

20210423 REUNION PFM AROMERALES

El no tiene agobio de tiempo

--chatbot

--databricks

--meniga, personetics

PERSONETICS – MENIGA

Meniga casi tiene el mismo porfolio que nosotros: categorización, agregación, wrap.

Misma cadena de valor.

Cashback.

Marketing muy grande llegando a acuerdos con hm, zara, Starbucks.

Mucho enfoque en esta idea que es muy interesante → myvalue aun no tiene capacidad para llegar a acuerdos con retailers.

Unido → proyecto pfm con wizink en Portugal (ahí wizink si tiene capacidad para llegar a acuerdos) → aquí tenemos la data de usuarios categorizada.

Personetics no tiene PFM. El engagement se pierde.

Personetics se monta encima del pfm que tienen los bancos.

4 etapas de personetics (nosotros estamos en la primera).

Viajes: cuando se determina que ha viajado:

Vacaciones en Cádiz

Fines de semana: en la sierra, en burgos. En Barcelona.

Entender cuanto se ha gastado en un viaje → viajero o no.

*****hacer caso de uso viajes**

Proyección a 3 meses (de trabajo?)

*****hacer 45-50 insights realizables a un periodo de tiempo más corto (la herramienta marketiniana le preocupa menos a Andres).**

Coinscrap ya hace lo del money scout → ya muy currado → tpv virtual → andres prefiere un movimiento al mes → es una capa para mover el dinero

*****overbudget spending:**

Te estas gastando mas q en los últimos meses:

- Mensualizado: con respecto al mes anterior
- Anualizado: con respecto al mes del año anterior

Supermercados: your spending at groceries is higher (y mostrar una gráfica) tras mostrar una alerta (puede ser una alerta de gasto para un proveedor, por sectores, o incluso carnicería (que es sector) o fast food).

Alertas de gasto por categorías

Resumen de gastos por localización de viajes (fijar un criterio para ver que es un viaje por localización/distancia a casa/trabajo y tiempo).

Un gasto recurrente en Pontevedra no podría ser considerado un viaje.

Suscripciones: cuando te van a venir las suscripciones/recibos.

¿sabes que te estás gastando 125 eur/mes en suscripciones?

Colegios profesionales, asociaciones de antiguos alumnos, tecnología (Coursera, linkedin, Evernote, lastpass, hp impresora casa, Microsoft office, tecnología [Coursera 40 eur, linkedin 45 eur, Evernote, lastpass, hp instant ink, ms office, Spotify 10 eur, itunes 5 eur, Netflix 8 eur, Disney+, hbo,]).

*****Tipar las suscripciones:** por proveedores o sectores de actividad → de esta manera podremos identificar servicios duplicados.

Avisos por gastos recurrentes/recibos: gimnasio, luz, gas, comunidad, seguro coche (avisar antes de 2 meses para poder cambiarlo), seguro casa (avisar antes de 2 meses para poder cambiarlo), ibi, ivtm.

La itv ya es más complicado averiguarlo pero se puede dar un aviso si el año pasado pasaste la itv puedes dar un aviso 12 meses después q alo mejor te toca llevar el coche a la itv.

El chatbot es menos prioritario

Predicciones: tendencias de gastos e ingresos pasados categorizados y predecir capacidad de ahorro.

Hasta ahora para hacer todas estas funcionalidades no se requieren hacer operaciones de big data sino de **BI Business Intelligence y predicciones temporales**.