

TECHNOBICON S.A.

Business Case

Recaudación Redypago

06 de Junio del 2023

Versión 1.0

Contenido

	C
Caso Comercial, 7	
Caso económico, 6	
	D
Detalles del Business Case, 3	
	E
Estrategia del Caso, 4	
	P
Propuesta, 4	
	R
Resumen Ejecutivo, 3	

Control del Documento

Título del Documento	Recaudación Redypago
Versión	1.0
Autor	Mario Pólit C.
Fecha	05 de Junio del 2023

1. Resumen Ejecutivo

Redypago es una herramienta que permite a los comercios cobrar con tarjeta de crédito y débito de forma No Tradicional. Entre sus formas de pago se encuentran: Links de pago, CobroDirecto, Botón de Pago, Cobros Recurrentes, API 's, entre otras.

El proyecto que estamos buscando implementar es entrar dentro de la plataforma de recaudación del Banco para que nosotros desde el ambiente de Redypago un cliente puede escoger la opción de pago con su Banca en Línea, luego debe escoger en que banco tiene su cuenta y la herramienta procede a generar un token temporal de 6 dígitos. Una vez que tiene el token, se dirige a su Banca en línea e ingresa a la opción de “Pago de Servicios”, desde ahí va a encontrar la opción “Redypago”, una vez que la selecciona le pide que por favor digite su token y luego le presenta el valor a pagar. El cliente escoge la cuenta desde donde realizar el pago y lo ejecuta.

Una vez realizado el pago, Redypago recibe la confirmación en línea la cual es presentada tanto al consumidor como al comercio.

Lo que buscamos es poder expandir las opciones de medios de pago para transacciones en línea y de esta forma conseguimos realizar pagos desde cuenta sin riesgo alguno y de una forma sumamente transparente para el Banco, Comercio y Consumidor.

2. Detalles del Business Case

Nombre del Proyecto	Recaudación Redypago
Patrocinador del Proyecto	Technobicon S.A.
Administrador del Proyecto	Mario Pólit C
Descripción del Servicio	Pago directo desde cuentas para transacciones en línea
Partner	Banco Bolivariano

3. Estrategia del Caso

Actualmente se procesan alrededor de 80 millones de dólares anuales en Redypago siendo una herramienta alternativa para cobros por internet. Al momento de ingresar con pagos desde cuenta abrimos el espectro de posibilidades de cobro para los 1800 comercios registrados. Adicional esto nos permite abarcar nuevas posibilidades de comercios como en el mercado de distribución, desde aquí ocurren miles de transferencias al día desde las cuales el proceso de confirmación de cobro para los comercios es bastante tedioso. Con la solución de Redypago estos comercios van a poder receptar pagos directo desde cuenta y tener una confirmación en línea de esta.

De esta forma esperamos poder incrementar nuestra cantidad de comercios afiliados en un flujo de 50 mensuales, así como la cantidad de dólares procesados en un 40% anual

Así mismo el proyecto es beneficioso para el banco porque puede contar con el TRX por recaudación para negocios que actualmente no maneja y darles un servicio adicional a sus clientes.

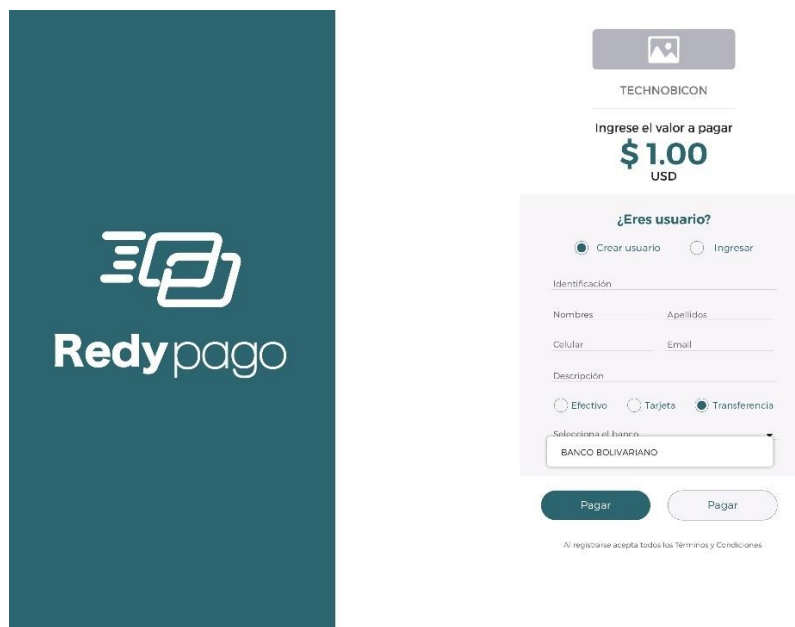
4. Propuesta

La propuesta es poder integrar “Redypago” como un servicio mas de recaudación del Banco.

Los costos por TRX que el Banco maneja son exclusivamente del Banco, nosotros como Redypago no tenemos injerencia en ese negocio.

