UNIVERSIDAD ICESI

MENTOR FINANCIERO

TRANSFORMANDO VIDAS ALCANZANDO SUEÑOS

Mentor Financiero
Proyecto innovador III

María del Pilar Toro Velásquez
Gustavo Andrés Ramirez Torres

Trabajo de Grado para optar por el título de
MBA

Director de trabajo de Grado
Felipe López Mora

Universidad Icesi
Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas
Santiago de Cali, diciembre 2024

CONTENIDO

Pág.

INDRODUCCIÓN

1. **Definición del Problema** 6
   - **1.1 hipótesis de Problema / Cliente** 6
   - **1.2 Validación del problema** 7
2. **Análisis del contexto** 13
   - **2.2 Análisis de la industria** 13
   - **2.2 Análisis de tendencias** 13
   - **2.3 Descripción del problema validado y su impacto** 18
   - **2.4 Magnitud del Problema** 18
   - **2.5 Características del Problema y Relevancia para los Clientes** 19
   - **2.6 Relevancia para los Posibles Perfiles de Clientes** 19
3. **Análisis de Competencia** 19
   - **3.1 Panorama competitivo** 19
   - **3.2 Comparación de competidores** 20
4. **Definición del cliente y/o usuarios** 22
   - **4.1 Descripción del adoptador temprano y/o usuarios** 22
5. **Definición de Mercado** 24
   - **5.1 Potencial de Mercado (Total Addressable Market – TAM)** 24
   - 5.2 **Mercado Disponible (Serviceable Available Market – SAM** 25
   - **5.3 Mercado Objetivo (Serviceable Obtainable Market – SOM)** 26
6. **Estrategia de Abordaje del Mercado B2B en el Valle del Cauca y Escalabilidad Nacional** 26
   - **6.1 Alianzas con Cooperativas y Bancos** 26
   - **6.2 Alianzas con Empresas para Programas de Bienestar Financiero Corporativo** 27
   - **6.3 Expansión y Escalabilidad a Nivel Nacional en el Modelo B2B** 27
7. **Estrategias de Fidelización y Retención en el B2B** 27
8. **Diseño de la solución** 28
   - **8.1 Priorización de las funcionalidades** 29
   - **8.2 Roadmap de la solución** 30
   - **8.3 Prototipado rápido** 30
   - **8.4 Experimentación de la solución** 32
9. **Diseño de la propuesta de valor** 35
   - **9.1 Mapa de valor** 35
   - **9.2 Descripción de la propuesta de valor** 36

9.3 Matriz de valor 37
10. Business Model 38
10.1. Estrategia go-to-market / Canales 38
11. Modelo de monetización y fuentes de ingresos 40
11.1 Modelo Freemium: Acceso Gratuito y Servicios Premium 40
11.2 Asesorías Personalizadas (B2C) 40
11.3 Consultoría y Servicios Personalizados (B2B) 40
11.4 Partnerships y Alianzas Estratégicas 40
11.5. Venta de Cursos y Contenidos Especializados (B2C y B2B) 41
12. Relacionamiento del cliente 41
13. Experimentación de la oferta 44
13.1 Plan de experimentación 44
14. Estrategia de mercado y crecimiento 46
14.1 Plan de marketing 46
14.2 Plan de Ventas 46
15. Infraestructura y aspectos legales y administrativos 47
15.1 Elementos operativos 47
15.2 Elementos administrativos 48
15.3 Aspectos legales y reglamentarios 51
16. Viabilidad financiera y evaluación de riesgos 52
16.1 Estados financieros y Retorno de la inversión 52

CONCLUSIONES 58
BIBLIOGRAFIA 59
ANEXOS 60

Resumen

En el contexto de una sociedad caracterizada por el consumo excesivo y la falta de educación financiera, este proyecto aborda los problemas de sobreendeudamiento y estrés financiero que afectan a profesionales con ingresos medios y altos. Estos problemas no solo impactan negativamente su bienestar financiero, sino también su salud mental y emocional, limitando su calidad de vida.

A través de una solución innovadora e integral que combina educación financiera, herramientas de gestión personalizadas y acompañamiento psicológico, se busca empoderar a los individuos para transformar sus hábitos financieros, mejorar su estabilidad económica y reducir los niveles de ansiedad asociados al manejo del dinero. Este enfoque holístico destaca por su capacidad de generar un impacto positivo tanto en la dimensión económica como emocional de los usuarios.

Palabras clave: Educación financiera, sobreendeudamiento, estrés financiero, salud emocional, gestión financiera, bienestar económico, hábitos financieros.

Abstract

In a society characterized by excessive consumption and lack of financial education, this project addresses the issues of over-indebtedness and financial stress affecting middle- and high-income professionals. These challenges not only negatively impact their financial well-being but also their mental and emotional health, limiting their quality of life.

Through an innovative and comprehensive solution that combines financial education, personalized management tools, and psychological support, the project aims to empower individuals to transform their financial habits, improve their economic stability, and reduce anxiety levels associated with money management. This holistic approach stands out for its ability to create a positive impact both economically and emotionally for users.

Keywords: Financial education, over-indebtedness, financial stress, emotional health, financial management, economic well-being, financial habits.

Introducción

En la sociedad actual, estamos inmersos en una cultura consumista que incita a las personas a gastar cada vez más, sin proporcionar un marco claro que les permita gestionar sus finanzas personales de manera efectiva. Esta carencia de educación financiera adecuada para manejar deudas, mantener un flujo de caja saludable, ahorrar e invertir, conduce a decisiones financieras erróneas que, con el tiempo, asfixian y agotan a las personas. Este problema afecta a todos los niveles de ingresos, ya que incluso quienes cuentan con ingresos altos sufren las consecuencias de una gestión financiera inadecuada, experimentando una creciente ansiedad y estrés que los sumen en un estado de desesperación y una sensación de pérdida de control sobre su bienestar financiero.

El impacto de esta situación es significativo. El alto endeudamiento y la baja liquidez no solo generan estrés y ansiedad, sino que también afectan negativamente la calidad de vida y el bienestar general de las personas. La inseguridad financiera limita la capacidad de estos profesionales para planificar y alcanzar sus metas a corto, mediano y largo plazo. Además, el estrés financiero puede tener consecuencias adversas en la salud mental y física, lo que subraya la necesidad urgente de soluciones que proporcionen educación financiera y herramientas de gestión personalizadas para mejorar su situación financiera y, en última instancia, su calidad de vida.

El proyecto plantea el desafío de desarrollar una solución innovadora que aborde el problema desde una perspectiva integral. Nuestra propuesta combina educación financiera y herramientas avanzadas de gestión de flujo de caja con un componente psicológico esencial. Este enfoque reconoce que la salud financiera está intrínsecamente conectada con la salud mental y los sistemas de creencias de cada persona. A través del acompañamiento psicológico, ayudamos a los usuarios a tomar consciencia de sus hábitos financieros y detonantes emocionales, permitiéndoles transformar su situación y empoderándolos para tomar decisiones más conscientes y sostenibles a largo plazo.

A lo largo de este trabajo, se desarrollarán los elementos clave que respaldan esta propuesta de valor diferenciadora. Esto incluye una validación profunda del problema, basada en datos de fuentes primarias y secundarias, un análisis detallado de la competencia para identificar brechas en el mercado, y una serie de experimentaciones para validar la viabilidad de la solución. La implementación de esta propuesta apunta a transformar no solo las finanzas personales, sino también a reducir los niveles de estrés financiero en la sociedad, promoviendo un impacto positivo en el bienestar económico y emocional de la población.

1. Definición del Problema

1.1 Hipótesis de Problema / Cliente

Ana es una mujer de 40 años que ha trabajado arduamente para llegar a donde está. Con un nivel educativo alto y una destacada carrera profesional, ha alcanzado una posición directiva en la empresa para la que trabaja. A primera vista, su vida parece perfecta: éxito profesional, una buena red de contactos y un estilo de vida envidiable. Sin embargo, la realidad de Ana es muy diferente.

A pesar de su éxito, Ana se siente constantemente presionada por mantener un estilo de vida que compita con el de sus colegas directivos, quienes ganan más que ella. Este deseo la lleva a frecuentar restaurantes caros, aceptar invitaciones a eventos sociales y comprar ropa nueva para cada ocasión. Además, cada vez que asiste a una reunión social, siente la necesidad de llevar un obsequio, lo que incrementa aún más sus gastos.

Ana no tiene un buen conocimiento sobre el manejo del dinero. Como resultado, sus deudas en tarjetas de crédito han ido acumulándose. Cada mes, al recibir su salario, Ana se da cuenta de que sus ingresos no son suficientes para cubrir todos sus gastos. Desesperada, recurre a nuevos créditos para poder llegar a fin de mes, lo que solo agrava su situación financiera.

Este ciclo de endeudamiento ha comenzado a afectar profundamente la vida de Ana. Se siente atrapada en una bola de nieve de deudas que no deja de crecer. Cada vez que mira sus estados de cuenta, una sensación de angustia la invade. El estrés financiero ha comenzado a afectar su salud mental y emocional. Ana se ha vuelto irascible y se siente constantemente al borde del colapso.

La frustración y la impotencia son una constante en su vida. Ana intenta calmar su ansiedad a través de nuevas compras, pensando que eso le dará una sensación de alivio. Sin embargo, cada nueva compra solo añade más deuda y más estrés. Ana se siente atrapada en un círculo vicioso del que no puede escapar. Las noches de Ana están llenas de insomnio y preocupaciones. Se pregunta cómo llegó a este punto y cómo podrá salir de esta situación. La presión de mantener una imagen exitosa y la carga de las deudas la están consumiendo. Ana siente que, a pesar de todo su esfuerzo y éxito profesional, no tiene control sobre su vida financiera. La desesperación la lleva a buscar soluciones, pero no sabe por dónde empezar.

En su trabajo, Ana comienza a perder la concentración. El estrés financiero afecta su desempeño y su relación con los colegas. Se siente avergonzada de su situación y teme que, si alguien se entera, podría perder el respeto que ha ganado a lo largo de los años. Ana se encuentra en una encrucijada, necesitando desesperadamente una solución a su creciente problema financiero. Sabe que debe hacer algo para recuperar el control de su vida, pero no sabe cómo. La historia de Ana es un reflejo de la realidad de muchas personas que, a pesar de su éxito profesional, luchan con problemas financieros debido a la falta de educación y planificación financiera.

Como se ha presentado en la historia el problema de sobreendeudamiento y mala gestión financiera es cada vez más común entre profesionales exitosos como Ana, quienes, a pesar de tener altos niveles educativos y buenas carreras, se ven atrapados en un ciclo de deuda y estrés financiero. Este fenómeno se observa especialmente entre aquellos que sienten la presión de mantener un estilo de vida acorde con sus posiciones laborales, lo que los lleva a incurrir en gastos excesivos sin un adecuado conocimiento o planificación financiera.

La falta de educación financiera y la presión social por mantener una imagen exitosa han creado una situación en la que muchas personas, al igual que Ana, se encuentran lidiando con deudas crecientes y un impacto negativo en su salud mental. Este problema no solo es prevalente, sino que también es un reflejo de una necesidad urgente de soluciones que combinen educación financiera, manejo de deudas y apoyo emocional para ayudar a las personas a recuperar el control de sus finanzas y su bienestar.

1.2 Validación del Problema

Para la validación del problema, se recopilaron datos a través de diversos experimentos que se centraron en analizar la situación problemática y el mercado objetivo. A continuación, se detallan los métodos de acercamiento utilizados para la validación correspondiente y los resultados obtenidos:

1.2.1 Experimentos *realizados*

1.2.1.1 Entrevistas de profundidad

Se llevaron a cabo entrevistas con el objetivo de obtener una comprensión detallada de los desafíos financieros y necesidades de clientes potenciales. Los entrevistados fueron profesionales con ingresos medios-altos, enfrentando problemas financieros como deudas significativas, planificación para la educación de sus hijos, y gestión del ahorro a largo plazo. Las entrevistas, realizadas tanto en persona como virtualmente, involucraron a una muestra de 10 individuos cuidadosamente seleccionados.

Durante estas sesiones, se exploraron en profundidad sus hábitos financieros, incluyendo presupuestos mensuales, inversiones y estrategias de ahorro. Además, se discutieron las principales fuentes de estrés financiero, como la falta de liquidez y la planificación para emergencias, así como las soluciones que consideran más adecuadas para mejorar su bienestar financiero a corto y largo plazo.
Durante estas entrevistas, se utilizó un cuestionario estructurado con las siguientes preguntas:

- ✓ ¿Podrías contarme sobre una situación reciente en la que hayas tenido dificultades para cubrir un gasto o pago importante? ¿Cómo te sentiste en ese momento?
- ✓ ¿Con qué frecuencia sientes estrés debido a tus finanzas personales?
- ✓ ¿El estrés financiero ha afectado tu salud mental o emocional? Si es así, ¿cómo?
- ✓ ¿Sientes presión para gastar dinero en cosas que te mantengan al mismo nivel que tus colegas o amigos?
- ✓ ¿En qué situaciones sientes más esta presión?
- ✓ ¿Sientes que tienes el conocimiento necesario para manejar tus finanzas de manera efectiva?
- ✓ ¿Has buscado alguna vez educación financiera o asesoría? Si no, ¿qué te ha impedido hacerlo?
- ✓ ¿Te sientes atrapado/a en un ciclo de endeudamiento? ¿Cómo describirías tu experiencia con las deudas?
- ✓ ¿Qué has intentado hacer para reducir tus deudas y qué resultados has obtenido?
- ✓ ¿Cómo ha afectado tu situación financiera tus relaciones con amigos y familiares?
- ✓ ¿El estrés financiero ha influido en tu desempeño o relaciones en el trabajo?
- ✓ ¿Te sientes insatisfecho/a con tu vida a pesar de tu éxito profesional? ¿Por qué?
- ✓ ¿Experimentas sentimientos de desesperanza o frustración debido a tus finanzas?
- ✓ ¿Sueles comprar cosas impulsivamente cuando te sientes estresado/a o ansioso/a? ¿Qué tipo de cosas sueles comprar?
- ✓ ¿Cómo te sientes después de realizar compras impulsivas?

A partir del cuestionario planteado, se pueden definir varias hipótesis a resolver para entender mejor los factores que afectan las finanzas personales y cómo estos influyen en el comportamiento y bienestar de los individuos. Aquí se presentan algunas hipótesis relevantes:

- ✓ ***Insuficiencia de Liquidez y su Impacto Emocional***
  Hipótesis: Los individuos que experimentan dificultades frecuentes para cubrir pagos importantes presentan niveles elevados de estrés y frustración.
  Objetivo: Determinar si las dificultades para cubrir gastos esenciales contribuyen a un incremento significativo del estrés financiero y la inseguridad emocional. **Conclusión:** Aproximadamente el 65% de los entrevistados reportaron haber tenido problemas recientes para cubrir pagos importantes, describiendo sentimientos de ansiedad y frustración en esos momentos.

- ✓ ***Frecuencia del Estrés Financiero***
  Hipótesis: Las personas sienten estrés financiero regularmente, afectando su estabilidad mental y emocional.
  Objetivo: Validar si el estrés financiero recurrente tiene un impacto negativo en la salud mental de los individuos, llevándolos a una situación de insatisfacción general.

Conclusión: El 70% de los participantes afirmaron experimentar estrés financiero de forma semanal, y el 30% indicaron que el estrés es constante.

- ✓ ***Presión Social y los Gastos Impulsivos***
  Hipótesis: La presión social y la necesidad de mantener un estilo de vida acorde al entorno influyen en los gastos impulsivos.
  Objetivo: Identificar si la presión para mantener un nivel social similar al de amigos y colegas es un factor determinante en los gastos no planificados.
  Conclusión: El 58% de los entrevistados siente una fuerte presión social para mantener un estilo de vida acorde al de su entorno profesional. Además, el 45% admitió haber hecho compras impulsivas debido a esta presión, especialmente en ropa y entretenimiento

- ✓ ***Falta de Educación Financiera y el Ciclo de Endeudamiento***
  Hipótesis: La falta de educación financiera adecuada contribuye al ciclo de endeudamiento.
  Objetivo: Evaluar si el desconocimiento sobre la gestión de finanzas personales está directamente relacionado con el endeudamiento persistente y la baja capacidad de ahorro.
  Conclusión: El 72% de los participantes identificaron su falta de conocimientos financieros como una causa principal de sus problemas de deuda.

- ✓ ***Búsqueda de Asesoría Financiera***
  Hipótesis: Las personas no buscan asesoría financiera debido a barreras como la falta de tiempo, dinero o desconocimiento de recursos accesibles.
  Objetivo: Explorar las razones que impiden a los individuos buscar educación financiera o asesoría y cómo se puede mejorar el acceso a estos recursos.
  Conclusión: Aunque el 60% de los entrevistados consideraron buscar asesoría financiera, solo el 20% efectivamente lo hizo. Los principales motivos de los que no buscaron asesoría fueron la falta de tiempo y la percepción de que estos servicios son costosos

- ✓ ***Impacto del Estrés Financiero en las Relaciones Personales y Laborales***
  Hipótesis: El estrés financiero afecta negativamente las relaciones personales y el desempeño laboral.
  Objetivo: Examinar si el estrés relacionado con la situación financiera interfiere en la dinámica con amigos, familiares y en el entorno laboral.
  Conclusión: Un 65% de los encuestados señaló que el estrés financiero ha afectado sus relaciones personales, y un 35% indicó que ha influido negativamente en su rendimiento laboral.

- ✓ ***Hipótesis de la Desesperanza y Frustración Relacionada con la Vida Profesional***
  Hipótesis: Los individuos que experimentan problemas financieros graves tienden a sentirse insatisfechos con su vida, a pesar de su éxito profesional.

Objetivo: Evaluar si la carga de estrés financiero opaca la percepción de éxito y satisfacción profesional.
Conclusión: Aunque el 50% de los entrevistados se sienten satisfechos profesionalmente, un 40% declaró que el estrés financiero los hace sentir insatisfechos con sus vidas en general.

- ✓ ***Hipótesis sobre el Comportamiento de Compra Impulsiva***
  Hipótesis: Las personas realizan compras impulsivas como una forma de aliviar temporalmente el estrés o la ansiedad.
  Objetivo: Determinar si existe una relación directa entre el estrés financiero y las compras impulsivas, así como el tipo de productos adquiridos y las emociones posteriores a la compra.
  Conclusión: El 55% de los entrevistados admitió realizar compras impulsivas cuando están estresados, especialmente en artículos de lujo y entretenimiento. Además, el 60% de estos individuos expresaron sentir arrepentimiento después de estas compras.

