorada para realizar todo tipo de trámite a través de ella , cómo puede ser solicitud de documentos cómo extractos y estados de cuenta del asociado , apertura de productos de ahorro, solicitud de crédito totalmente digital sin necesidad de desplazarse a ninguna oficina y desembolso a la cuenta de ahorros del asociado entre otras funciones, esto podría mejorar considerablemente la interacción que podría llegar a tener el asociado con la cooperativa, llegando así a más población joven, brindándoles la posibilidad de auto gestionarse sin necesidad de disponer de su tiempo para realizar algún trámite.  Contribuye a su propósito ya que es una herramienta que va a brindar información de eventos solidarios en la comunidad como jornadas de salud, ferias de empleo, y también va ayudar a jóvenes con el desarrollo de temas financieros, alternativas de emprendimiento, entre otros. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Equipo de trabajo | Integrantes del equipo de trabajo | * María Alejandra Marín Velásquez * Juan José De León Arenas * Iván ramiro Montes Arévalo * Melissa Yepes Atehortúa |
| Responsabilidades de cada integrante en la ejecución de la validación | * María Alejandra Marín Velásquez Montaje de resultados y edición del video * Juan José De León Arenas Análisis de encuesta y validación de estrategias * Iván ramiro Montes Arévalo Tabulación de resultados * Melissa Yepes Atehortua: Realizar prototipo y encuesta a los jóvenes |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Descripción de la solución | Oportunidad o problema de soluciona el producto/servicio.  Describir las tareas y dolores que resuelve en los clientes | * Cursos gratuitos en línea para temas de emprendimiento y manejo de finanzas * Préstamo ágil y rápido sin tantos requisitos y papeleo * Inscripción a bolsas de empleo de acuerdo a perfil del cliente * Eventos de la semana y testimonios * Descuentos especiales y alianzas estratégicas |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Descripción del componente innovador | Que tiene de innovador el producto o servicio con respecto a la competencia | * Inscripción por medio de la APP a bolsa de empelo * Cursos gratuitos de educación financiera e inversión y finanzas. * Descuentos especiales con alianzas estratégicas * Crédito ágil sin papeles |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Mercado y Clientes | Describir público objetivo:  ¿A quién está dirigido y quién pagará por la solución? | Esta nueva APP va dirigida a los jóvenes entre los 18 y 25 años, que estén comenzando su vida crediticia y laboral de estratos 1, 2, y 3 de los departamentos de Antioquia, Cundinamarca, Meta y Bolívar, invitándolos a la vinculación con el aporte social de la cooperativa y así acceder a los beneficios. |
| ¿Qué experiencia desea obtener el cliente con el producto o servicio? | Rapidez en los procesos de gestión de préstamo, oportunidades de conocimiento de finanzas y emprendimiento, acceso a experiencia laboral por medio de la bolsa de empleo, experiencia de recordación y voz a voz con demás jóvenes. |
| Experimento. Describa cómo va a presentar el nuevo producto/servicio a los clientes potenciales | 1. ESTANDAR Encuesta a personas jóvenes desempleadas 2. CONTROLADA Prueba controlada, grupo de jóvenes universitarios 3. ENCUESTA realizada a personas jóvenes |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Industria y competencia | Competidores actuales en el mercado: Empresas que actualmente venden productos o servicios de la categoría a la cual se orienta la innovación | * JFK * CFA * BANCAMIA * INTERACTUAR |
| Ventajas y desventajas de nuestra solución respecto  a las existentes en el mercado | * VENTAJAS: Bolsa de empleo, cursos gratuitos, descuentos especiales. * DESVENTAJAS: Tasas de interés altas, posicionamiento y reconocimiento del mercado, carencia en la infraestructura tecnológica, empresa muy conservadora. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Validación | ¿Cuáles son las métricas que utilizó en la validación? | Encuesta realizada a un grupo de jóvenes de la ciudad de Medellín entre 18 y 25 años de edad, que estuvieran empleados y sin empleo para mirar impacto del prototipo. |