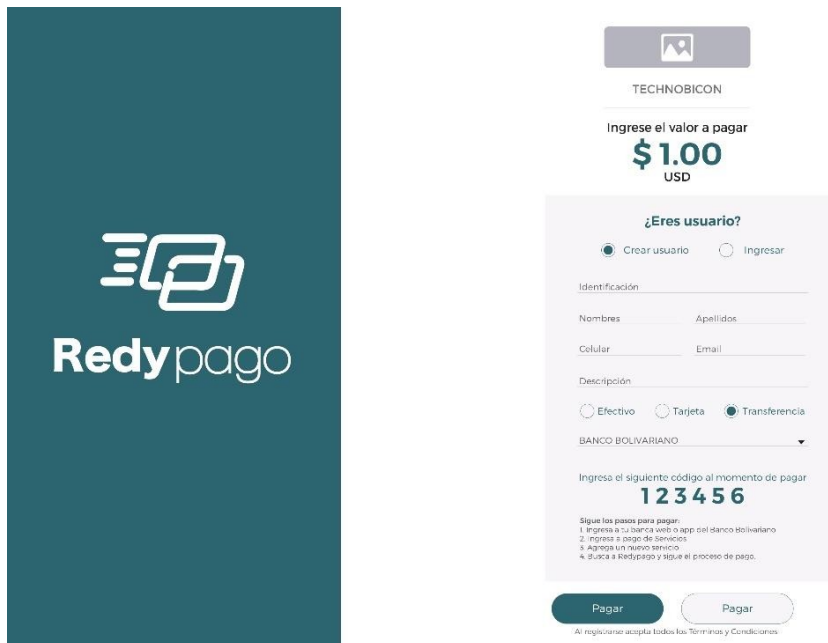
El flujo de la herramienta sería el siguiente:

1. En el ambiente de pago en Redypago, el consumidor selecciona que desea pagar con transferencia y escoge su Banco.



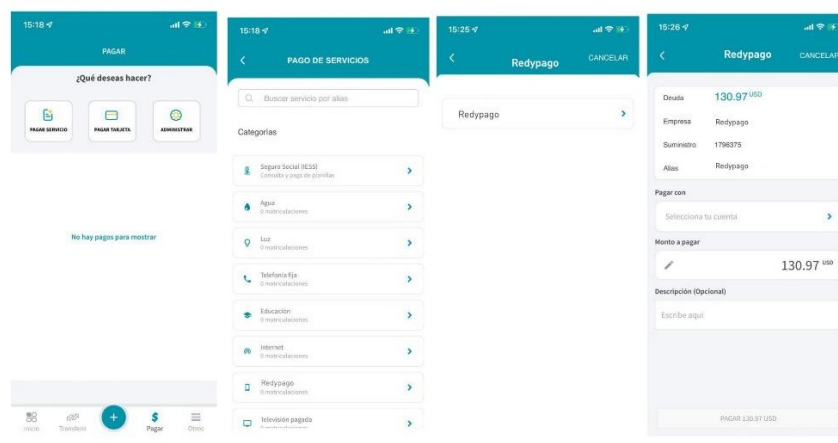


2. Luego Redypago procede a generar un Token Temporal el cual deberá ser ingresado por el usuario en su Banca en Línea.



3. El cliente procede a ingresar a su Banca en línea y realiza el proceso de pago similar a cualquier servicio que actualmente maneje.

Botón Redypago en app Banco Bolivariano



4. Caso económico

En base al estudio que manejamos esperamos poder trasladar a transacciones de Recaudación aproximadamente el 25% de lo que procesamos actualmente, es decir: 20 millones de dólares al año.

El ticket promedio de Redypago actualmente es de \$200, por ende, el cálculo serían 100 mil transacciones anuales. Si medimos la participación del Banco Bolivariano en el país que en base a la información encontrada es del 10%, podemos estimar que 10 mil transacciones anuales se podrían realizar por el servicio de recaudación del Banco.

10.000 transacciones por \$0,30 (usuarios de bBlivariano) = \$3.000 de rentabilidad

En base a nuestra expectativa de incremento de comercios y facturación 100% dirigidos hacia la recaudación, esperamos 32 millones adicionales. Si utilizamos la misma fórmula esto sería:

32'000.000 de dólares procesados

128.000 transacciones

10% de participación Bolivariano

12.800 transacciones por \$0.30 = \$3.840

Negocio representativo para Bolivariano solo en TRX = \$6.840 (Seis mil ochocientos cuarenta dólares americanos)

Esto sin contar el flujo de cartera por los montos totales procesados y servicios adicionales que se puedan generar.

5. Caso Comercial

Comercialmente es un impacto sumamente importante para el futuro de las transacciones en línea, así como el valor agregado que el Banco puede ofrecer a sus comercios. Es decir, el Banco puede ofrecer a diferentes categorías de negocios que ya pueden empezar a realizar cobros por transferencias electrónicas y tener confirmación en línea. Así mismo proyecta la imagen de siempre estar a la vanguardia tecnológica porque el nombre de Banco Bolivariano va a estar como una opción viable de cobro para todos los consumidores que accedan a la herramienta.

El impacto que esto va a generar en comercios es sumamente grande debido a que amplía la aceptación de e-commerce, amplía la cantidad de consumidores hacia este canal dado a que no toda la población económicamente activa posee una tarjeta de crédito y las tarjetas de débito en una buena mayoría no tienen una gran cantidad de transacciones autorizadas por internet, el número es bastante bajo, los Bancos no aceptan que sus tarjetas de débito sean utilizadas por internet.



Atentamente,



Firmado electrónicamente por:
MARIO MARIO
POLIT

Mario Pólit

Gerente General

Technobicon S.A.