1.2.1.2 Encuestas en línea

Adicionalmente se llevaron a cabo encuestas en línea con el objetivo de obtener una comprensión más profunda de las actitudes, comportamientos y necesidades financieras de los encuestados, especialmente en relación con sus hábitos de gasto, manejo de deudas y uso de servicios financieros. Las encuestas fueron distribuidas a través de redes sociales y plataformas profesionales, obteniendo respuestas de 20 participantes.

A continuación, se detallan los objetivos relevantes que se pueden detectar en función de las preguntas incluidas en la encuesta:

Identificación de Problemas Financieros Comunes:

- Evaluar la frecuencia y el tipo de dificultades financieras que enfrentan los encuestados, como problemas para cubrir gastos importantes o la acumulación de deudas.

Detección de Estrés Financiero y su Impacto:

- Medir el nivel de estrés financiero experimentado por los encuestados y cómo este afecta su salud mental, emocional y su desempeño laboral.

Análisis de Comportamientos de Gasto:

- Comprender si los encuestados sienten presión para gastar en función de su entorno social, y cómo esta presión influye en sus decisiones financieras y en la acumulación de deudas.

Evaluación de la Educación Financiera:

- Determinar si los encuestados sienten que tienen el conocimiento necesario para manejar sus finanzas y si han buscado o estarían dispuestos a buscar educación financiera o asesoría profesional.

Impacto del Ciclo de Endeudamiento:

- Explorar si los encuestados se sienten atrapados en un ciclo de endeudamiento y qué estrategias han intentado implementar para salir de este ciclo.

Impacto en Relaciones y Bienestar General:

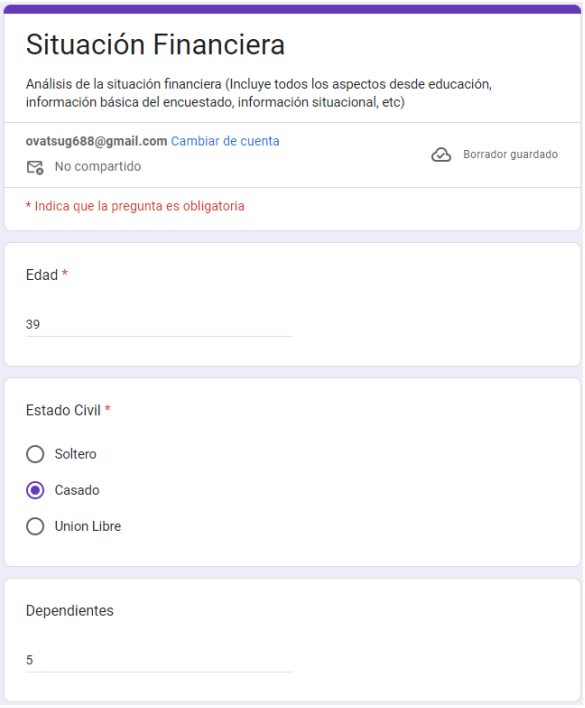
- Analizar cómo las dificultades financieras están afectando las relaciones personales y profesionales de los encuestados, así como su nivel general de satisfacción con su vida a pesar de sus éxitos profesionales.

Compras Impulsivas y su Relación con el Estrés:

- Examinar la relación entre el estrés financiero y las compras impulsivas, identificando qué tipo de artículos compran impulsivamente y cómo se sienten después de estas compras.

Estos objetivos son fundamentales para identificar áreas donde el proyecto puede intervenir y ofrecer soluciones que aborden tanto las necesidades financieras como las emocionales de los usuarios. Además, los resultados obtenidos podrían ayudar a definir mejor el perfil de los clientes objetivo y diseñar estrategias personalizadas que aborden los problemas identificados.

A continuación, se relaciona el modelo de encuesta realizado (https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScME-48tO-7FxhubKFl87vGqSBCZ-Ptxs3BiGTUl_fIIC0GGw/viewform?vc=0&c=0&w=1&flr=0)


Situación Financiera

Análisis de la situación financiera (Incluye todos los aspectos desde educación, información básica del encuestado, información situacional, etc)

ovatsug688@gmail.com Cambiar de cuenta

No compartido

Borrador guardado

* Indica que la pregunta es obligatoria

Edad *

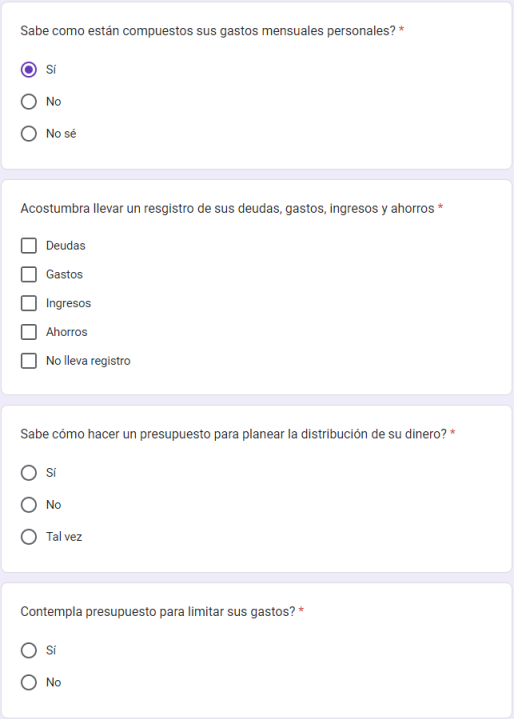
39

Estado Civil *

- Soltero
- Casado
- Union Libre

Dependientes

5


Sabe como están compuestos sus gastos mensuales personales? *

- Sí
- No
- No sé

Acostumbra llevar un resgistro de sus deudas, gastos, ingresos y ahorros *

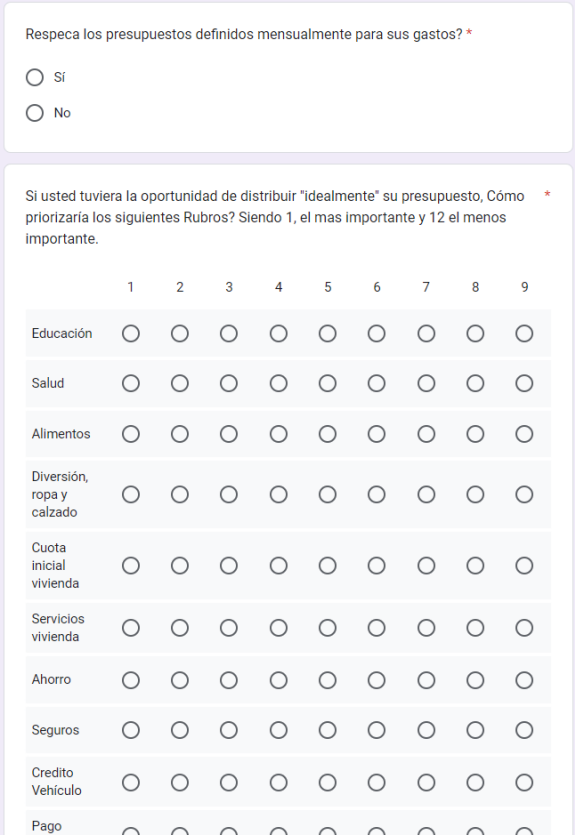
- Deudas
- Gastos
- Ingresos
- Ahorros
- No lleva registro

Sabe cómo hacer un presupuesto para planear la distribución de su dinero? *

- Sí
- No
- Tal vez

Contempla presupuesto para limitar sus gastos? *

- Sí
- No

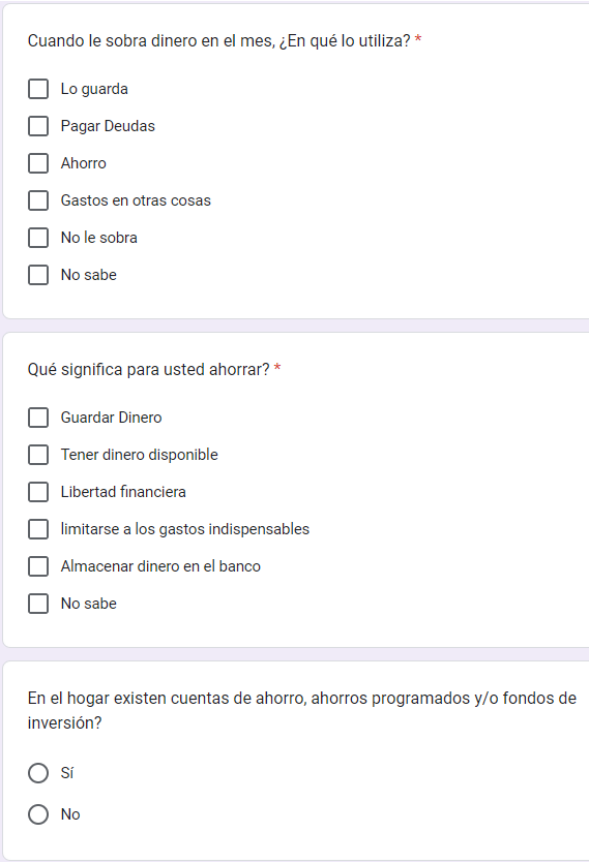


Respeca los presupuestos definidos mensualmente para sus gastos? *

- Sí
- No

Si usted tuviera la oportunidad de distribuir "idealmente" su presupuesto, Cómo priorizaría los siguientes Rubros? Siendo 1, el mas importante y 12 el menos importante. *

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Educación									
Salud									
Alimentos									
Diversión, ropa y calzado									
Cuota inicial vivienda									
Servicios vivienda									
Ahorro									
Seguros									
Credito Vehículo									
Pago									



Cuando le sobra dinero en el mes, ¿En qué lo utiliza? *

- Lo guarda
- Pagar Deudas
- Ahorro
- Gastos en otras cosas
- No le sobra
- No sabe

Qué significa para usted ahorrar? *

- Guardar Dinero
- Tener dinero disponible
- Libertad financiera
- limitarse a los gastos indispensables
- Almacenar dinero en el banco
- No sabe

En el hogar existen cuentas de ahorro, ahorros programados y/o fondos de inversión?

- Sí
- No

Los principales hallazgos encontrados durante el proceso de validación se presentan a continuación:

***Frecuencia y Gravedad del Estrés Financiero*:** La mayoría de los encuestados experimenta estrés financiero con frecuencia, y este estrés es particularmente intenso cuando se enfrentan a gastos inesperados o grandes pagos. Muchos reportaron sentir una profunda ansiedad y preocupación en esos momentos, lo que afecta su bienestar general.

Impacto en la Salud Mental y Emocional: Un alto porcentaje de los participantes indicó que el estrés financiero ha tenido un impacto negativo en su salud mental, manifestándose en síntomas como ansiedad, insomnio y, en algunos casos, depresión. Este estrés también ha afectado sus relaciones personales y su rendimiento laboral.

***Falta de Educación Financiera*:** Muchos de los entrevistados admitieron que no tienen el conocimiento necesario para manejar sus finanzas de manera efectiva. Aunque algunos han considerado buscar educación financiera o asesoría, la mayoría no lo ha hecho debido a la

falta de tiempo, el costo asociado o la percepción de que estos servicios no son accesibles para ellos.

Ciclo de Endeudamiento: Una gran parte de los participantes se siente atrapada en un ciclo de endeudamiento del que no pueden escapar. Describieron su experiencia con las deudas como compleja, mencionando que cada mes recurren a más crédito para cubrir los pagos, lo que solo agrava su situación.
***Impacto en las Relaciones y el Trabajo*:** El estrés financiero ha afectado negativamente las relaciones personales de los encuestados, causando tensiones con amigos y familiares. Además, este estrés también ha influido en su desempeño laboral, llevando a una disminución de la productividad y afectando las relaciones con colegas.

***Compras Impulsivas*:** Un número significativo de encuestados confesó realizar compras impulsivas cuando se sienten estresados o ansiosos. Estas compras suelen incluir artículos de lujo o entretenimiento, que, aunque proporcionan un alivio temporal, posteriormente generan más culpa y aumentan la deuda, exacerbando el ciclo de estrés.

Insatisfacción y Desesperanza: A pesar de su éxito profesional, muchos de los encuestados expresaron una profunda insatisfacción con sus vidas debido a la carga financiera. Sienten que, a pesar de su esfuerzo y logros, están perdiendo el control sobre su bienestar financiero y experimentan desesperanza y frustración constantes.

Estos hallazgos resaltan la necesidad urgente de soluciones que aborden tanto la educación financiera como el apoyo emocional, ofreciendo a las personas no solo herramientas para manejar sus finanzas, sino también para romper el ciclo de estrés y deuda que afecta su calidad de vida.

2. Análisis de Contexto

2.1 Análisis de la Industria

El sector financiero en América Latina está experimentando una transformación significativa debido a diversos factores macroeconómicos, tecnológicos y sociales. A nivel general, la región enfrenta desafíos como altos niveles de deuda pública, una desaceleración económica en algunos países y un aumento en la inflación, lo cual afecta tanto a los consumidores como a las empresas. A esto se suma la presión por mejorar la inclusión financiera en una región donde un gran segmento de la población sigue sin acceso a servicios financieros formales.

Desde el punto de vista de la oferta, las instituciones financieras tradicionales están siendo desafiadas por la aparición de fintechs y soluciones digitales que buscan cubrir las necesidades no satisfechas por los bancos convencionales. La digitalización ha permitido el desarrollo de

herramientas de gestión financiera personal, aplicaciones de ahorro automatizado y servicios de asesoría financiera en línea, que están ganando popularidad entre los consumidores, especialmente entre los jóvenes y las personas de ingresos medios que buscan un mayor control sobre sus finanzas.
Algunos de los aspectos clave que impulsan el mercado son:

- **Digitalización y Tecnología**: La adopción de nuevas tecnologías, como la inteligencia artificial, el machine learning y el análisis de datos, está revolucionando la manera en que los consumidores interactúan con los servicios financieros. Estas tecnologías permiten personalizar las ofertas de productos y mejorar la experiencia del usuario.

- **Inclusión Financiera**: A medida que los gobiernos y organizaciones internacionales promueven la inclusión financiera, surgen oportunidades para desarrollar productos y servicios que lleguen a poblaciones no bancarizadas o sub bancarizadas, ampliando así el mercado potencial.

- **Educación Financiera**: Existe un creciente reconocimiento de la importancia de la educación financiera como un medio para mejorar la estabilidad económica personal. Esto ha llevado a un aumento en la demanda de servicios que no solo gestionen las finanzas, sino que también eduquen a los usuarios sobre cómo manejar mejor su dinero.

Los clientes están cada vez más informados y exigentes en cuanto a los productos financieros que eligen. Buscan soluciones que no solo sean accesibles y fáciles de usar, sino que también ofrezcan un valor agregado, como asesoramiento personalizado y apoyo en la toma de decisiones financieras. Además, hay una creciente preocupación por la seguridad de los datos y la privacidad, lo que impulsa la demanda de soluciones tecnológicas seguras y transparentes.

El mercado financiero en América Latina se está moviendo hacia una mayor digitalización y personalización de los servicios. La tendencia hacia la automatización de procesos, la personalización basada en datos y la integración de soluciones financieras con servicios de bienestar está configurando el futuro del sector. Además, se espera que la colaboración entre fintechs y bancos tradicionales continúe creciendo, lo que podría llevar a una mayor innovación y competencia en el mercado.

El sector financiero en América Latina está experimentando una transformación significativa, impulsada por varios segmentos clave. Jóvenes profesionales y millennials están a la vanguardia de esta evolución, buscando soluciones financieras que sean accesibles, móviles y que ofrezcan una experiencia de usuario superior. Este grupo es crucial para la adopción de nuevas tecnologías y productos digitales, lo que está impulsando la innovación en el sector. Por otro lado, las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) representan un mercado esencial para la innovación en servicios financieros, con una demanda creciente de opciones de financiamiento alternativo y herramientas de gestión de flujos de caja que les permitan crecer y mantenerse competitivas.

Además, los consumidores subbancarizados ofrecen un enorme potencial de crecimiento, especialmente con la expansión de servicios financieros digitales que facilitan el acceso al crédito, ahorro e inversión a través de plataformas móviles.

En contraste, la banca tradicional, aunque sigue siendo un jugador dominante, está perdiendo terreno frente a las fintechs, especialmente en términos de satisfacción del cliente y adopción de nuevas tecnologías. Los créditos al consumo convencionales también están en declive, ya que los consumidores prefieren opciones más flexibles y adaptadas a sus necesidades personales, lo que refleja un cambio hacia soluciones financieras más personalizadas y digitales.

En resumen, el sector financiero en América Latina está en una fase de transición, impulsada por la digitalización, la demanda de mayor inclusión financiera y la necesidad de educación financiera. Los actores que puedan adaptarse a estos cambios, ofreciendo soluciones innovadoras y centradas en el cliente, estarán en una posición sólida para aprovechar las oportunidades de crecimiento en la región.

2.2 Análisis de Tendencias

Las tendencias tecnológicas en el sector financiero están siendo impulsadas principalmente por la adopción de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial (IA), blockchain, y la creciente digitalización de los servicios financieros. A continuación, se presenta un resumen de las principales tendencias tecnológicas que están moldeando el panorama financiero en el país y podrían poner en peligro el modelo de negocio:

1. **Generative AI y Automatización**: La inteligencia artificial, especialmente los modelos de IA generativa están transformando áreas como la prevención de fraudes, la evaluación de riesgos crediticios y la personalización de servicios financieros. Esta tecnología permite a las instituciones financieras analizar grandes volúmenes de datos para detectar patrones inusuales, automatizar el trading algorítmico y ofrecer asesoramiento financiero personalizado a gran escala. La IA es cada vez más crucial para mejorar la eficiencia operativa y la toma de decisiones en tiempo real.

2. **Blockchain**: Aunque la adopción de blockchain en Colombia aún está en una etapa temprana, se espera que esta tecnología juegue un papel crucial en la mejora de la transparencia, la seguridad y la eficiencia de las transacciones financieras. Aplicaciones como pagos transfronterizos, préstamos descentralizados y la financiación comercial están comenzando a ganar tracción. Blockchain tiene el potencial de reducir costos operativos y mejorar la trazabilidad y seguridad de las transacciones, lo que podría revolucionar la infraestructura financiera tradicional.

3. **Big Data y Analítica**: El uso de big data en el sector financiero permite a las empresas extraer información valiosa sobre el comportamiento de los clientes, optimizar procesos operativos y mejorar la experiencia del usuario. A través del análisis predictivo, las instituciones pueden

gestionar mejor los riesgos, detectar fraudes y crear campañas de marketing más efectivas, segmentadas a las necesidades específicas de los clientes.