| ¿Qué preguntas realizó a los clientes potenciales en la validación? | ¿Sabes a que se dedican las cooperativas?  ¿Cuál es la principal necesidad de los jóvenes entre los 18 a los 25 años?  ¿Si esta APP se encontrara en el mercado, ¿sentirías que ayudaría a tus necesidades ?  ¿Conoces o has escuchado sobre la cooperativa Crearcoop?  ¿Qué te gustaría ver en la APP de la cooperativa Crearcoop?  ¿Qué opinas sobre la solicitud y desembolso de créditos rápidos en la App de la cooperativa Crearcoop?  ¿Crees que la APP proporciona la suficiente seguridad para la gestión de productos?  ¿Qué opinas del prototipo y que le mejorarías? |
| Indique el número de clientes con los cuáles valido el nuevo producto/servicio | 15 |
| Indique las respuestas positivas por parte de los clientes | \*Todo muy positivo no le cambiaría nada  \*Excelente  \*Me encanta opción de ahorro para los jóvenes ya que no ahorramos  \*Buen prototipo, muy bueno que se le implemente más información específica y detallada de los servicios y algún programa o plataforma que proteja los datos de los clientes de ciberataques o robo de cuentas.  \*Es buena idea  \*Muy completo |
| Indique los comentarios negativos por parte de los clientes | \*Está muy bien, pero brindaría más información por cada ítem  \*Está bien así diseñado, la idea brinde mucha seguridad  \*Que sea más amigable en su manejo  \*La parte visual más amigable y versátil |
| ¿Qué riesgos se presentaron durante la validación | \*Que muchos de los jóvenes de los 15 encuestados, no conocían el funcionamiento de una cooperativa.  \*Que la cooperativa no es de las mas reconocidas en el mercado.  \*Que los jóvenes no tienen la cultura de ahorro.  \*Que no se preste una excelente seguridad contra ciberataques. |
| A partir de la validación, ¿Qué ajustes le realizaría al producto/servicio? | \*Ampliar información en cada opción de la APP para tener claridad en los procesos y servicios.  \*Contratar con un proveedor externo el tema de seguridad de acceso y de la APP para generar total confiabilidad a los clientes.  \*Que sea una plataforma versátil que se adapte a jóvenes y adultos en su contenido, parte visual y manejo. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Lanzamiento | Describa las estrategias de lanzamiento que implementará para el nuevo producto/servicio | Lo que se implementó para que el lanzamiento del nuevo servicio fue la siguiente estrategia donde es importante considerar una serie de pasos como:  \* Investigación de mercado por medio de la herramienta Propuesta de valor , en la cual se pudo identificar las tareas ,dolores y alegrías de nuestros clientes potenciales. Este resultado nos ayuda a comprender las necesidades y deseos de la audiencia objetivo. Donde nos ayuda a adaptar la estrategia de lanzamiento para satisfacer mejor esas necesidades.  \*Segmentación del mercado: la APP fue adaptada para jóvenes entre los 18- 25 años ya que estos son expertos en tecnología y prefieren soluciones digitales frente a aquellos menos familiarizados con la tecnología, de estratos 1,2,3 que en su mayoría no cuenten con un empleo y que tengan motivaciones, como comenzar sus estudios de educación superior o deseen emprender.  \*Posicionamiento claro: Donde mostraremos lo única que es nuestra App ya tiene factores diferenciales como una bolsa de empleo, crédito fácil ,capacitaciones financieras gratuitas y alianzas estratégicas muy interesantes descuentos entre otros.  \*marketing digital y publicidad :Donde por medio de redes sociales como Facebook , Instagram se pueda generar expectativa de lo que será el nuevo servicio , donde se muestre los factores que ayudara a mejorar en el diario vivir ,también en las oficinas ubicadas en los barrios diseñar campañas publicitarias que creen un buzz alrededor del lanzamiento.  \*Prototipo: donde se puedan identificar las mejoras que se le debe hacer al servicio antes del lanzamiento sea en su parte de calidad o lo que consideren importante implementar para que este sea un éxito, por medio de encuestas a un grupo de 15 personas .  Atención al cliente : donde se le pueda explicar al cliente dudas o todo lo relacionado con la nueva App.    Estas estrategias de manera efectiva, nos ayudaran a aumentar las posibilidades de éxito de nuestro nuevo servicio APP Cooperativa Crear Coop |

|  |
| --- |
| **Coloque una imagen o dibujo del prototipo del producto o servicio que ofrecerá** |
|  |