**GRUPO 4**

**TÍTULO DEL TRABAJO:** SILABO

**CURSO:** COMPETENCIAS FUNCIONALES PARA EL TRABAJO

**PROFESOR**: JOHN PRIETO MARTINEZ

**AUTORES:** CHOQUEVILCA JIMENEZ ANGELA VETZAIDA

FERNANDEZ BACA CAMERO ROY ANTHONY

GUILLEN PAREDES RODRIGO ALONSO

HUAYNA RODRIGUEZ ABIGAIL SARA

PAUCA PANTIGOSO PAUL

TAZA FLORES SONIA ROSSMERY

VILCA APAZA CHRITIAN NICOLL

SEMESTRE: VI

AÑO: 2021 – GRUPO: 5906 AS

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

EVALUACIÓN TRABAJO ESCRITO:

Contenido : \_\_\_ Comentarios: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Trabajo Completo : \_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Presentación : \_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ortografía y Redacción : \_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Otros : \_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Nota Final : \_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ÍNDICE

[1. INTRODUCCION 3](#_Toc74300387)

[2. DESARROLLO 3](#_Toc74300388)

[I. ORIENTACION AL CLIENTE 3](#_Toc74300389)

[a. ESTRUCTURA INSTITUCIONAL 3](#_Toc74300390)

[b. MISION 3](#_Toc74300391)

[c. VISION 3](#_Toc74300392)

[d. OBJETIVO 3](#_Toc74300393)

[e. VALOR AÑADIDO 3](#_Toc74300394)

[f. NECESIDADES O DEMANDAS DEL CLIENTE 3](#_Toc74300395)

[g. ESPECTATIVAS 3](#_Toc74300396)

[h. CONSIDREACIONES GENERALES 3](#_Toc74300397)

[II. FODA DEL PRODUCTO 3](#_Toc74300398)

[III. ATENCION AL DETALLE Y PLANIFICACIÓN 3](#_Toc74300399)

[a. AREAS O SECTORES DE LA EMPRESA 3](#_Toc74300400)

[b. ETAPAS QUE COMPONEN EL DESARROLLO 3](#_Toc74300401)

[c. PROCESOS DE DESARROLLO DEL PRODUCTO 3](#_Toc74300402)

[IV. GESTION DE RECURSOS 3](#_Toc74300403)

[a. RECURSOS REQUERIDOS 3](#_Toc74300404)

[b. RECURSOS NECESARIOS PARA EL EMPRENDIMIENTO 3](#_Toc74300405)

# INTRODUCCION

# DESARROLLO

## ORIENTACION AL CLIENTE

### ESTRUCTURA INSTITUCIONAL

### MISION

Lanzar al mercado una herramienta tecnológica presentando información acerca de las diferentes entidades   financieras, estableciendo soluciones que satisfagan las necesidades de nuestros clientes, generando valor a la aplicación móvil y como para la sociedad. Donde se le facilite la decisión a la hora de navegar, ofreciendo conocimiento relacionados con temas financieros y es a la vez que lo mantendrá informado con las novedades financieras actualizadas.

### VISION

Ser referente en aplicaciones móviles a nivel nacional e internacional en relación a temas financieros (prestamos) donde el usuario se sienta convencido a la hora de tomar una decisión

Queremos brindar el aporte financiero a las personas al momento de querer obtener un préstamo, ser líder en el mercado arequipeño, fortaleciéndonos en los próximos 3 años como la app para utilizada para soluciones financieras mediante la proyección e innovación, avance tecnológico y firme compromiso con los clientes.

### OBJETIVO

### VALOR AÑADIDO

### NECESIDADES O DEMANDAS DEL CLIENTE

### ESPECTATIVAS

### CONSIDREACIONES GENERALES

1. FODA DEL PRODUCTO

|  |  |
| --- | --- |
| **FORTALEZAS** | **OPORTUNIDADES** |
| **1.   Asesora de manera más rápida las entidades financieras con menos tasa de interés**  **2.   La asesoría es más personalizada y actualizada para los conocimientos de los acreedores a los próximos créditos**  **3.   Cuenta con personal calificado en la instalación de software y procedimientos para el funcionamiento de la aplicación**  **4.   La aplicación es netamente virtual para evitar largas colas y sobre todo contagios por el brote de este nuevo virus** | **1.   hoy en día hay cooperativas que recientemente son creadas que no disponen de mucha información por ende no podemos obtener mucha información**  **2.   la app que hoy en día no actualizan la información de las tasas que día a día aumentan o bajan entonces por ese aspecto no podemos mantener un seguimiento con fuente concreta**  **3.   contar con una sede donde nuestros clientes de mayor edad que no manejan mucho la tecnología puedan asesorarse se manera presencial**  **4.   fomentar nuestra app en los medios de comunicación no solo por internet sino también por tv, radio, etc.** |
| **DEBILIDADES** | **AMENAZAS** |
| **1.   falta de un centro de atención al cliente**  **2.   las apps iguales a la de nuestra cuenta con más publicidad**  **3.   la app carece de un celular de gama media a gama alta** | **1.       hoy en día todas las entidades financieras cuentan con su sitio web que actualizan sus tasas diariamente**  **2.       el cambio de políticos y elecciones presidencias tiene como consecuencia los cambios de tasas y precios**  **3.       la falta de internet a zonas rurales donde los comerciantes requieran financiación** |

## ATENCION AL DETALLE Y PLANIFICACIÓN

### AREAS O SECTORES DE LA EMPRESA

### ETAPAS QUE COMPONEN EL DESARROLLO

### PROCESOS DE DESARROLLO DEL PRODUCTO

## GESTION DE RECURSOS

### RECURSOS REQUERIDOS

### RECURSOS NECESARIOS PARA EL EMPRENDIMIENTO