4. **Autenticación Biométrica**: Con el aumento de las amenazas cibernéticas, la autenticación biométrica está ganando popularidad en el sector fintech de Colombia. Tecnologías como el reconocimiento facial, escaneo de huellas dactilares y biometría conductual están siendo adoptadas para garantizar la seguridad de las transacciones financieras y proteger la información sensible de los usuarios.

En Colombia, el entorno normativo está experimentando cambios importantes que afectan tanto a las Fintech como a las instituciones financieras tradicionales. las tendencias normativas más relevantes se presentan a continuación:

1. **Open Banking**: El gobierno colombiano ha avanzado en la implementación de un marco normativo para promover el open banking, facilitado por el Decreto 1297 de 2022. Esta regulación busca fomentar la innovación financiera permitiendo que terceros accedan a los datos de los usuarios bancarios, siempre con su consentimiento, para ofrecer servicios personalizados. Este enfoque podría generar nuevas oportunidades para las Fintech, pero también impone la necesidad de cumplir con estrictos requisitos de seguridad y privacidad de datos.

2. **Protección de Datos**: Las leyes colombianas, como la Ley 1581 de 2012 y la Ley 1266 de 2008, regulan la protección de datos personales, lo que es crucial para las Fintech que manejan información sensible. El cumplimiento de estas normativas es fundamental para operar en el país, especialmente dado el énfasis en la privacidad y la seguridad de los datos en un entorno cada vez más digital.

3. **Impuestos sobre Transacciones Financieras**: La reciente reforma tributaria, que entró en vigor el 1 de enero de 2023, incluye un impuesto del 0.4% sobre muchas transacciones financieras, lo que podría representar un obstáculo para los startups Fintech que buscan operar en Colombia. Esta medida está destinada a aumentar los ingresos fiscales, pero podría desalentar la innovación y la inversión en el sector.

4. **Impuestos Corporativos**: La reforma tributaria anterior mantiene una tasa general del impuesto sobre la renta corporativa del 35%, pero introduce un recargo temporal del 5% para ciertas industrias, incluida la financiera. Este cambio podría afectar la rentabilidad de las empresas del sector, especialmente aquellas que operan con márgenes reducidos.

Las tendencias sociales en América Latina están teniendo un impacto significativo en la adopción y crecimiento de las plataformas Fintech y de finanzas personales. Las principales tendencias se presentan a continuación:

9 **Crecimiento en el Uso de Aplicaciones Fintech**: La adopción de aplicaciones Fintech en América Latina ha crecido un 54% en 2023, superando a otras regiones como EMEA (Europa, Medio Oriente y África). Este crecimiento se debe en parte a la alta penetración de smartphones y el acceso a internet en la región, lo que facilita que los usuarios adopten soluciones digitales para sus necesidades financieras. Las aplicaciones más utilizadas incluyen pagos móviles, servicios bancarios digitales, y cada vez más, opciones relacionadas con criptomonedas y comercio de acciones.

10 **Demanda por Inclusión Financiera**: Una gran parte de la población latinoamericana sigue estando subbancarizada o directamente excluida de los servicios financieros tradicionales. Las Fintech están abordando esta brecha, proporcionando acceso a servicios como microcréditos, pagos digitales y financiamiento peer-to-peer. Este enfoque no solo está ampliando el acceso a servicios financieros, sino que también está catalizando un cambio en cómo los consumidores gestionan su dinero.

11 **Cambio hacia Servicios Financieros Digitales**: Con la pandemia y el cambio acelerado hacia la digitalización, cada vez más personas en América Latina están optando por bancos digitales y plataformas de gestión de finanzas personales que no requieren sucursales físicas. Esto es particularmente relevante entre los jóvenes y millennials, quienes prefieren la conveniencia y accesibilidad que ofrecen estas soluciones digitales.

12 **Crecimiento de la Confianza en las Fintechs**: A medida que las Fintech continúan demostrando su capacidad para ofrecer servicios seguros y eficientes, la confianza en estas plataformas ha crecido. Sin embargo, persisten desafíos relacionados con la volatilidad económica y la regulación, que pueden influir en la percepción y adopción de estas tecnologías. Las Fintech deberán continuar adaptándose a estos cambios y asegurando la transparencia en sus operaciones para mantener y aumentar la confianza del consumidor.

13 **Tendencias en la Integración Financiera**: La integración de servicios financieros, como la financiación embebida y el open banking, está ganando popularidad. Estas soluciones permiten a las empresas ofrecer servicios financieros directamente a través de sus plataformas, lo que facilita el acceso a crédito y otros servicios financieros para una gama más amplia de consumidores, incluidos aquellos que tradicionalmente han sido excluidos del sistema financiero formal.

El modelo de negocio debe estar preparado para adaptarse rápidamente a las tendencias tecnológicas, normativas, sociales y demográficas que están transformando el sector financiero en América Latina. La capacidad de innovar, adoptar nuevas tecnologías y responder a los cambios regulatorios y sociales será crucial para mantenerse competitivo en un mercado en constante evolución.

2.3 Descripción del problema validado y su impacto

Muchos profesionales con ingresos medios y altos carecen de las habilidades necesarias para gestionar eficazmente sus finanzas, lo que se traduce en decisiones impulsivas de compra, sobreendeudamiento y falta de liquidez. Esto se debe a una combinación de desconocimiento financiero y la presión social por mantener un estilo de vida que supera sus capacidades económicas reales.

Además, la falta de control emocional refuerza comportamientos financieros poco saludables, como priorizar el consumo inmediato sobre la planificación financiera a largo plazo, perpetuando un ciclo de estrés y precariedad económica.

2.4 Magnitud del Problema

Según el Banco de la República, el indicador de carga financiera de los hogares se sitúa en el 34.7%, lo que indica que una cuarta parte de los ingresos de las familias se destina al pago de deudas. Las deudas pueden llegar a ser perjudiciales para la salud. Estudios han comprobado que las personas que pasan por una crisis financiera tienen más probabilidades de desarrollar problemas de salud mental que los que no enfrentan dificultades económicas.

Una investigación realizada por la Universidad de Southampton y la Universidad de Kingston en Inglaterra (2013) analizó la relación entre los problemas de salud y de la deuda. En esta se detectó que más del 25% de los participantes que estaban endeudados tenían problemas de salud mental.

Por su parte, un estudio realizado por la antropóloga Elizabeth Sweet, que estudia la relación entre las deudas y la salud en la Universidad de Massachusetts, en 2014 encontró que las deudas podrían contribuir al desarrollo de una salud precaria.

El análisis, que contó con la participación de 8.400 personas entre los 24 y 32 años, midió la relación entre las deudas y la salud teniendo en cuenta factores como el estatus socioeconómico, el ingreso familiar y las condiciones de salud preexistentes. Entre los hallazgos más importantes está que las deudas afectan a la población más joven y que cerca del 20% de los encuestados aseguró que aunque liquidara sus activos seguiría endeudado. De igual manera, las personas con deudas iguales o superiores a sus ingresos totales presentaban las peores condiciones de salud.

Así mismo, se analiza una base de datos de 6500 profesionales con ingresos medios y altos, identificado un sobre endeudamiento cercano al 70% de estos profesionales, de acuerdo con la central de información de análisis, al inferir esto sobre el potencial de profesionales en Colombia que según el DANE devengan más de $5 millones al mes, se identifica una necesidad clara de mejorar sus finanzas teniendo en cuenta su endeudamiento excesivo.

2.5 Características del Problema y Relevancia para los Clientes

- ✓ Desconocimiento y Falta de Educación Financiera: Muchos profesionales exitosos carecen de una educación financiera adecuada. Este desconocimiento les impide gestionar eficientemente sus recursos financieros, lo que da lugar a decisiones mal informadas que resultan perjudiciales a largo plazo. La falta de educación en áreas críticas como el manejo de deudas, la planificación para el futuro y la inversión contribuye a un ciclo de endeudamiento que es difícil de romper.

- ✓ Alto Endeudamiento y Baja Liquidez: La gestión inadecuada de las finanzas personales frecuentemente conduce a niveles insostenibles de deuda. La falta de liquidez limita la capacidad de estos individuos para hacer frente a emergencias financieras, lo que afecta tanto su estabilidad económica como su bienestar emocional. Esta situación crea un círculo vicioso donde el aumento de la deuda y la baja liquidez refuerzan mutuamente su impacto negativo en la calidad de vida.

- ✓ Impacto en la Calidad de Vida y el Bienestar: Las dificultades financieras generan un ciclo de estrés y ansiedad que deteriora el bienestar general. Los individuos atrapados en este ciclo experimentan una disminución en su capacidad para concentrarse en su crecimiento personal y profesional, lo que impacta negativamente en su rendimiento laboral y en su satisfacción general con la vida. La falta de control sobre sus finanzas perpetúa un estado de insatisfacción y frustración que afecta todos los aspectos de su vida.

2.6 Relevancia para los Posibles Perfiles de Clientes

El perfil de cliente principal para nuestra empresa incluye a profesionales con ingresos medios y altos que, a pesar de su éxito profesional, enfrentan desafíos significativos en la gestión de sus finanzas personales. Este grupo está en busca de soluciones prácticas y efectivas que les permitan mejorar su situación financiera, reducir la ansiedad asociada y alcanzar una mayor calidad de vida.

Al ofrecer asesoramiento financiero personalizado, acompañamiento psicológico, y herramientas avanzadas de gestión, nuestra empresa se posiciona como una solución integral para estos individuos. Les ayudamos a tomar el control de sus finanzas, a superar las barreras emocionales que impiden una gestión financiera eficaz, y a construir un futuro financiero sólido y sostenible.

3. Análisis de Competencia

3.1 Panorama Competitivo

Para entender el panorama competitivo del sector financiero y de asesoría, se identificaron varias empresas y soluciones con diferentes posicionamientos. **La Banca Tradicional** es considerada un jugador establecido, ofreciendo una amplia gama de servicios financieros que incluyen préstamos, inversiones y asesoría financiera.

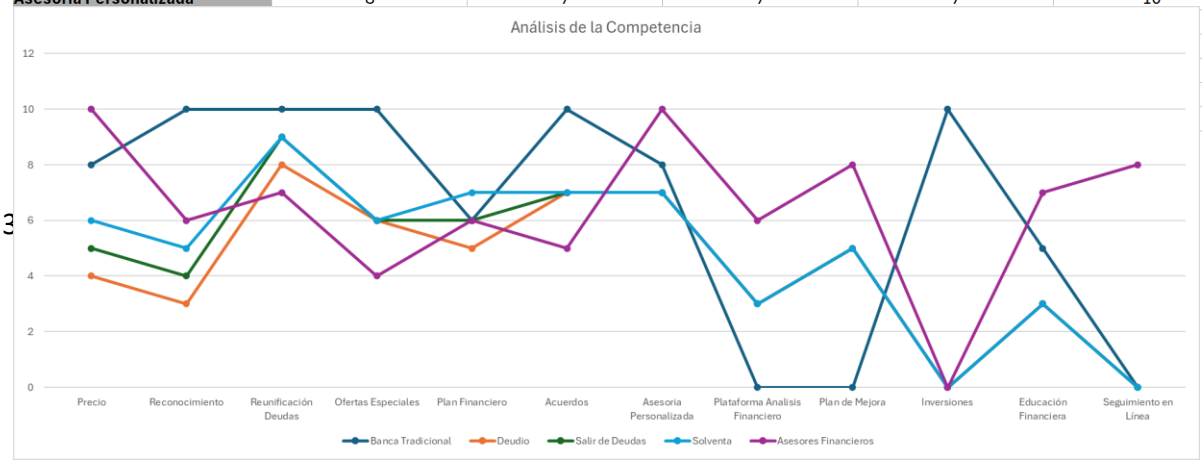
Por otro lado, **Deudio** es un nuevo jugador en el mercado, destacándose por sus soluciones innovadoras para el manejo de deudas y asesoría financiera basada en tecnología avanzada. **Salir de Deudas** se posiciona como un jugador de nicho, especializado en ayudar a los clientes a salir de deudas a través de programas de pago y asesoría personalizada. Similarmente, los **Asesores Financieros** también se consideran jugadores de nicho, proporcionando asesoría financiera personalizada y un seguimiento continuo a sus clientes. Solventa, otro jugador establecido, se centra en ofrecer soluciones de financiamiento y asesoría para mejorar la salud financiera de sus clientes.

Además de estas empresas, existen soluciones sustitutas o alternativas para los problemas financieros, como aplicaciones de gestión financiera personal, plataformas de educación financiera en línea y comunidades de apoyo financiero en redes sociales. Estos nichos específicos del sector indican una demanda creciente por soluciones diversificadas y personalizadas que aborden los desafíos financieros de manera efectiva.

3.2 ***Comparación de Competidores***

Para efectuar la comparación de los competidores, se identificaron las características más representativas que los clientes buscan en las soluciones financieras. A partir de estas características, se evaluó y calificó a cada competidor. El objetivo de este análisis es identificar áreas clave en las que nuestra solución puede diferenciarse y destacar en el mercado.

	Banca Tradicional	deudio	salir de DEUDAS	Solventa	Asesores Financieros
Precio	8	4	5	6	10
Reconocimiento	10	3	4	5	6
Reunificación Deudas	10	8	9	9	7
Ofertas Especiales	10	6	6	6	4
Plan Financiero	6	5	6	7	6
Acuerdos	10	7	7	7	5
Asesoria Personalizada	8	7	7	7	10



Tomando como referencia el análisis previo, se evaluaron las oportunidades de mejora de cada competidor con el fin de identificar áreas en las que podamos obtener una ventaja sobre el mercado objetivo. Los resultados de este análisis se resumen a continuación:

14 **Precio**: Asesores Financieros ofrecen los precios más competitivos, lo que puede atraer a una clientela sensible al costo.

15 **Reconocimiento y Confianza**: Banca Tradicional tiene el mayor reconocimiento, lo que les otorga una ventaja en términos de confianza del cliente.

16 **Reunificación de Deudas**: Banca Tradicional y Salir de Deudas destacan en esta área, ofreciendo soluciones robustas para la gestión de deudas.

17 **Asesoría Personalizada**: Asesores Financieros se destacan por su asesoría altamente personalizada, lo que puede ser un diferenciador clave en el mercado.

18 **Plataforma de Análisis Financiero**: Asesores Financieros también destacan en el uso de plataformas de análisis financiero avanzadas, lo cual es crucial para atraer a clientes más jóvenes y tecnológicamente avanzados.

Las oportunidades para obtener una ventaja competitiva se centran en varios aspectos clave. Primero, desarrollar una plataforma robusta de análisis financiero, seguimiento en línea y acompañamiento psicológico que nos diferencie de la banca tradicional y otros competidores. Esta plataforma no solo brindará datos financieros, sino que integrará el apoyo emocional para que los usuarios comprendan y manejen mejor los factores psicológicos que influyen en sus decisiones financieras. Además, ofrecer programas avanzados de educación financiera que incluyan módulos sobre la relación entre emociones y finanzas permitirá atraer a clientes interesados en mejorar su conocimiento financiero y en desarrollar un enfoque más consciente de sus finanzas.

También, enfocar nuestros esfuerzos en planes de mejora personalizados que se adapten a las necesidades cambiantes de los clientes, cubriendo una deficiencia actual en el mercado. Estos planes incluirán sesiones de acompañamiento psicológico, ayudando a los usuarios a establecer y mantener hábitos financieros saludables. Finalmente, proporcionar un seguimiento continuo en línea para aumentar la retención de clientes y mejorar la satisfacción general, con un enfoque no solo en la información financiera, sino también en el apoyo psicológico. Esto ayudará a mejorar los hábitos de gasto y asegurar que la solución proporcione los resultados esperados, construyendo una relación de confianza a largo plazo con cada cliente.

Este detalle se evidencia en nuestra propuesta, donde atendemos varias de las necesidades que nuestros competidores no satisfacen y nos brindarían esa ventaja competitiva en el mercado:

Solución	MENTOR FINANCIER	deudio	salir de DEUDAS	Solventa	Banca Tradicional
Reunificación de Deudas	✓	✓	✓	✓	✓
Plan Financiero	✓	✗	✗	✗	✗
Acuerdos	✓	✓	✓	✓	✓
Asesoría Personalizada	✓	✓	✓	✓	✓
Plataforma Análisis Financiero	✓	✗	✗	✗	✗
Plan de Mejora	✓	✓	✓	✓	✓
Inversiones	✓	✗	✗	✗	✓
Educación Financiera	✓	✗	✗	✗	✗
Seguimiento en Línea	✓	✗	✗	✗	✓

4 Definición del cliente y/o usuarios

4.1 Descripción del adoptador temprano y/o usuarios

Nuestros compradores potenciales son profesionales con ingresos medio-altos (Estimamos ingresos mayores a 7 millones de pesos) que, a pesar de su éxito laboral y económico, enfrentan desafíos significativos en la gestión de sus finanzas personales. Este grupo incluye ejecutivos de empresas, emprendedores y profesionales que tienen un flujo de ingresos robusto, pero carecen de las habilidades, el conocimiento, la consciencia o el tiempo necesario para manejar eficientemente sus finanzas.

Razones para la Elección del Adoptador Temprano

Después de un análisis clave de los clientes potenciales del servicio, tenemos las siguientes razones para elegir al adoptador temprano de la solución:

1. *Alta Disposición Para Pagar*: Los profesionales con altos ingresos están dispuestos a invertir en servicios que les ahorren tiempo y optimicen su rendimiento financiero.

2. *Necesidad Apremiante*: Estos profesionales enfrentan una alta presión y estrés debido a su situación financiera, lo que aumenta su necesidad de soluciones efectivas y personalizadas.

3. *Compatibilidad con el Producto*: Los servicios personalizados de asesoramiento financiero y educación avanzada encajan perfectamente con las necesidades y expectativas de este segmento de mercado.

Perfil del Cliente

Entendiendo las diferentes características de nuestro mercado potencial, efectuamos la validación de los motivadores del cliente. Este análisis nos permite entender de manera clara como el cliente compra, que buscar resolver y como vamos a curar esos dolores que hemos podido identificar. Este detalle del análisis se deja en los Jobs, Pains y Gains asociados al cliente y el problema presentados:

Jobs

- ✓ Estrés financiero persistente
- ✓ Dificultad para cumplir con los pagos
- ✓ Interés en mejorar su bienestar financiero
- ✓ Altos niveles de endeudamiento
- ✓ Baja liquidez mes a mes
- ✓ Deseo de cambiar sus hábitos financieros
- ✓ Baja calidad de vida

Pains

- ✓ Estrés financiero debido a su alto nivel de endeudamiento.
- ✓ Dificultad para cumplir con los pagos mensuales de sus deudas.
- ✓ Preocupación constante por su situación financiera y el impacto en su calidad de vida.
- ✓ Sentimientos de ansiedad y desesperanza respecto a su futuro financiero.
- ✓ La sensación de estar atrapada en un ciclo de deudas sin una solución clara.
- ✓ La necesidad de encontrar una manera efectiva de gestionar sus finanzas y salir de su situación de endeudamiento.
- ✓ La falta de conocimientos y recursos para tomar decisiones financieras informadas y estratégicas.
- ✓ La falta de apoyo o guía para navegar por su situación financiera actual y encontrar soluciones efectivas.

