

En el último mes, el número de consultas acerca de Prestapp fue alta en el mes, teniendo un total de 40 consultas que es aproximadamente 2 por día.

Etiquetas de fila	Meta	WhatsApp		Meta	WhatsApp		
a - promo lluvia.html		165	165	8	17	25	190
info prestapp.html	4	24	28	3	9	12	40
1 - presupuesto transferencia.html		6	6		2	2	8

También hemos publicado varias veces, a lo largo de estos meses, publicaciones que atraigan a clientes a consultar su disponibilidad:





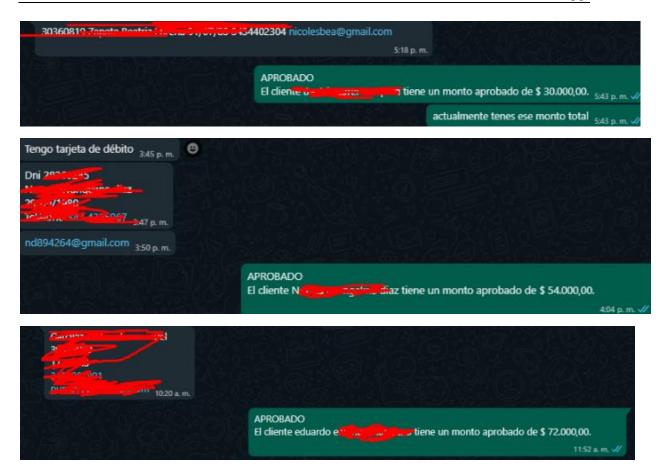


Además de publicaciones hechas con el precio en cuotas del simulador de cuotas de prestapp:



El problema que surge son los bajos montos autorizados por cliente



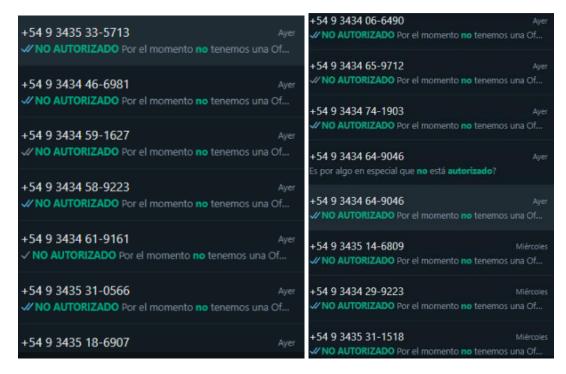


Están muy por debajo de nuestro ticket promedio, que se sitúa en los \$100.000 (en el mes)

Promedio: \$ 100.667,79 Recuento: 354

Por lo tanto, ofertas inferiores a ese monto limitan la capacidad de compra de nuestros potenciales clientes (Tanto de Prestapp como de El Outlet). Amén de las cantidades de prospectos rechazados





Lo que no se entiende es en que se basa para realizar el monto autorizado. Sospechamos que se usa el score crediticio, pero tomándome por ejemplo a mi:



Que teniendo un score crediticio bueno y un recibo de sueldo de \$420.000 solo me acepta un monto de \$30.000





Tengo dos propuestas al respecto. La primera es que la ultima semana de cada mes hagamos la "Semana de las cuotas" donde tengamos un 10% de descuento con Prestapp, de los cuales absorba 5% El Outlet, y 5% Prestapp. La idea es motivar el consumo en aquellas fechas donde las ventas suelen caer



Otra alternativa sería que, en esa semana promocional, Prestapp pueda subir el promedio de oferta financiera. Si es necesario, podemos pedir recibos de sueldo de la gente para garantizar su estabilidad financiera. Entendemos que la oferta se basa en el score financiero, pero ya se siente muy por debajo de la capacidad de compra de nuestros clientes. Nosotros no pretendemos que se autoricen todos los potenciales clientes, pero si aumentar el monto disponible a aquellos que tengan bajo estrés financiero y buena situación crediticia