Gains

- ✓ Reducción del estrés financiero.
- ✓ Mejora en su bienestar emocional.
- ✓ Mayor estabilidad financiera.
- ✓ Mejora en su calidad de vida.
- ✓ Ahorro de dinero a largo plazo al evitar pagar altos intereses.
- ✓ Capacidad para establecer y alcanzar nuevas metas financieras.
- ✓ Mayor flexibilidad financiera para responder a emergencias y oportunidades.

- ✓ Sentimiento de empoderamiento al tomar el control de su situación financiera.
- ✓ Mejor relación con su familia al reducir la presión financiera.
- ✓ Posibilidad de invertir en su futuro y el de su familia con mayor confianza.
- ✓ Mejora en su salud física y mental al reducir la ansiedad relacionada con el dinero.
- ✓ Mayor capacidad para disfrutar de experiencias y actividades sin preocupaciones financieras.
- ✓ Sentimiento de logro y satisfacción al superar los desafíos financieros.

Teniendo en cuenta todas las características identificadas en nuestro cliente, creamos el siguiente Buyer Persona que nos permitirá validar esos rasgos, características, dolores y comportamientos de compra asociados a nuestros clientes objetivo.

5. Definición de Mercado

5.1 Potencial de Mercado (Total Addressable Market – TAM)

En el Valle del Cauca, el sector profesional con ingresos medios y altos está constituido por alrededor de 50,000 personas, según datos de la Cámara de Comercio de Cali y el Observatorio del Mercado Laboral Regional.

Estos incluyen profesionales en sectores como salud, derecho, administración y ejecutivos de medianas y grandes empresas, muchos de los cuales enfrentan desafíos en la gestión de sus finanzas personales debido a la presión social y el desconocimiento en temas financieros.

A nivel nacional, en Colombia, el TAM se amplía de manera significativa. El segmento objetivo de profesionales de ingresos medio-altos en Colombia se estima en 1 millón de personas, distribuidos en las principales ciudades del país (Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga).

Este tamaño total de mercado representa el potencial de escalabilidad del proyecto a nivel nacional, lo que sería alcanzable con una adecuada estrategia de expansión en colaboración con empresas, cooperativas y entidades financieras en diferentes regiones.

5.2 Mercado Disponible (Serviceable Available Market – SAM)

Para el Valle del Cauca, se estima un SAM de aproximadamente 20,000 personas, incluyendo empleados de empresas y asociados de cooperativas como los representados en las entrevistas realizadas, quienes estarían interesados en programas de asesoría y educación financiera. Este número representa una fracción del TAM, enfocado en aquellos sectores donde ya se han establecido conexiones e interés.

Para la escalabilidad a nivel país, el SAM podría llegar a 200,000 personas en Colombia. Esto incluye empleados de empresas en ciudades principales, así como miembros de cooperativas, bancos y otras entidades financieras dispuestas a invertir en el bienestar financiero de sus colaboradores y clientes. Esta proyección considera alianzas estratégicas y una demanda en aumento por educación financiera en el país.

5.3 Mercado Objetivo (Serviceable Obtainable Market – SOM)

En el Valle del Cauca, el SOM se estima en **2,000 personas**, lo cual representa aproximadamente el 10% del SAM regional. Este mercado objetivo inicial está compuesto por aquellos clientes de empresas y cooperativas con los que ya se han establecido relaciones, lo cual facilitaría la implementación y una adopción rápida en esta fase inicial.

Para la escalabilidad a nivel nacional, el SOM proyectado asciende a **20,000 personas**. Este tamaño de mercado sería alcanzable a través de la expansión progresiva en ciudades clave del país, inicialmente Bogotá y Medellín, donde se concentra una alta proporción de los profesionales de ingresos medio-altos. La estrategia nacional de expansión requerirá fortalecer alianzas y optimizar recursos para atender a estos nuevos clientes en diferentes regiones del país.

Para abordar el mercado definido en el modelo B2B, el proyecto de asesoría financiera integral se estructurará de manera que maximice el alcance y la efectividad de la solución a través de alianzas estratégicas con empresas, cooperativas y entidades financieras. Este enfoque permitirá implementar la propuesta en instituciones que deseen mejorar la estabilidad financiera y el

bienestar de sus empleados o asociados, generando un impacto positivo en su productividad y calidad de vida.

A continuación, se describe la estrategia de abordaje del mercado en los niveles de TAM, SAM y SOM:

6 Estrategia de Abordaje del Mercado B2B en el Valle del Cauca y Escalabilidad Nacional

6.1 Alianzas con Cooperativas y Bancos

Las entrevistas realizadas con representantes de la gerencia de una cooperativa y la presidencia de un banco han confirmado el interés de estas entidades en brindar programas de asesoría financiera a sus miembros o clientes. Esto representa una oportunidad para posicionar el proyecto como un servicio de valor agregado que las cooperativas y bancos pueden ofrecer, diferenciándose en el mercado y fortaleciendo la lealtad de sus usuarios.

Estrategia de Abordaje:

- **Presentación de un Programa de Asesoría Integral**: Se desarrollará una propuesta de valor diferenciada, donde se destaque la combinación de asesoría financiera y apoyo psicológico, adaptada a las necesidades específicas de los asociados o clientes.

- **Modelo de Pago y Estructura de Servicios**: Ofrecer planes de suscripción a través de los cuales las cooperativas y bancos paguen una tarifa mensual o anual en función del número de usuarios que participen en el programa. Esta opción permite que la entidad financiera incluya el programa en su paquete de beneficios para asociados y clientes.

- **Capacitación de Personal y Seguimiento**: Capacitar a líderes y personal de las cooperativas y bancos sobre la relevancia del asesoramiento financiero para asegurar una implementación exitosa y, a la vez, realizar un seguimiento mensual del impacto en la situación financiera de los participantes.

6.2 Alianzas con Empresas para Programas de Bienestar Financiero Corporativo

Muchas empresas en el Valle del Cauca y Colombia reconocen la importancia del bienestar financiero como parte de sus programas de beneficios para empleados, ya que una salud financiera deficiente puede influir negativamente en la productividad, el ausentismo y el bienestar general del equipo. En este sentido, el programa de asesoría financiera integral puede posicionarse como un componente de bienestar financiero para los colaboradores de empresas de diferentes sectores.

Estrategia de Abordaje:

- **Propuesta de Valor para el Departamento de Recursos Humanos**: Realizar presentaciones específicas para los departamentos de Recursos Humanos y Bienestar en empresas objetivo, mostrando cómo el asesoramiento financiero integral puede

mejorar la calidad de vida de los empleados y, a su vez, aumentar su productividad y compromiso.

- **Planes de Implementación Escalonada**: Ofrecer diferentes niveles de servicio, desde programas de educación financiera en talleres grupales hasta asesoramiento personalizado y acompañamiento psicológico, que se adapten a las necesidades y presupuesto de cada empresa.

- **Resultados Tangibles para la Empresa**: Establecer indicadores de éxito medibles, como la reducción en ausentismo, menor rotación y mejora en el rendimiento laboral. Proporcionar informes periódicos que permitan a las empresas visualizar los beneficios directos del programa en su plantilla.

6.3 Expansión y Escalabilidad a Nivel Nacional en el Modelo B2B

El modelo de expansión nacional se sustentará en alianzas estratégicas con entidades financieras, cámaras de comercio y asociaciones empresariales que faciliten la adopción del programa en otras regiones de Colombia, como Bogotá, Medellín y Barranquilla.

Estrategia de Escalabilidad:

- **Convenios con Cámaras de Comercio y Gremios Empresariales**: Colaborar con cámaras de comercio y asociaciones empresariales para realizar seminarios y talleres gratuitos que generen interés en el programa de asesoría financiera entre empresas de diferentes tamaños y sectores.

- **Red de Aliados Financieros**: Crear alianzas con bancos y cooperativas de diversas ciudades, promoviendo el programa como una herramienta para mejorar la cartera de clientes y fidelizar a los asociados. Estas entidades actuarán como multiplicadores del servicio, logrando una mayor captación de usuarios a través de sus redes.

- **Plataforma Digital para la Escalabilidad**: Desarrollar una plataforma digital que permita gestionar el acceso al programa a nivel nacional, facilitando el seguimiento en tiempo real de los avances y el impacto de la asesoría para los usuarios y empresas. Esta plataforma permitiría además integrar servicios complementarios como simuladores de deuda, herramientas de planificación y seguimiento de metas financieras.

7 .Estrategias de Fidelización y Retención en el B2B

Para asegurar la fidelización y retención de las empresas y entidades aliadas, se implementarán estrategias de comunicación y mejora continuas en el servicio.

Estrategia de Fidelización:

- **Informes Personalizados de Impacto**: Proporcionar informes personalizados a cada empresa o cooperativa sobre el progreso de sus empleados o asociados, demostrando los beneficios y el impacto del programa en su bienestar financiero.
- **Servicios de Seguimiento Continuo**: Establecer sesiones de retroalimentación periódicas con las empresas y cooperativas para ajustar y mejorar el programa según las necesidades emergentes.

- **Desarrollo de Programas Avanzados**: Ofrecer servicios adicionales, como sesiones avanzadas de planificación patrimonial o asesoramiento para el retiro, que generen un valor añadido para los usuarios y fortalezcan la relación con las entidades aliadas.

8.Diseño de la solución

6.1 Análisis de alternativas competitivas y tendencias tecnológicas (incluyendo tecnologías SMAC - Social, Mobile, Analytics y Cloud y tecnologías DAR – Blockchain, Inteligencia Artificial y Realidad Extendida, Biotecnología y Nuevas tecnologías de energías renovables)

El mercado de América Latina está experimentando un rápido crecimiento en aplicaciones financieras, con una variedad de startups y empresas tradicionales que compiten por ofrecer soluciones innovadoras. Los principales competidores en el ámbito de la gestión financiera personal y asesoría incluyen a Nubank, Ualá, Mercado Pago, y dLocal, ofreciendo servicios que van desde tarjetas de crédito y pagos digitales hasta soluciones de ahorro e inversión.

Las tecnologías SMAC están impulsando la transformación digital en el sector financiero, por medio de la integración con plataformas sociales permite a las compañías a interactuar con los usuarios de manera más personalizada, aprovechando los datos sociales para ofrecer recomendaciones financieras más precisas. Esto también facilita la adopción de soluciones financieras a través de comunidades en línea y recomendaciones de pares.

El móvil es el centro de la mayoría de las soluciones en la región. La penetración de smartphones ha permitido a las Fintech ofrecer servicios financieros a una población que históricamente ha estado subbancarizada. La movilidad facilita el acceso a servicios financieros en cualquier lugar y en cualquier momento.

El análisis de datos es crucial para la personalización de servicios financieros. Las compañías utilizan Big Data y analíticas avanzadas para comprender mejor el comportamiento del usuario, predecir necesidades financieras y ofrecer recomendaciones personalizadas. Esto también es esencial para la gestión de riesgos y la prevención de fraudes.

Finalmente, La adopción de tecnologías en la nube permite a las compañías escalar rápidamente sus servicios, mejorar la seguridad y reducir los costos operativos. La nube facilita la integración de múltiples servicios y la creación de plataformas financieras más robustas y accesibles.

Moviéndonos un poco a las tecnologías DAR, la IA está transformando la forma en que las compañías interactúan con los clientes y gestionan sus operaciones. Desde chatbots que ofrecen asesoramiento financiero hasta algoritmos de machine learning que analizan el comportamiento del usuario para ofrecer recomendaciones personalizadas.

Adicionalmente la realidad extendida podría ofrecer experiencias inmersivas para la educación financiera o la simulación de escenarios financieros complejos.

8.1 Priorización de las funcionalidades

Funcionalidad	Impacto en el Usuario (1-5)	Esfuerzo de Implementación (1-5)	Priorid
Automatización de análisis financiero	5	4	Alta
Plataforma intuitiva y fácil de usar	5	3	Alta
Recomendaciones personalizadas de inversión	4	4	Media-A
Análisis predictivo de riesgos financieros	4	5	Medi
Asesoramiento automatizado	3	4	Medi
Comparación de tarifas y servicios	4	3	Media-A
Alertas y notificaciones personalizadas	5	2	Alta
Integración multibanco y multimoneda	4	5	Medi
Educación y asesoramiento en salud financiera	5	3	Alta
Conexión con especialistas financieros y psicológicos	5	4	Alta
Soporte multicanal	4	3	Media-A
Seguridad y protección de datos	5	5	Alta

Explicación de la Priorización

- **Automatización de Análisis Financiero y Educación Financiera:** Estas funcionalidades tienen un impacto significativo en la mejora de la gestión financiera de los usuarios, lo que las convierte en prioridades altas. Ayudan a los usuarios a ahorrar tiempo y a entender

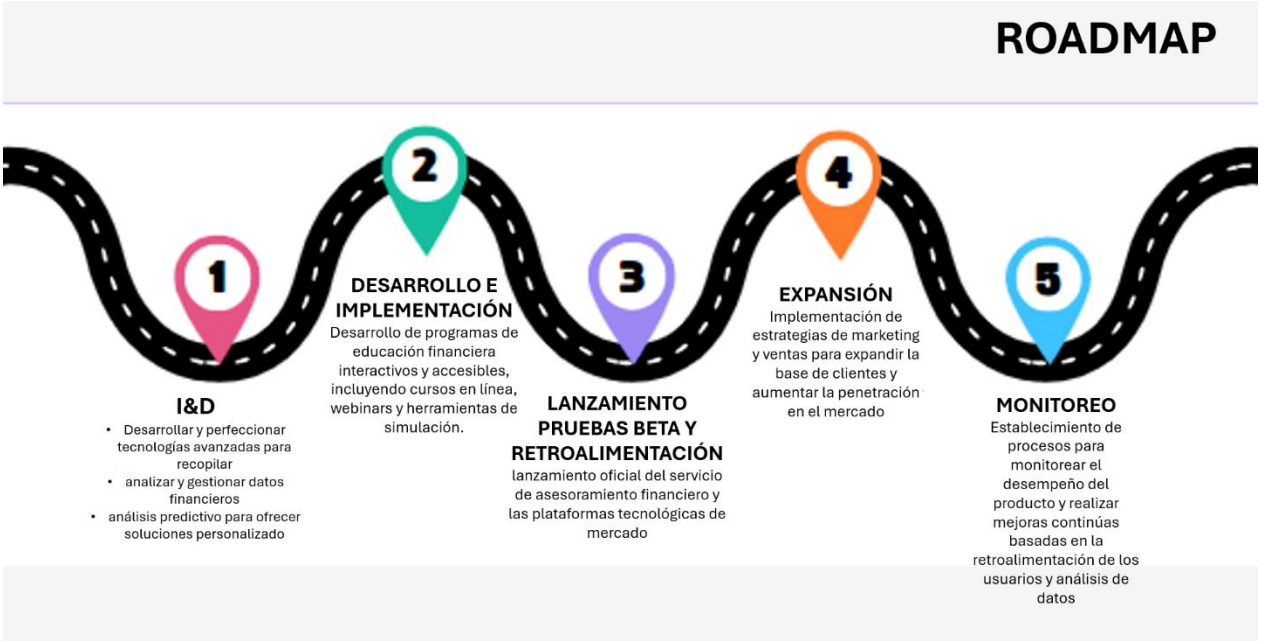
mejor su situación financiera, reduciendo el estrés asociado con la toma de decisiones financieras.

- **Conexión con Especialistas Financieros y Psicológicos:** Esta funcionalidad es crucial, ya que permite a los usuarios recibir asesoramiento especializado que no solo mejora su salud financiera, sino también su bienestar emocional, abordando las raíces psicológicas de los problemas financieros.

- **Plataforma Intuitiva y Seguridad:** Una plataforma fácil de usar con altos niveles de seguridad es fundamental para atraer y retener a los usuarios, garantizando que se sientan cómodos y seguros al manejar sus finanzas a través del producto.

- **Alertas y Notificaciones Personalizadas:** Estas ayudan a los usuarios a mantenerse al tanto de sus finanzas, previniendo problemas antes de que se conviertan en crisis. Esta funcionalidad es fácil de implementar y tiene un alto impacto en la experiencia del usuario.

8.2. Roadmap de la solución

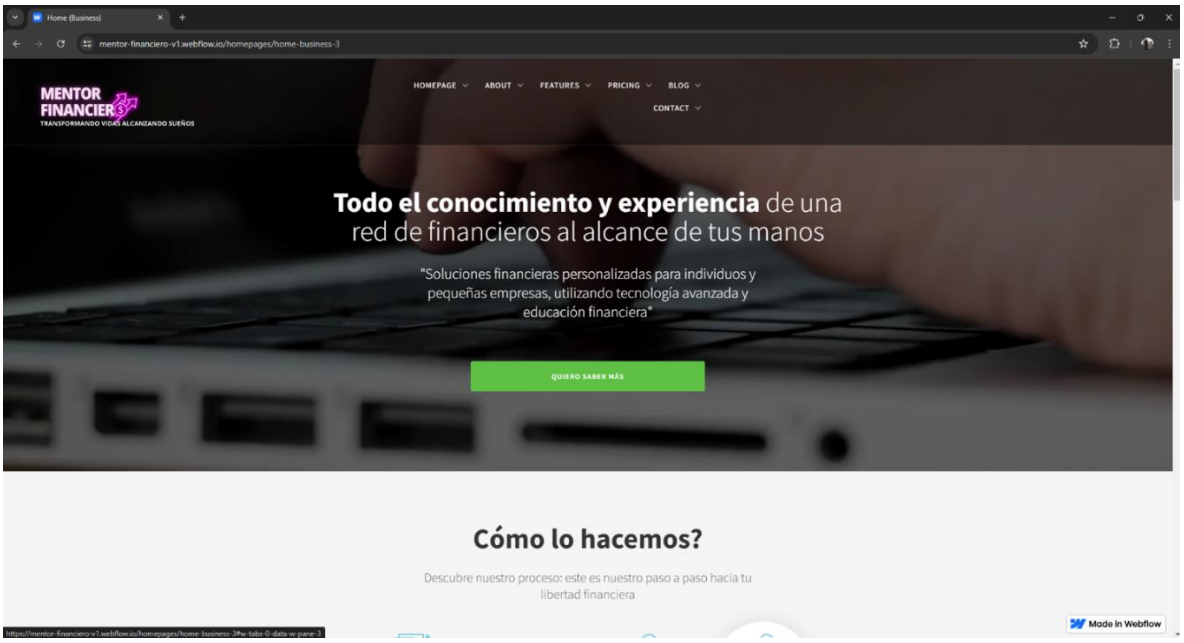


8.3 Prototipado rápido

Para el MVP, hemos desarrollado una landing page estratégica que permite a los clientes explorar nuestro proceso consultivo y evaluar su nivel de interés. En esta página, hemos definido y

detallado los atributos clave identificados durante nuestro proceso de toma de decisiones de compra.

Nuestro objetivo es captar la atención del mercado objetivo y validar la pertinencia de la solución, así como diferenciar nuestra oferta en el mercado. Esta iniciativa no solo nos permite validar el problema que estamos abordando, sino también comprender la efectividad de nuestra solución desde una perspectiva práctica y de interacción directa con los potenciales clientes.



https://mentor-financiero-v1.webflow.io/homepages/home-business-3

8.4 Experimentación de la solución

Para validar la efectividad y relevancia de la solución, se presentó un MVP que muestra las principales funcionalidades, como el asesoramiento financiero, la educación en finanzas personales y el componente de acompañamiento psicológico. Esta versión preliminar fue expuesta a un grupo de 20 personas pertenecientes al perfil objetivo: usuarios de ingresos medios-altos que enfrentan dificultades en la gestión de sus finanzas personales.

Los resultados de esta experimentación se presentan a continuación en los diferentes mercados objetivo:

Resultados de la Experimentación B2C

1. **Feedback de los Usuarios:**

- **Interfaz y Usabilidad:** El 85% de los participantes consideró que la página era intuitiva y fácil de navegar.
- **Relevancia de los Contenidos:** El 70% de los usuarios indicó que la metodología presentada en la página web podría ser una solución efectiva para abordar sus problemas financieros desde distintas perspectivas.
- **Valor del Acompañamiento Psicológico:** Aproximadamente el 65% de los participantes señaló que el componente psicológico del programa agregaba un valor diferencial importante, al permitirles comprender mejor los factores emocionales detrás de sus hábitos de gasto y endeudamiento.

2. **Identificación de oportunidades:**
   - **Asesoramiento Personalizado:** El 50% de los usuarios expresó interés en contar con asesoramiento financiero personalizado y directo, lo que reafirma la importancia de mantener un contacto personal en la experiencia del usuario.
   - **Acceso Móvil:** Un 30% de los participantes sugirió que una aplicación móvil aumentaría la accesibilidad y conveniencia de uso, especialmente para usuarios que prefieren administrar sus finanzas en movimiento.

La presentación del MVP validó el interés y la receptividad del mercado objetivo hacia una plataforma que combina asesoría financiera y apoyo psicológico. Los usuarios destacaron la importancia de estos dos componentes, valorando la propuesta como una herramienta integral para mejorar su situación financiera y su bienestar emocional. La experimentación confirma que los usuarios esperan un enfoque hacia asesoramiento personalizado donde una versión móvil fortalecería la adopción de la solución.

Resultados de la Presentación de la Solución B2B

Durante el proceso de validación de la solución en el sector B2B, se llevaron a cabo entrevistas en profundidad con representantes de una cooperativa importante y un banco regional destacado, con el objetivo de explorar la viabilidad de implementar esta solución como un servicio de valor agregado para sus clientes.

1. **Interés de la Cooperativa:**
   - La gerencia de la cooperativa manifestó un fuerte interés en el programa de asesoramiento financiero para sus asociados, enfatizando que mejorar su estabilidad financiera era una prioridad estratégica. Estaban dispuestos a invertir en servicios de consultoría para desarrollar el programa, lo que demuestra la percepción de valor en la solución.

2. **Interés del Banco:**

- El presidente del banco mostró interés en la solución, no solo por los beneficios de asesoría financiera para sus clientes, sino también por su potencial como herramienta para la normalización de cartera y la reducción de morosidad. Aunque consideraron el componente psicológico menos prioritario, lo valoraron como un diferenciador único que podría incrementar el atractivo del programa entre sus clientes.

Las entrevistas con la cooperativa y el banco validaron el interés del sector financiero en adoptar una solución de asesoría financiera que promueva la estabilidad de sus clientes. Ambos actores demostraron disposición para implementar un programa que no solo cubra el aspecto educativo y técnico, sino que también considere el acompañamiento psicológico como un componente innovador. Esto sugiere que el enfoque B2B representa una oportunidad viable y escalable, con beneficios para la retención de clientes y la mejora de la cartera de pagos en instituciones financieras.

Los resultados de la experimentación del MVP en los segmentos B2C y B2B confirman la relevancia de la solución en ambos mercados. En el segmento B2C, la plataforma fue bien recibida por los usuarios, quienes valoraron el enfoque integral que combina educación financiera y apoyo psicológico, aunque sugirieron mantener asesoramiento personalizado y validar la opción de que sea una aplicación móvil. En el segmento B2B, tanto la cooperativa como el banco expresaron interés en ofrecer este tipo de servicio a sus clientes para mejorar su estabilidad financiera y reducir la morosidad.

Estos hallazgos respaldan la viabilidad y escalabilidad de la solución y destacan su capacidad para generar un impacto positivo tanto en el mercado de consumo como en el sector financiero.

9. Diseño de la propuesta de valor

9.1. Mapa de valor

El segmento de clientes definido incluye a profesionales de ingresos medios y altos, con edades comprendidas entre 35 y 50 años. Estos clientes enfrentan desafíos financieros significativos, como la acumulación de deudas, la falta de liquidez, y la presión para mantener un estilo de vida elevado.

Cómo se Genera Valor

- ✓ **Reducción del Estrés Financiero**: Al proporcionar herramientas y recursos que permiten a los usuarios gestionar sus finanzas de manera más eficiente, se reduce significativamente el estrés asociado con la toma de decisiones financieras. Los clientes valoran la tranquilidad que proviene de tener un mayor control sobre sus finanzas.

- ✓ **Mejora en la Toma de Decisiones**: A través de la educación financiera y el acceso a datos precisos y personalizados, los usuarios pueden tomar decisiones más informadas. Esto mejora su capacidad para planificar a largo plazo, evitar el endeudamiento innecesario y optimizar su patrimonio.

- ✓ **Acceso a Recursos y Herramientas de Gestión**: Los usuarios valoran tener acceso a herramientas que les permiten automatizar y simplificar la gestión financiera, como el análisis de gastos, el seguimiento de presupuestos y la comparación de servicios financieros.

- ✓ **Apoyo Psicológico y Acompañamiento**: La combinación de asesoría financiera con apoyo psicológico para abordar el estrés y las decisiones impulsivas relacionadas con el consumo agrega un valor significativo, ya que ayuda a los usuarios a romper el ciclo de endeudamiento y mejorar su bienestar general.

- ✓ **Ahorro de Tiempo**: Al automatizar procesos financieros y proporcionar recomendaciones personalizadas, los usuarios ahorran tiempo en la gestión de sus finanzas. Este tiempo puede ser redirigido hacia actividades más productivas y satisfactorias.

9.2. Descripción de la propuesta de valor

La propuesta de valor del proyecto se centra en empoderar a los profesionales con ingresos medios y altos para que recuperen el control sobre sus finanzas personales, mejoren su bienestar financiero y emocional, y planifiquen un futuro más seguro y estable. Esto se logra a través de una combinación de educación financiera avanzada, herramientas de gestión intuitivas y personalizadas, y un apoyo integral que incluye tanto asesoramiento financiero como psicológico. La propuesta es ofrecer no solo un servicio de gestión financiera, sino una solución holística que aborda tanto las necesidades prácticas como emocionales de los usuarios, ayudándoles a superar sus desafíos financieros y alcanzar una mayor calidad de vida.

Nuestra solución se centra en ofrecer un **asesoramiento financiero integral y personalizado**, enfocado en transformar la situación financiera de nuestros clientes. Nos especializamos en identificar oportunidades para mejorar su flujo de caja, convertir sus pasivos en activos productivos y optimizar la rentabilidad de su patrimonio.

Productos/Servicios Desarrollados:

1. **Asesoría Financiera Personalizada:**
    - **Descripción:** Ofrecemos asesoramiento financiero adaptado a las necesidades y objetivos individuales de cada cliente. A través de un análisis detallado de su situación financiera actual, desarrollamos un plan de acción personalizado que les

permita tomar el control de sus finanzas, mejorar su liquidez y alcanzar la estabilidad financiera.
    - **Valor Generado:** Al proporcionar un acompañamiento continuo, ayudamos a los clientes a identificar áreas de mejora, reducir la ansiedad financiera y enfocarse en sus metas a largo plazo.
2. **Educación Financiera Personalizada:**
    - **Descripción:** Implementamos programas de educación financiera diseñados para fortalecer las habilidades y el conocimiento financiero de nuestros clientes, empoderándolos para tomar decisiones informadas y estratégicas sobre sus finanzas.
    - **Valor Generado:** La educación financiera no solo aumenta la independencia financiera de los clientes, sino que también mejora su capacidad para gestionar sus recursos de manera eficiente, minimizando riesgos y maximizando oportunidades.

3. **Conexión con Propuestas del Sector Financiero/Solidario:**
    - **Descripción:** Facilitamos el acceso a propuestas del sector financiero o solidario que permitan la unificación de pasivos y la mejora del flujo de caja. Ayudamos a nuestros clientes a negociar y estructurar propuestas económicas que optimicen su liquidez y rentabilidad de activos y patrimonio.
    - **Valor Generado:** Al apoyar a los clientes en la unificación de pasivos y la optimización de sus recursos, les ayudamos a mejorar su estabilidad financiera, reduciendo sus obligaciones y aumentando su capacidad para invertir y crecer.

4. **Plan de Mejora Financiera Personalizado:**
    - **Descripción:** Diseñamos un plan detallado y específico para cada cliente, que incluye pasos claros para transformar su situación financiera, desde la reducción de deudas hasta la inversión en activos productivos.
    - **Valor Generado:** Proporciona a los clientes una hoja de ruta clara hacia la mejora financiera, lo que aumenta su motivación y compromiso para alcanzar sus objetivos.

5. **Acceso a Inversiones y Optimización de Activos:**
    - **Descripción:** Ofrecemos oportunidades de inversión alineadas con el perfil de riesgo y los objetivos de cada cliente, ayudándolos a hacer crecer su capital de manera segura y eficiente. También, optimizamos el rendimiento de sus activos existentes.
    - **Valor Generado:** Esta oferta no solo permite a los clientes aumentar su patrimonio, sino también gestionar su riesgo financiero de manera efectiva, asegurando un crecimiento sostenible.

6. **Acompañamiento Psicológico para la Gestión Financiera:**

- **Descripción:** Proporcionamos apoyo psicológico para ayudar a los clientes a identificar y gestionar los factores emocionales que influyen en sus decisiones financieras. Este servicio aborda temas como el estrés financiero, los hábitos de consumo impulsivo y la presión social, facilitando una gestión de recursos más consciente y sostenida**.**
- **Valor Generado:** Este acompañamiento permite a los clientes mejorar su relación con el dinero, reducir la ansiedad asociada a la gestión financiera y tomar decisiones más conscientes, lo que les ayuda a consolidar hábitos financieros saludables y sostenibles en el tiempo.

7. **Plataforma de Análisis y Seguimiento Financiero:**
   - **Descripción:** Desarrollaremos una plataforma en línea que permitirá a los clientes monitorear su progreso financiero en tiempo real, acceder a recomendaciones personalizadas basadas en análisis de datos, y ajustar sus estrategias según sea necesario.
   - **Generación de Valor:** Esta herramienta facilita el seguimiento continuo de las finanzas personales, brindando conveniencia y accesibilidad. Ayuda a los clientes a mantener el control de su situación financiera, asegurando que puedan hacer ajustes oportunos y seguir progresando hacia sus metas.

9.3. Matriz de valor

Categoría	Atributo de Valor	Dolores	Beneficios Esperados	Solución Propuesta
Educación Financiera	Conocimiento Financiero	Desconocimiento sobre gestión financiera, decisiones ineficaces	Mayor control sobre finanzas y toma de decisiones informadas	Educación financiera accesible, asesoría personalizada
Gestión Financiera	Optimización y Simplificación	Manejo ineficaz de recursos, falta de liquidez	Optimización de ingresos, eficiencia en la gestión de tiempo y recursos	Automatización de procesos, plataforma intuitiva
Apoyo Psicológico	Reducción de Estrés y Ansiedad	Estrés y ansiedad por acumulación de deudas, presión social	Tranquilidad, seguridad financiera, bienestar emocional	Asesoramiento financiero y psicológico personalizado
Automatización	Ahorro de Tiempo y	Tiempo limitado para gestionar	Eficiencia en la gestión	Automatización de análisis financieros,

	Reducción de Esfuerzo	finanzas, esfuerzo percibido	financiera, ahorro de tiempo	alertas personalizadas
Alertas y Notificaciones	Prevención y Planificación	Falta de previsión financiera, riesgo de crisis	Mayor previsión y capacidad de planificación	Alertas y notificaciones personalizadas
Relación y Comunidad	Soporte y Apoyo Integral	Falta de apoyo emocional en la toma de decisiones, compras impulsivas	Seguridad y confianza en la toma de decisiones, apoyo en el cambio de hábitos	Soporte multicanal, conexión con especialistas financieros y psicológicos

10. Business Model

10.1. Estrategia go-to-market / Canales

El plan de acceso al mercado lo dividimos en 3 estrategias clave, dependiendo de la etapa del proyecto:

10.1.1 Estrategia de Adquisición

Objetivo: Atraer a los primeros usuarios y establecer una base sólida de clientes iniciales.

Estrategias:

- **Marketing Digital Dirigido:** Utilizar campañas de publicidad en redes sociales y Google Ads dirigidas específicamente a profesionales de ingresos medios y altos, resaltando las funcionalidades clave como la educación financiera y el apoyo psicológico. Se pueden segmentar audiencias basadas en características demográficas, intereses en finanzas, y comportamientos de compra impulsiva.

- **Contenido Educativo:** Crear un blog y un canal de YouTube con contenido educativo sobre finanzas personales, con temas que aborden los pains y gains identificados, como la gestión de deudas, inversión básica y manejo del estrés financiero. Este contenido no solo atraerá tráfico orgánico, sino que también posicionará a la empresa como una autoridad en el sector.

- **Programas de Referencia:** Implementar un programa de referidos donde los usuarios actuales reciban incentivos por invitar a nuevos usuarios. Esto puede incluir descuentos en servicios o acceso a funciones premium.

Hitos Clave (Corto Plazo):

- **Mes 1-3:** Lanzamiento de campañas de marketing digital y contenidos educativos. Medir el tráfico web y las conversiones a usuarios registrados.
- **Mes 3-6:** Implementación del programa de referidos. Evaluar la tasa de crecimiento de usuarios adquiridos por referencia.

10.1.2 Estrategia de Activación

Objetivo: Garantizar que los usuarios nuevos entiendan el valor de la solución y comiencen a usarla activamente.

Estrategias:

- **Onboarding Personalizado:** Crear un proceso de incorporación personalizado que guíe a los usuarios a través de las principales funcionalidades de la plataforma, destacando la automatización de análisis financieros, el asesoramiento personalizado y la conexión con especialistas.

- **Webinars y Talleres:** Ofrecer webinars y talleres gratuitos sobre temas relevantes como la gestión de deudas, la planificación financiera y cómo aprovechar al máximo las herramientas de la plataforma. Estos eventos deben ser interactivos, permitiendo a los usuarios hacer preguntas y recibir respuestas en tiempo real.

- **Prueba Gratuita:** Ofrecer una prueba gratuita de las funciones premium durante el primer mes para que los usuarios experimenten el valor completo de la plataforma.

Hitos Clave (Corto-Medio Plazo):

- **Mes 3-6:** Completar el onboarding del 80% de los usuarios nuevos. Medir la participación en webinars y talleres.
- **Mes 6-9:** Aumentar la tasa de conversión de usuarios que completan la prueba gratuita a suscriptores de pago.

10.1.3 Estrategia de Retención

Objetivo: Mantener a los usuarios activos en la plataforma, asegurando su satisfacción y promoviendo la lealtad a largo plazo.

Estrategias:

- **Comunicación Continua:** Enviar boletines informativos regulares con consejos financieros personalizados, actualizaciones sobre nuevas funciones y recordatorios de las próximas sesiones de asesoría o webinars.

- **Segmentación y Personalización:** Utilizar analítica avanzada para segmentar a los usuarios según su comportamiento y necesidades, proporcionando contenido y recomendaciones personalizadas que se alineen con sus metas financieras.

- **Programa de Recompensas:** Implementar un sistema de recompensas donde los usuarios ganen puntos por realizar actividades dentro de la plataforma, como completar un curso de educación financiera o asistir a un taller, que luego puedan canjear por descuentos o servicios adicionales.

Hitos Clave (Medio Plazo):

- **Mes 6-9:** Alcanzar una tasa de retención del 70% en usuarios activos. Monitorear la participación en el programa de recompensas y la respuesta a la comunicación continua.
- **Mes 9-12:** Introducir nuevas funcionalidades basadas en el feedback de los usuarios y medir el impacto en la retención y satisfacción.

11. Modelo de monetización y fuentes de ingresos

Nuestro modelo de monetización está diseñado para ofrecer opciones flexibles que respondan a las diferentes necesidades de nuestros usuarios, tanto en el segmento B2C como en el B2B. La estructura incluye una modalidad freemium, planes de suscripción premium, asesorías personalizadas, comisiones de éxito, y alianzas estratégicas con instituciones financieras. A continuación, se detalla el modelo de monetización:

11.1 Modelo Freemium: Acceso Gratuito y Servicios Premium

- **Acceso Gratuito (Freemium):** Los usuarios tienen acceso sin costo a la WebApp básica, que incluye contenido educativo sobre finanzas personales y algunas herramientas limitadas para el seguimiento de su situación financiera.

- **Planes Premium (B2C):**
  - **Plan Básico Premium:** $12.000 al mes, que incluye acceso a herramientas avanzadas para análisis financiero y seguimiento de flujo de caja.
  - **Plan Completo Premium:** $60.000 al mes, con acceso a consultas ilimitadas con asesores financieros y acompañamiento psicológico adicional para mejorar la toma de decisiones financieras.

11.2 Asesorías Personalizadas (B2C)

- **Honorarios por Hora de Asesoría Personalizada:** $100.000 hora para asesoramiento individual y personalizado con asesores financieros o especialistas en acompañamiento psicológico.

- **Comisión de Éxito:** Para incentivar la mejora financiera, se aplican comisiones de éxito sobre los resultados obtenidos:
  - **Incremento en el Rendimiento de Inversiones:** $10.500 por cada millón adicional de rentabilidad alcanzada.
  - **Reducción de Deudas:** $12.000 por cada millón de deuda reducida durante el tiempo de la deuda

11.3 Consultoría y Servicios Personalizados (B2B)

- **Programas de Educación Financiera para Empresas:** $5 y $20 millones por programa personalizado diseñado para educar a los empleados o clientes de instituciones financieras en temas de gestión financiera y acompañamiento emocional.

- **Capacitación en Acompañamiento Psicológico:** $5 a $15 millones por capacitación para preparar a empleados de instituciones financieras en el manejo de aspectos emocionales de la asesoría financiera.

- **Planes de Normalización de Cartera:** $10 a $40 millones por proyecto, para ayudar a bancos y cooperativas a reducir la morosidad mediante la mejora de la capacidad de pago de sus clientes.

11.4 Partnerships y Alianzas Estratégicas

- **Comisión por Producto Financiero:**
    - **Apertura de Créditos:** $12,000 por cada millón de pesos desembolsado en créditos originados a través de la plataforma.
    - **Apertura de Ahorros:** $3,600 por cada cuenta de ahorro abierta en colaboración con instituciones financieras.
    - **Certificados de Depósito a Término (CDT):** $3,500 por cada millón de pesos invertido en CDT gestionados mediante la plataforma.

11.5. Venta de Cursos y Contenidos Especializados (B2C y B2B)

- **Cursos Individuales:** $500.000 por curso individual sobre temas específicos como inversión, planificación financiera, y manejo de estrés financiero.
- **Paquetes de Cursos:** $2 a $5 millones por paquetes de cursos complementarios a un precio preferencial.

12. Relacionamiento del cliente

La interacción con el cliente será fundamental para garantizar una experiencia de usuario positiva y fortalecer la relación a largo plazo. Nuestro enfoque de relacionamiento con el cliente incluirá varios niveles de interacción, que se detallan a continuación:

- **Onboarding Personalizado:** Al registrarse en la plataforma, cada cliente tendrá acceso a un proceso de incorporación personalizado que lo guiará en el uso de las principales funcionalidades, incluyendo la educación financiera y el acompañamiento psicológico. Esto asegura que los usuarios comprendan el valor y las herramientas de la plataforma desde el inicio.

- **Soporte Multicanal en Tiempo Real:** Se ofrecerá soporte en tiempo real a través de múltiples canales, como chat en vivo, correo electrónico y soporte telefónico, para responder a dudas técnicas, brindar orientación sobre la gestión financiera y abordar cualquier otro problema que surja durante su experiencia en la plataforma.

- **Comunicación Continua y Personalizada:** Los clientes recibirán boletines informativos y notificaciones personalizadas con recomendaciones financieras, recordatorios de sus metas y actualizaciones sobre eventos y contenidos relevantes. La personalización se basará en el perfil financiero y los objetivos de cada cliente.

- **Sesiones de Acompañamiento Regular:** Los usuarios tendrán la oportunidad de programar sesiones de asesoramiento financiero y psicológico, en las que recibirán apoyo especializado para abordar sus necesidades específicas, resolver inquietudes y establecer metas claras. Estas sesiones estarán disponibles en diferentes formatos (en línea o presencial) según la preferencia del cliente.

13. Experimentación de la oferta

Para validar la efectividad y aceptación de nuestra oferta, diseñamos un experimento centrado en la interacción directa con los segmentos objetivo definidos: usuarios B2C (profesionales con ingresos medios y altos) y potenciales aliados B2B (cooperativas y empresas). El objetivo del experimento fue evaluar la percepción de valor, la usabilidad y el impacto esperado de la solución propuesta.

Diseño del experimento

1. **Segmento B2C:**
    - Se presentó un MVP (versión mínima viable) a un grupo de 20 profesionales con características alineadas al perfil objetivo.
    - El MVP incluyó acceso a una landing page interactiva que destacaba las principales funcionalidades del programa, como la asesoría financiera personalizada, la educación financiera y el componente de acompañamiento psicológico.
    - Los participantes completaron una encuesta estructurada para evaluar:
        - Interfaz y experiencia de usuario.
        - Relevancia y claridad de la propuesta de valor.
        - Aceptación del componente psicológico como parte integral de la solución.

2. **Segmento B2B:**
    - Se realizaron reuniones con representantes de una cooperativa regional y un banco de mediana escala.

- Se presentó la solución en términos de beneficios para la estabilidad financiera de sus asociados y clientes, así como su potencial para reducir la morosidad.
- Se exploraron intereses específicos y requerimientos técnicos, con énfasis en los beneficios diferenciadores como el acompañamiento psicológico y las herramientas de educación financiera.

Hallazgos principales

1. **Segmento B2C:**
   - El **85% de los usuarios** calificaron la plataforma como intuitiva y fácil de usar.
   - Un **70% destacó** que la combinación de asesoría financiera y acompañamiento psicológico abordaba necesidades desatendidas por otras soluciones existentes.
   - El **65% valoró positivamente** el componente psicológico como diferenciador clave, mencionando que les permitiría tomar decisiones financieras más conscientes.
   - Se identificó como área de mejora la necesidad de una aplicación móvil para mayor accesibilidad.

2. **Segmento B2B:**
   - La cooperativa expresó un **fuerte interés** en incorporar el programa como parte de sus beneficios asociados, destacando su alineación con la misión de fortalecer la estabilidad financiera de sus miembros.
   - El banco reconoció el potencial de la solución para **reducir la morosidad** y mejorar la lealtad de sus clientes. Aunque consideró el componente psicológico menos prioritario, lo vio como un diferenciador interesante.
   - Ambos actores sugirieron integrar métricas claras de impacto financiero para facilitar la adopción.

El experimento confirmó la relevancia de nuestra oferta tanto para usuarios finales como para aliados estratégicos. Los resultados respaldan la viabilidad de implementar una solución integral que combina educación financiera, asesoría personalizada y apoyo emocional, con oportunidades claras de mejora en accesibilidad y medición de impacto. Este feedback será esencial para iterar y optimizar la solución en fases futuras.

13.1 Plan de experimentación

A futuro, se llevarán a cabo los siguientes experimentos para profundizar en el desarrollo de la plataforma y mejorar la propuesta de valor. Estos experimentos permitirán identificar qué elementos de la oferta son más valorados y qué ajustes son necesarios para optimizar la experiencia del usuario.

1. **Prueba de Mercado para la Versión Móvil de la Plataforma**: Lanzar una versión móvil de la plataforma para evaluar la adopción y el uso en dispositivos móviles.

2. **Validación de Modelos de Precios en Suscripción Premium:** Realizar experimentos A/B para probar diferentes precios y características de los planes de suscripción premium.
3. **Pruebas de Eficacia en Acompañamiento Psicológico**: Evaluar el impacto del acompañamiento psicológico en el comportamiento financiero de los usuarios a través de encuestas y seguimiento del progreso financiero.
4. **Piloto de Asesoría B2B en Instituciones Financieras**: Realizar un piloto con una cooperativa y un banco para implementar el programa de asesoría financiera como servicio B2B.

14. Estrategia de mercado y crecimiento

14.1 Plan de marketing

De acuerdo con la idea de negocio de Mentor Financiero, descrita a lo largo del trabajo, se desarrollará un plan de comunicación basado en las técnicas de Marketing de pago, orgánicas, y de Inbound Marketing.

Técnicas Orgánicas

SEO: Se desarrollará teniendo en cuenta 2 pilares, un análisis completo de las palabras claves con el objetivo que se puedan identificar palabras más importantes de la industria y adicionalmente reconocer cual es la intención de búsqueda de nuestros buyer personas. En esta fase, se definirán palabras claves principales, secundarias, y de cola larga tales como *educación financiera, curso de educación financiera, planificación financiera, reducción de deudas, inversiones inteligentes, ahorro efectivo, como mejorar la educación financiera, estrategias de planificación financiera personal, asesoramiento para profesionales de altos ingresos*. Por otro lado, se dará espacio para analizar las palabras que están siendo utilizadas por los competidores e identificar oportunidades de palabras claves no explotadas por los competidores en la industria.

Como segundo pilar se ejecutará una optimización On-Page con el objetivo que pueda ser optimizado el contenido de nuestras páginas. En ella se revisarán los Títulos y Meta Descripciones, encabezados (H1, H2, H3). Debemos garantizar que los contenidos sean de calidad, en donde la información sea útil y responda las necesidades del usuario. La optimización de imágenes con nombres de archivos descriptivos y alt text con palabras claves también serán estrategias encaminadas a la optimización On-Page. Finalmente, la creación de URLs amigables, serán beneficiosos para lograr la atención del buyer persona.

Técnicas Pagadas

LinkedIN: Con esta red social se buscará posicionar la empresa como líder en educación financiera, conectar con personas profesionales y ejecutivos, teniendo en cuanta que nuestros usuarios se planean que sean de estrato socioeconómico de 5 y 6, y generar Leads cualificados.

En cuanto la estrategia se realizarán publicaciones de valor que se relacionen con tendencias en educación financiera, casos de estudio, análisis profundos y consejos financieros.

Como la participación de la comunidad es importante para generar un mayor tráfico y tener un alcance más amplio se crearán grupos propios de educación financiera para que los profesionales se unan al grupo y se pueda fomentar la discusión y los debates. En cuanto a los contenidos multimedia, se realizarán webinars en vivo y videos cortos que expliquen temas sobre finanzas complejas y para el Networking se realizará engages con publicaciones de nuestras conexiones, compartiendo aportes y opiniones.

Facebook: A través de Facebook se aumentará la visibilidad de la marca, educaremos la audiencia sobre temas financieros, fomentaremos el engagement y la interacción, y los seguidores que se logren obtener se trabajará para que sean convertidos en clientes. Debemos generar contenido variado y atractivo con el objetivo que llame la atención del usuario, a través de infografías, videos cortos y artículos de blog.

De acuerdo con este tipo de publicaciones se realizaría una estrategia de tipo Inbound, donde moderadamente se lleve al seguidor a obtener nuestros servicios de la landing page. Las sesiones en vivo, los webinars y la creación de grupos serán estrategias utilizadas para lograr el objetivo. Finalmente, crearemos anuncios segmentados para alcanzar nuestro buyer persona, y promocionaremos aquellas publicaciones más importantes para que su alcance aumente.

YouTube: Los objetivos que se tienen para YouTube son la educación de la audiencia con contenido de video, fomentaremos el engagement, aumentaremos la suscripción al canal y direccionaremos todo el tráfico a nuestra landing page. Para dar cumplimiento con los objetivos planteados en esta red social, desarrollaremos una serie de tutoriales cuyo tema central sea la gestión financiera, reducción de deudas y estrategias de inversión.

Por otro lado, realizaremos y publicaremos webinars sobre educación financiera, con expertos en el tema. Es importante que dentro del contenido que se cargue en YouTube, el usuario también pueda encontrar entrevistas a expertos financieros quienes compartan sus insights. En cada uno de los videos publicados en esta red social, se incluirán llamadas a la acción (CTA) donde se invite al usuario a suscribirse al canal, dar like a los videos y visitar la landing page.

Finalmente, para la implementación y seguimiento de toda la estrategia y planificación de comunicación se utilizarán las siguientes herramientas:

- Facebook Insights (medición del rendimiento de las publicaciones y anuncios.
- LinkedIn Analytics (interacción y crecimiento de la página, medición del ROI de LinkedIn Ads)
- Google Analytics (medición del tráfico y conversiones desde YouTube)
- YouTube Analytics (medición del rendimiento de los videos)

14.2 Plan de Ventas

Venta Directa: Capacitar a un equipo con habilidades financieras y técnicas de ventas, quienes captaran los clientes y generaran leads efectivos a través de las asesorías presenciales o virtuales que luego se gestionarán con herramientas CRM.

Ventas en línea: Desarrollo de la Landing Page optimizado con SEO lo que nos ayudará a generar tráfico orgánico. También generamos fidelización a nuestros canales a través de Webinar, contenido educativo, chat en vivo, enfocado a finanzas personales y que siembren en el potencial cliente la curiosidad de querer más (oferta premium).

Por otra parte, generamos formularios de captación de leads a través de un embudo de ventas que nos lleve al cierre de esta.

Alianzas con Banco y cooperativas: Negociar acuerdos de colaboración para acceder a la base de datos de los clientes con deuda y gestionarlos iniciando con aquellos clientes con mayor posibilidad de conversión.

14.3 Desarrollo y crecimiento

Para garantizar el desarrollo y crecimiento sostenible del proyecto, se proponen las siguientes estrategias, centradas en la ampliación del negocio, la introducción de nuevos productos y servicios, y la expansión a nuevos mercados.

Estas estrategias están acompañadas de indicadores clave de rendimiento (KPIs) que permitirán medir y evaluar el progreso en cada etapa.

Estrategias de Crecimiento

1. **Ampliación del Negocio y Escalabilidad en el Mercado Local (B2C y B2B)**
    - **Expansión del Modelo Freemium y Premium en B2C:** Mejorar la oferta freemium para captar usuarios y convertirlos a suscriptores premium mediante campañas de marketing digital y contenidos atractivos. También se explorarán estrategias de referidos para fomentar el crecimiento orgánico.
    - **Alianzas con Instituciones Financieras (B2B):** Escalar la propuesta de valor a través de colaboraciones con bancos, cooperativas y otras instituciones financieras interesadas en ofrecer programas de educación y acompañamiento financiero a sus clientes. Las asociaciones con el sector B2B permitirán alcanzar un mayor número de usuarios de manera rápida y eficiente.

KPIs:

1. Número de usuarios activos en la plataforma (freemium vs. premium).
2. Tasa de conversión de usuarios freemium a premium.
3. Número y valor de las alianzas B2B establecidas.
4. Tasa de retención de usuarios en B2B y B2C.

2. **Introducción de Nuevos Productos y Servicios**
   - **Desarrollo de Aplicaciones Móviles:** Lanzar una aplicación móvil para mejorar la accesibilidad y la conveniencia, permitiendo a los usuarios gestionar sus finanzas en cualquier momento y lugar.
   - **Lanzamiento de Contenidos Especializados y Cursos de Educación Financiera Avanzada:** Introducir cursos avanzados sobre inversión, planificación financiera y manejo del estrés financiero, en formatos accesibles y atractivos para usuarios que buscan profundizar en estos temas.

   KPIs:
   1. Tasa de adopción de nuevos servicios (asesorías personalizadas, consultas psicológicas).
   2. Cantidad de descargas de la aplicación móvil y frecuencia de uso.
   3. Número de cursos vendidos y tasa de finalización de estos.

3. **Expansión Regional y Nuevos Mercados Internacionales**
   - **Expansión a Nuevos Países de América Latina:** Tras consolidar la oferta en Colombia, se evaluará la expansión hacia otros países de la región, como México, Perú y Chile, donde la demanda de educación financiera y asesoramiento es alta.
   - **Adaptación Cultural y Regulatoria:** Personalizar la oferta de servicios según las particularidades regulatorias y culturales de cada mercado. Esto incluirá el ajuste de la propuesta de valor, contenido educativo, y el cumplimiento con las normativas locales.

   KPIs:
   1. Ingresos generados en cada nuevo mercado.
   2. Número de usuarios y suscriptores en cada país de expansión.
   3. Tasa de adopción de productos en cada mercado nuevo.

4. **Fortalecimiento de la Infraestructura Tecnológica**
   - **Optimización de la Plataforma:** Asegurar que la plataforma web y la futura aplicación móvil tengan una infraestructura robusta que soporte un volumen alto de usuarios. Esto implica mejoras en la seguridad de datos, la velocidad de carga y la integración de nuevas funciones.
   - **Implementación de Tecnologías Avanzadas:** Integrar inteligencia artificial (IA) para ofrecer recomendaciones personalizadas, análisis predictivo y una

experiencia de usuario más enriquecedora. La IA permitirá a los usuarios obtener sugerencias financieras basadas en su comportamiento y necesidades particulares.

KPIs:

1. Velocidad de respuesta de la plataforma y la aplicación móvil.
2. Incidencia de errores o problemas técnicos reportados por los usuarios.
3. Tasa de uso de funcionalidades basadas en inteligencia artificial.

15. Infraestructura y aspectos legales y administrativos

15.1 Elementos operativos

Para que la empresa opere de manera eficiente, es necesario definir los recursos físicos, tecnológicos y logísticos esenciales, así como los aspectos clave que deben ser monitoreados y controlados. A continuación, se describen los principales elementos operativos:

1. Recursos Físicos

- **Oficina Central y Espacios de Trabajo:** Aunque gran parte del equipo puede trabajar de forma remota, una oficina central facilitará la coordinación de tareas clave, como reuniones estratégicas, atención a clientes importantes y sesiones de trabajo en equipo. El espacio también puede incluir áreas de reuniones privadas para las consultas financieras y de acompañamiento psicológico, además de un área de capacitación para empleados y socios.
- **Equipamiento para Trabajo Remoto:** Dado que se espera que algunos miembros del equipo trabajen desde ubicaciones remotas, la empresa debe proveer herramientas y equipos adecuados, como laptops, monitores y conexiones seguras a internet.

2. Recursos Tecnológicos

- **Plataforma Digital y Aplicación Móvil:** La plataforma en línea y la aplicación móvil son fundamentales para la interacción del usuario y la entrega de los servicios. Es necesario implementar sistemas robustos que garanticen una experiencia de usuario fluida, con acceso rápido a contenidos, herramientas de asesoría financiera y módulos de acompañamiento psicológico. Estos sistemas deben incluir funcionalidades avanzadas, como gestión de datos, análisis financiero y recomendaciones personalizadas.
- **Infraestructura de Seguridad y Cumplimiento de Protección de Datos:** Dado que se manejará información financiera y personal, la empresa debe contar con una infraestructura de seguridad de datos sólida, cumpliendo con la Ley de Protección de Datos de Colombia (Ley 1581 de 2012) y las normas de ciberseguridad. Esto incluye sistemas de encriptación, autenticación multifactor y auditorías regulares de seguridad.
- **Sistemas de Soporte y Atención al Cliente:** Un sistema CRM (Customer Relationship Management) permitirá organizar y hacer seguimiento a las interacciones con los

usuarios, gestionar consultas y optimizar el servicio de atención al cliente. Además, se debe contar con un sistema de soporte multicanal para atender dudas, consultas financieras y el acompañamiento psicológico en tiempo real.

3. Logística y Procesos Operativos

- **Desarrollo y Actualización de Contenidos:** La empresa debe establecer un proceso continuo para el desarrollo de contenidos educativos y materiales de asesoría financiera. Esto incluye módulos de aprendizaje, guías de inversión, planes de reducción de deudas y contenido sobre manejo de estrés financiero.
- **Coordinación de Sesiones de Asesoramiento Personalizado:** La logística de las sesiones de asesoría financiera y psicológica implica gestionar el tiempo de los asesores, la disponibilidad de los usuarios y los canales de comunicación (como videollamadas o reuniones presenciales). La empresa debe asegurar que los clientes tengan un acceso rápido a estas sesiones y que reciban recordatorios y confirmaciones de cita.
- **Alianzas con Instituciones Financieras:** Para los servicios B2B, la empresa debe mantener relaciones activas y efectivas con socios financieros, incluyendo bancos y cooperativas. Este proceso logístico involucra la gestión de contratos, la organización de programas de capacitación y la coordinación de programas de asesoría para los clientes de estas instituciones.

4. Aspectos Clave a Controlar

- **Calidad del Servicio y Satisfacción del Cliente:** La empresa debe monitorear continuamente la calidad de los servicios ofrecidos a través de encuestas de satisfacción, tasas de retención y retroalimentación del usuario. Esto permitirá mejorar la experiencia del cliente y ajustar los servicios a sus necesidades.
- **Seguridad de los Datos y Cumplimiento Normativo:** Es fundamental controlar y monitorear que la infraestructura tecnológica cumpla con las regulaciones de protección de datos y ciberseguridad en Colombia. Las auditorías periódicas, la actualización de software de seguridad y la capacitación del personal en temas de seguridad son esenciales.
- **Eficiencia y Costo de la Infraestructura Tecnológica:** Evaluar la eficiencia y los costos de mantenimiento de los sistemas digitales y la infraestructura tecnológica para asegurar que sean escalables y sostenibles a medida que la empresa crece.
- **Control de Calidad en Asesorías Personalizadas:** Asegurarse de que las asesorías financieras y psicológicas mantengan estándares altos en términos de calidad y efectividad. Esto incluye la capacitación regular de los asesores y un sistema de revisión de desempeño para mejorar la consistencia en los servicios.

15.2 Elementos administrativos

Para asegurar el éxito del negocio, se ha conformado un equipo empresarial con experiencia diversa en finanzas, tecnología, psicología y marketing, lo cual le otorga a la empresa una ventaja estratégica en el mercado de asesoramiento financiero integral.

A continuación, se presenta la estructura del equipo actual, sus principales competencias y el personal necesario para hacer crecer el negocio en los próximos tres años.

Descripción del Equipo Empresarial

1. **CEO (Director Ejecutivo)**: Profesional con amplia experiencia en la gestión de negocios, estrategia financiera y liderazgo. Su enfoque está en la planificación a largo plazo, el establecimiento de objetivos estratégicos y la construcción de relaciones con aliados y clientes corporativos.

2. **CTO (Director de Tecnología)**: Especialista en tecnología con experiencia en desarrollo de software, infraestructura en la nube, y ciberseguridad, especialmente en plataformas de servicios financieros y de análisis de datos.

3. **CFO (Director Financiero)**: Profesional con experiencia en finanzas corporativas, planeación financiera y control de gestión. Responsable de la gestión de recursos financieros y de la implementación de estrategias de monetización.

4. **CMO (Director de Marketing)**: Experto en marketing digital y estrategias de crecimiento. Su enfoque está en la adquisición de usuarios, la retención y el crecimiento de la base de clientes mediante campañas de marketing y posicionamiento de marca.

5. **Director de Psicología y Bienestar Financiero**: Psicólogo con experiencia en acompañamiento emocional y financiero. Este rol es crucial para desarrollar el componente de acompañamiento psicológico de la plataforma.

Para expandir la operación y mejorar la experiencia del usuario, se planea la incorporación del siguiente personal:

1. **Especialistas en Finanzas Personales (Asesores Financieros)** – 3 a 5 asesores: asesoría financiera personalizada a los usuarios y apoyo en la implementación de estrategias de mejora de flujo de caja, reducción de deudas y optimización de activos.

2. **Ingenieros de Software y Desarrollo de Aplicaciones Móviles** – 2 a 3 ingenieros: Desarrollar, optimizar y mantener la plataforma web y móvil, asegurando la incorporación de nuevas funcionalidades y la resolución de problemas técnicos.

3. **Especialistas en Marketing y Retención de Clientes** – 2 especialistas: Implementar campañas de marketing digital, estrategias de retención y programas de fidelización de clientes para fortalecer la relación a largo plazo.

4. **Analistas de Datos y Business Intelligence** – 1 a 2 analistas: Analizar datos de comportamiento del usuario, optimizar la propuesta de valor y mejorar la toma de decisiones basada en datos.
5. **Especialistas en Psicología Financiera y Bienestar Emocional** – 2 especialistas: Apoyar a los clientes en el componente emocional de sus finanzas mediante consultas personalizadas y la creación de contenido sobre manejo del estrés financiero.

15.3 Aspectos legales y reglamentarios

A nivel legal tenemos que abordar los siguientes puntos clave:

1. Estructura Legal de la Empresa

- **Constitución de la Sociedad:** La empresa puede constituirse bajo una sociedad por acciones simplificada (SAS), que ofrece flexibilidad en la estructura de capital, facilidad para incluir o excluir socios, y límites en la responsabilidad de los accionistas.
- **Acuerdos de Propiedad:** debe establecerse un acuerdo de accionistas para regular la participación de cada socio, los derechos de preferencia, cláusulas de salida y términos de gobernanza.

2. Licencias y Permisos

- **Registro ante la Superintendencia Financiera:** debido a que la empresa ofrece asesoría financiera, podría requerir registro o autorización de la Superintendencia Financiera de Colombia (SFC).
- **Protección de Datos Personales (Habeas Data):** Cumplir con la Ley 1581 de 2012 y sus decretos reglamentarios, que exigen a las empresas recopilar, almacenar y procesar los datos personales de sus usuarios de manera segura y con consentimiento explícito.

3. Regulaciones y Leyes Aplicables

- **Ley Financiera:** Cualquier actividad de asesoría financiera en Colombia está sujeta a las regulaciones de la Superintendencia Financiera de Colombia.
- **Normas de Protección al Consumidor:** La empresa debe adherirse a la Ley 1480 de 2011, que establece derechos de los consumidores y obligaciones de los proveedores de servicios. Esto incluye la obligación de informar adecuadamente a los clientes sobre los productos, evitar publicidad engañosa y ofrecer canales de atención al cliente.
- **Reglamentos para Publicidad Financiera:** Según el Estatuto del Consumidor, cualquier tipo de publicidad sobre productos financieros debe ser clara y precisa, evitando inducir a error a los usuarios.
- **Leyes de Propiedad Intelectual:** La empresa debe registrar su marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC) para proteger sus activos de propiedad

intelectual y patentar las innovaciones tecnológicas o metodologías exclusivas que puedan aplicar en la plataforma.

4. Impuestos y Obligaciones Fiscales

- **Impuesto de Renta y Complementarios:** la empresa debe cumplir con las obligaciones tributarias anuales sobre la renta y los ingresos. Las startups y pequeñas empresas en Colombia pueden acceder a beneficios tributarios, como la Ley de Emprendimiento, que reduce algunas cargas fiscales.
- **IVA y Retenciones:** Dependiendo de los servicios ofrecidos, puede aplicar el Impuesto al Valor Agregado (IVA) sobre ciertos productos digitales o servicios de asesoría.

5. Aspectos Relacionados con el Componente Psicológico

- **Normas para la Prestación de Servicios Psicológicos:** Los servicios de acompañamiento psicológico en Colombia deben cumplir con las normativas del Ministerio de Salud y Protección Social. Es importante que los profesionales que brindan este tipo de asesoramiento cuenten con la acreditación profesional necesaria y que el servicio se ajuste a las regulaciones éticas y legales del ejercicio de la psicología en el país.

16. Viabilidad financiera y evaluación de riesgos

16.1 Estados financieros y Retorno de la inversión

Mentor Financiero iniciará operaciones en el segundo trimestre de 2025, según lo establecido en el análisis del TAM, comenzando en la ciudad de Cali con un enfoque B2C. Para el segundo semestre del mismo año, se implementará el canal B2B, ampliando su alcance y modelo de atención.
La estructura de contratación inicial estará basada en el cubrimiento de los principales inputs del negocio: CTO, para soporte tecnológico y desarrollo de plataforma, CFO quien además se encargará de las consultorías financieras, psicólogo quien se apoyará los acompañamientos para clientes con identificación de situaciones emocionales que han desencadenado su situación financiera y una auxiliar administrativa quien apoyará con todo la parte documental de la empresa. A medida que el proyecto crezca y se requiera la ampliación del equipo, se evaluará la transición hacia modelos de contratación directa o por comisiones según las necesidades operativas.

A continuación, se relacionan las estimaciones que se tuvieron en cuenta para las proyecciones de los cuatro años, donde el primer año es el año pre operativo.

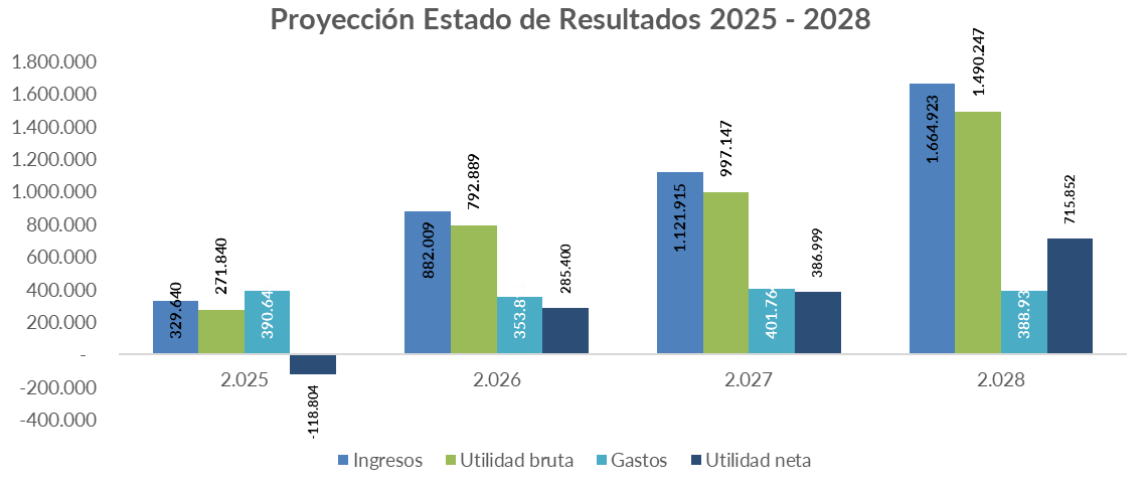
tipo de servicio	Demanda total primer año	precio unitario
Freemium Suscription	180	$ -
Plan Básico Premium	270	$ 12.000
Plan Completo Premium	30	$ 100.000
Honorarios por Hora de Asesoría Personalizada	80	$ 60.000
Comisión de Éxito Incremento Rendimiento Inversiones	1.300	$ 12.000
Programas de Educación Financiera para Empresas	5	$ 15.000.000
Capacitación en Acompañamiento Psicológico	5	$ 15.000.000
Planes de Normalización de Cartera	2	$ 40.000.000
Comisión por Producto Financiero	800	$ 10.000
Venta de Cursos y Contenidos Especializados (B2C y B2B)	20	$ 2.000.000
Eventos, Webinars y Talleres en Vivo	50	$ 500.000

Teniendo en cuenta dichas definiciones, se realiza proyección a cuatro años de los principales estados financieros:

BALANCE GENERAL					
ACTIVO	**Año 0**	**2.025**	**2.026**	**2.027**	**2.028**
ACTIVO CORRIENTE					
Caja y Bancos	145.000.000	200.251.380	529.164.876	1.023.554.875	1.855.390.576
Cuentas por Cobrar- Clientes	0	18.650.000	48.394.300	46.746.479	69.371.775
Anticipo Impuesto de Renta (Retefuente)	0	19.778.400	72.698.942	67.314.930	99.895.356
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	145.000.000	238.679.780	650.258.118	1.137.616.284	2.024.657.707
ACTIVO FIJO					
Activos depreciables	20.000.000	20.000.000	52.000.000	52.000.000	92.000.000
Depreciación acumulada	0	20.000.000	20.000.000	52.000.000	52.000.000
Gastos diferibles	35.000.000	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	55.000.000	0	32.000.000	0	40.000.000
TOTAL ACTIVOS	**200.000.000**	**238.679.780**	**682.258.118**	**1.137.616.284**	**2.064.657.707**
PASIVO + PATRIMONIO					
PASIVO					
Carga Prestacional por Pagar	0	19.040.000	19.801.600	20.593.664	21.417.411
Cuentas por pagar- Proveedores	0	0	0	0	0
Impuesto de Renta	0	0	153.676.896	208.384.096	385.458.990
Impuestos locales por pagar	0	1.250.984	3.347.224	4.257.669	6.318.381
Iva por pagar	0	49.559.600	51.203.252	63.152.675	94.382.335
Obligaciones finacieras	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVO	0	69.850.584	228.028.972	296.388.104	507.577.117
PATRIMONIO					
Capital	200.000.000	200.000.000	200.000.000	200.000.000	200.000.000
Resultados de Ejercicios Anteriores	0	0	-118.804.304	166.595.646	553.594.681
Utilidades o Pérdidas del Ejercicio	0	-118.804.304	285.399.950	386.999.035	715.852.410
Reserva Legal	0	0	0	0	0
TOTAL PATRIMONIO	200.000.000	81.195.696	366.595.646	753.594.681	1.469.447.090
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	**200.000.000**	**151.046.280**	**594.624.618**	**1.049.982.784**	**1.977.024.207**
Prueba de balance	0	87.633.500	87.633.500	87.633.500	87.633.500

Con un crecimiento de ventas del 164% en el primer año y del 93% para el tercer año, luego de que se haya logrado reconocimiento de la empresa en el mercado.

ESTADO DE RESULTADOS					
ITEM		**2.025**	**2.026**	**2.027**	**2.028**
Ventas netas		329.640.000	882.009.040	1.121.915.499	1.664.922.600
Costos variables		57.800.000	89.120.000	124.768.000	174.675.200
Costo nomina		300.345.120	312.358.925	324.853.282	337.847.413
Gastos de Operación		1.250.984	3.347.224	4.257.669	6.318.381
Gastos de Administración y Ventas		54.048.200	38.106.045	72.653.417	44.770.207
Gastos preoperativos		35.000.000	0	0	0
Gastos financieros		0	0	0	0
Utilidad gravable		-118.804.304	439.076.846	595.383.130	1.101.311.399
Impuesto de Renta		0	153.676.896	208.384.096	385.458.990
Utilidad neta		-118.804.304	285.399.950	386.999.035	715.852.410
Reserva legal		0	0	0	0
Utilidad del periodo		-118.804.304	285.399.950	386.999.035	715.852.410



Para el primer año, que estamos en etapa pre operativa, la mayor inversión se da en salarios y gastos de inversión como desarrollo de software y publidad para posicionar la firma.

Las fuentes de financiación serán propias e inversionistas por $200.0000

FLUJO DE CAJA NETO					
	Año 0	2.025	2.026	2.027	2.028
Utilidad Neta (Utilidad operativa)	0	-118.804.304	285.399.950	386.999.035	715.852.410
Total Depreciación	0	40.000.000	0	64.000.000	0
Pagos de capital		0	0	0	0
Total Amortización	0	0	0	0	0
EBITDA		-78.804.304	285.399.950	450.999.035	715.852.410
1. Flujo de fondos neto del periodo		-78.804.304	285.399.950	450.999.035	715.852.410
Inversiones de socios	200.000.000	0	0	0	0
Préstamo	0	0	0	0	0
2. Inversiones netas del periodo	200.000.000	0	0	0	0
3. Liquidación de la empresa					
4. (=1-2+3) Flujos de caja totalmente netos	-200.000.000	-78.804.304	285.399.950	450.999.035	715.852.410
Balance de proyecto	-200.000.000	-310.804.304	-75.133.043	363.844.705	1.137.912.268
Tasa interna de retorno	77,22%				
Valor presente neto	628.458.816				
Tasa mínima de retorno	16,00%				

el retorno de la inversión se logra en los primeros 2 años de creación de la empresa con una TIR de 77.22% para el periodo analizado.

El detalle de inversión, gastos pre y operativos, estructura de gastos y salarios se encuentra en el Anexo de análisis financiero.

12.3 Riesgos y mitigaciones

Identificar los riesgos potenciales del negocio y cómo la empresa planea mitigarlos.

El éxito del negocio propuesto depende de abordar de manera efectiva los riesgos potenciales en las diferentes áreas estratégicas. A continuación, se identifican los principales riesgos junto con las estrategias diseñadas para mitigarlos:

1. Riesgo: Baja adopción por parte del mercado objetivo (B2C y B2B)

- **Descripción:** Los usuarios finales y aliados estratégicos podrían no percibir el valor agregado de la solución, lo que limitaría la adquisición de clientes y la expansión del negocio.

- **Mitigación:**
  - Realizar campañas de marketing segmentadas que comuniquen claramente los beneficios de la solución, destacando los componentes diferenciadores (educación financiera, acompañamiento psicológico y herramientas tecnológicas).
  - Ofrecer períodos de prueba gratuitos y demostraciones personalizadas para usuarios y aliados estratégicos, mostrando resultados tangibles.
  - Fortalecer la estrategia de referidos y alianzas estratégicas para ganar credibilidad y captar clientes de manera efectiva.

2. Riesgo: Competencia intensa en el mercado financiero y de asesoría

- **Descripción:** El mercado incluye actores establecidos (bancos tradicionales, fintechs) y nuevas startups con propuestas similares que podrían saturar la demanda.

- **Mitigación:**
  - Enfocar la propuesta de valor en un servicio holístico que combine asesoría financiera con apoyo emocional, un diferenciador único en el mercado.
  - Monitorear constantemente la competencia para identificar brechas en sus ofertas y ajustar la propuesta de manera ágil.
  - Construir una reputación sólida a través de casos de éxito y testimonios que resalten los resultados alcanzados por los usuarios.

3. Riesgo: Limitaciones tecnológicas o fallas en la plataforma

- **Descripción:** Problemas técnicos en la plataforma digital podrían afectar la experiencia del usuario y dañar la confianza en el servicio.

- **Mitigación:**
  - Establecer un equipo de soporte técnico que garantice la resolución rápida de incidentes.
  - Realizar pruebas exhaustivas antes del lanzamiento de nuevas funcionalidades y actualizaciones.
  - Invertir en infraestructura tecnológica robusta y escalable que soporte el crecimiento del negocio.

4. Riesgo: Cumplimiento regulatorio y protección de datos

- **Descripción:** El manejo de datos financieros y personales está sujeto a estrictas normativas legales. Cualquier incumplimiento podría resultar en sanciones legales y pérdida de confianza del cliente.

- **Mitigación:**
  - Implementar políticas de privacidad y protocolos de seguridad alineados con las normativas locales e internacionales, como la Ley 1581 de 2012 (protección de datos en Colombia).
  - Capacitar al equipo en temas regulatorios y realizar auditorías regulares para garantizar el cumplimiento.
  - Contratar seguros de responsabilidad cibernética para protegerse contra posibles brechas de seguridad.

5. Riesgo: Dependencia de aliados estratégicos

- **Descripción:** La expansión y escalabilidad del negocio dependerán de la colaboración con cooperativas, bancos y empresas. La falta de compromiso por parte de estos aliados podría limitar el crecimiento.

- **Mitigación:**
  - Establecer acuerdos claros con aliados estratégicos que definan beneficios mutuos y expectativas de colaboración.
  - Diversificar las alianzas para evitar la dependencia de un número reducido de actores.
  - Crear incentivos atractivos para aliados estratégicos, como métricas de éxito compartidas y soporte continuo para la implementación.

6. Riesgo: Resistencia al cambio por parte de los clientes

- **Descripción:** Algunos clientes podrían mostrar resistencia a cambiar sus hábitos financieros o a aceptar el acompañamiento psicológico como parte de la solución.

- **Mitigación:**
  - Diseñar estrategias de sensibilización que eduquen a los clientes sobre el impacto de sus hábitos financieros y emocionales.
  - Incluir historias de éxito y casos prácticos en las comunicaciones para demostrar los beneficios reales del programa.
  - Acompañar a los clientes durante las primeras etapas de implementación para facilitar la adopción de nuevos hábitos.

Conclusiones

- El proyecto aborda de manera efectiva un problema crítico y multidimensional: la falta de educación financiera combinada con factores emocionales que afectan la toma de decisiones económicas. Al integrar asesoría financiera, educación personalizada y apoyo psicológico, se presenta una propuesta de valor única en el mercado, capaz de generar un impacto positivo tanto en el bienestar financiero como emocional de sus usuarios.

- Los resultados de la validación del problema y la experimentación con los segmentos B2C y B2B confirman la existencia de una necesidad insatisfecha significativa. Profesionales con ingresos medios y altos, así como entidades financieras y empresas, han mostrado interés en soluciones que mejoren la estabilidad financiera y reduzcan el estrés asociado. Este interés respalda la viabilidad del proyecto como una oferta que resuena en el mercado.
- El análisis del mercado muestra un amplio espacio para la expansión del proyecto, tanto en términos de adopción geográfica como de diversificación de servicios. La estrategia de alianzas con cooperativas, empresas y bancos, combinada con una plataforma tecnológica robusta, facilita la escalabilidad del modelo de negocio a nivel nacional y potencialmente internacional, adaptándose a las demandas de diferentes segmentos.

- El modelo de monetización diversificado, que incluye modalidades freemium, suscripciones, servicios personalizados y alianzas estratégicas, asegura flujos de ingresos sostenibles. Además, la estructura del proyecto prioriza la flexibilidad operativa, permitiendo una adaptación continua frente a los desafíos del mercado y consolidando su posición como una solución viable, escalable y rentable.

- Este proyecto se considera viable y escalable debido a su enfoque innovador, basado en una comprensión profunda del mercado y una ejecución estratégica que responde tanto a necesidades individuales como institucionales. Con una sólida propuesta de valor, validación del problema y estrategias bien definidas, está preparado para generar un impacto significativo y sostenible en el sector financiero y en la calidad de vida de sus usuarios.

Referencias

- ICESI - Centro de Emprendimiento. (2017). Guía de proyecto de grado con emprendimiento empresarial.
- ICESI - Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico. (2024).
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2022). Encuesta de Calidad de Vida (ECV) 2022. Recuperado de https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/salud/calidad-de-vida-ecv
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2021). Nota estadística: Salud mental en Colombia: un análisis de los efectos de la pandemia. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/salud/bol_salud_mental_2021.pdf
- Portafolio. (2024, febrero). ¿Agobiado por deudas? Cuidado, el estrés financiero podría causarle estas afectaciones. Recuperado de https://www.portafolio.co/economia/finanzas/agobiado-por-deudas-cuidado-el-estres-financiero-podria-causarle-estas-afectaciones-2024-02-15
- Universidad Central. (2024, abril). Impacto del endeudamiento en Colombia: análisis y acciones. Recuperado de https://www.ucentral.edu.co/publicaciones/impacto-endeudamiento-colombia-analisis-acciones
- Banco de la República. (2024). Reporte de Estabilidad Financiera: primer semestre 2024. Recuperado de https://www.banrep.gov.co/es/reporte-estabilidad-financiera-2024-1
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2023, octubre). El suicidio en Colombia: factores diferenciales entre mujeres y hombres. Recuperado de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/salud/bol_suicidio_colombia_2023.pdf
- Instituto Nacional de Salud. (2024). Identificación de barreras de la depresión no atendida en Colombia y recomendaciones de política. Recuperado de https://www.ins.gov.co/publicaciones/identificacion-barreras-depresion-no-atendida-colombia-recomendaciones-politica

Anexos

- Presentación trabajo de grado

35%

de la población tiene conocimientos financieros

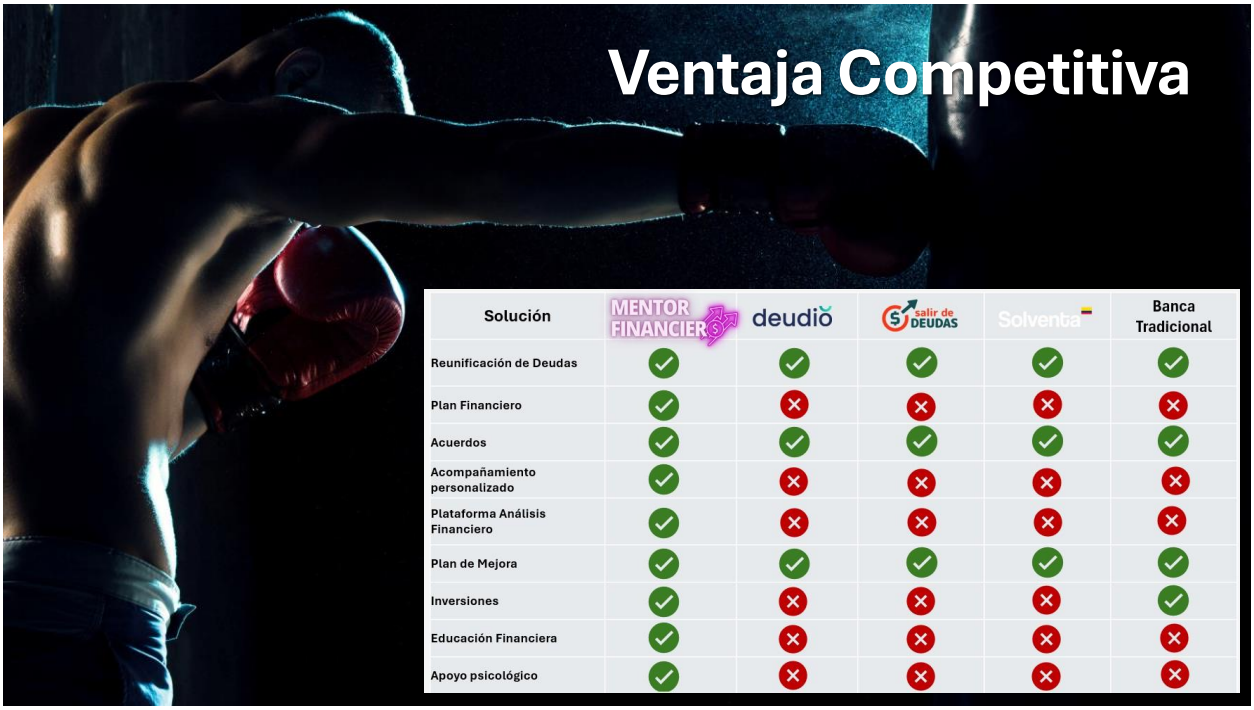
¿Me podría indicar qué tipo de comportamiento financiero considera poco saludable o que le gustaría cambiar?
%
40%
30%
20%
10%
0%
39.4%
26.1%
15.8%
12.7%
3.3%
2.7%
Gastos impulsivos
Dificultad para ahorrar
Falta de seguimiento de gastos
Falta de planificación financiera
No aporté a fondo de pensiones
Otro
MENTOR FINANCIER
TRANSFORMANDO VIDAS ALCANZANDO SUEÑOS

MENTOR FINANCIER

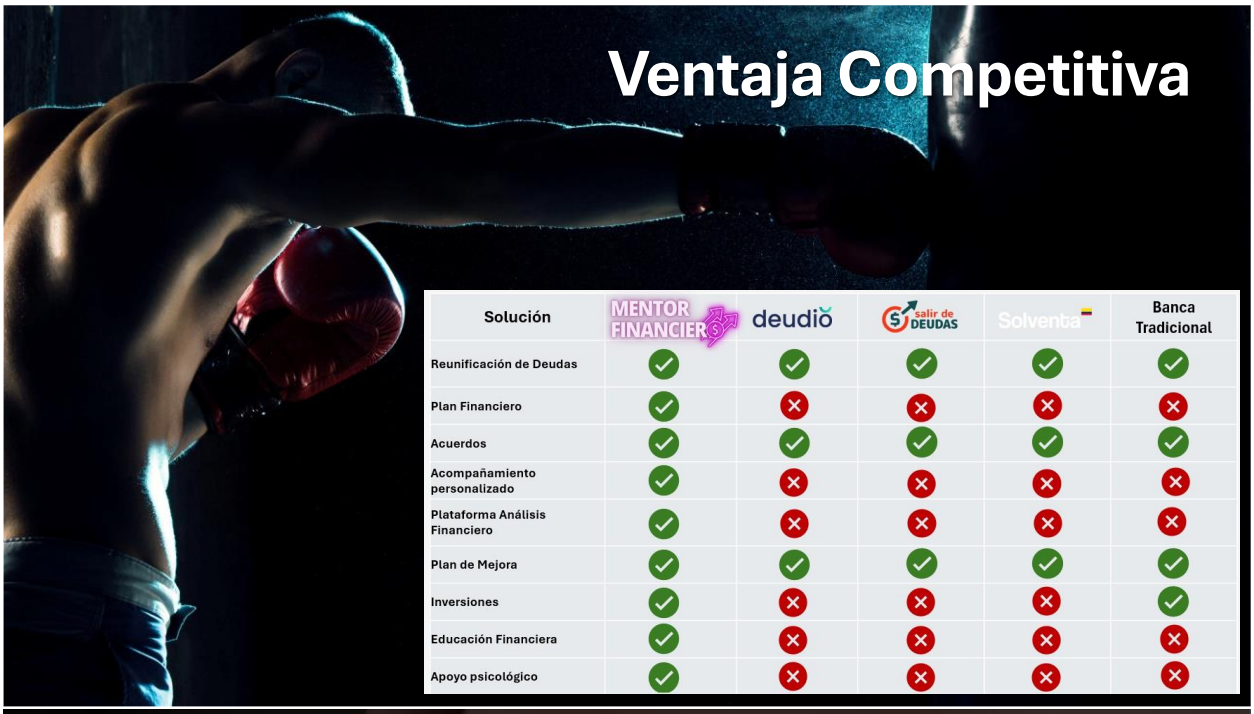
La depresión es la enfermedad mental más frecuente en Colombia, ya que afecta al **4,7% de la población** y es responsable del 1,6% del total de años de vida saludable (AVISA) perdidos. Las personas con depresión tienen 20 veces más riesgo de morir prematuramente por suicidio

La Organización Mundial de la Salud (OMS) estima que el 3,8% de la población a nivel mundial experimenta depresión, incluido el **5% de los adultos** (4% entre los hombres y 6% entre las mujeres) y el 5,7% de los adultos

Factores que inciden en el suicidio están muy asociados **a situaciones económicas y financieras,** dentro de los que se destaca la falta de dinero para cubrir las necesidades de la familia (Barroso, 2019).



Solución	MENTOR FINANCIER	deudio	salir de DEUDAS	Solventa	Banca Tradicional
Reunificación de Deudas	✓	✓	✓	✓	✓
Plan Financiero	✓	✗	✗	✗	✗
Acuerdos	✓	✓	✓	✓	✓
Acompañamiento personalizado	✓	✗	✗	✗	✗
Plataforma Análisis Financiero	✓	✗	✗	✗	✗
Plan de Mejora	✓	✓	✓	✓	✓
Inversiones	✓	✗	✗	✗	✓
Educación Financiera	✓	✗	✗	✗	✗
Apoyo psicológico	✓	✗	✗	✗	✗



Ventaja Competitiva

Solución	MENTOR FINANCIER	deudio	salir de DEUDAS	Solventa	Banca Tradicional
Reunificación de Deudas	✓	✓	✓	✓	✓
Plan Financiero	✓	✗	✗	✗	✗
Acuerdos	✓	✓	✓	✓	✓
Acompañamiento personalizado	✓	✗	✗	✗	✗
Plataforma Análisis Financiero	✓	✗	✗	✗	✗
Plan de Mejora	✓	✓	✓	✓	✓
Inversiones	✓	✗	✗	✗	✓
Educación Financiera	✓	✗	✗	✗	✗
Apoyo psicológico	✓	✗	✗	✗	✗

Validación B2C

Entrevistas a profundidad: 10 entrevistados

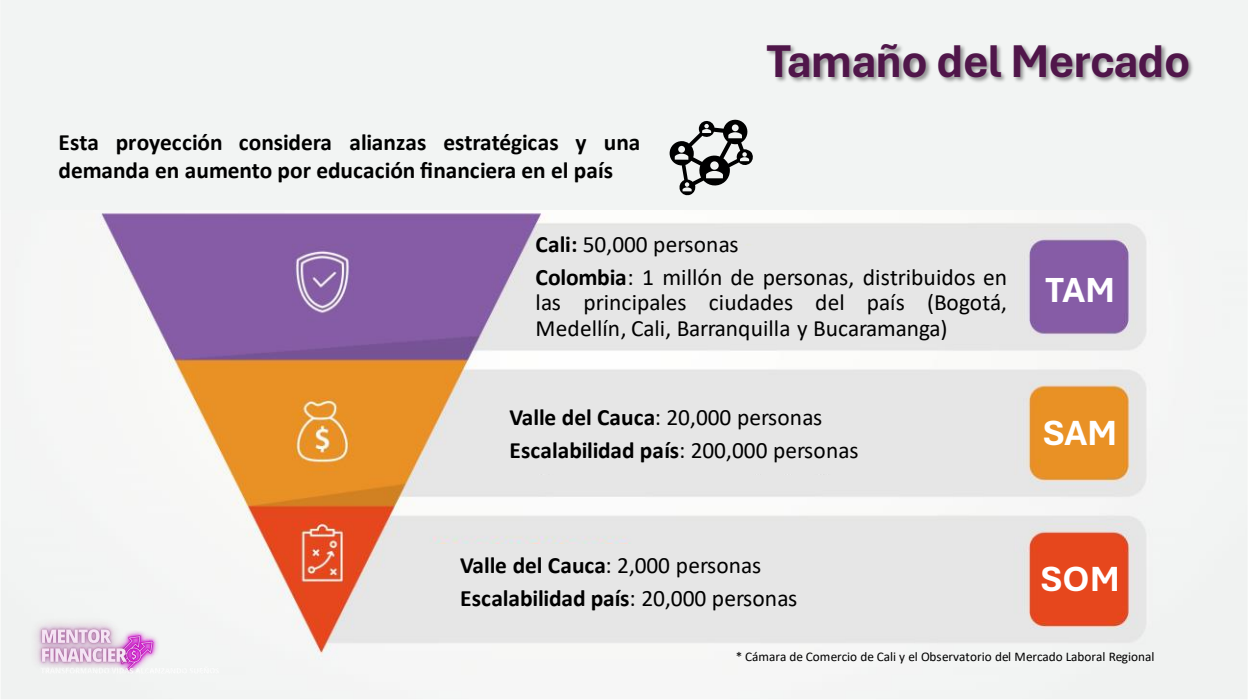
Detalles del mensaje:
Nombre: Vanessa
Apellido: Aparicio
Email: vanessa_aparicio@coomeva.com.co
Mensaje: Estoy interesada en el apoyo que puedan darme, en este momento tengo la necesidad de organizar mis obligaciones, actualmente es más lo que sale que lo que entra a mis ingresos, ¿cómo podrían ayudarme? ¿Cuánto cobran por ello? Quisiera tener más información del asesoramiento que ofrecen.

Detalles del mensaje:
Nombre: Diego Alejandro
Apellido: Herrera
Email: diegoa_herrera@coomeva.com.co
Mensaje: Me parece muy interesante la propuesta de valor que están ofreciendo, estaría dispuesto a contratarlos y a pagar el servicio con un porcentaje o inclusiva una participación de las ganancias que obtenga vía comisión de éxito.

Detalles del mensaje:
Nombre: Olga Beatriz
Apellido: Velasquez
Email: olga.toro@bbva.com
Mensaje: ¿Cómo funcionaría el acompañamiento? Me interesa saber si es un ejercicio par a par o si simplemente es la entrega de una teoría, si es un asesoramiento lado a lado estaría interesada en acceder a él, me interesa crecer mi patrimonio y estaría dispuesta a pagar una comisión por las ganancias que obtenga.

https://mentor-financiero-v1.webflow.io/homepages/home-business-3

Validación B2B
"Me parece muy interesante la propuesta, es un programa que queremos ofrecer a nuestros asociados, mejorar su estabilidad financiera es una de nuestras prioridades estratégicas."
Martha Lucia Guerra – Gerente
Coopcarvajal
"María es un programa excelente, sería muy bueno implementarlo en la empresa"
DIVEMOTOR
COLOMBIA
Leidy Peña – Gerente
"El banco ya está trabajando en algo similar, pero podemos revisar tu propuesta, es bastante interesante sobre todo si ayudamos a nuestros asociados"
Bancoomeva
Nos facilita la vida
MENTOR FINANCIER


Tamaño del Mercado
Esta proyección considera alianzas estratégicas y una demanda en aumento por educación financiera en el país
Cali: 50,000 personas
Colombia: 1 millón de personas, distribuidos en las principales ciudades del país (Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga)
TAM
Valle del Cauca: 20,000 personas
Escalabilidad país: 200,000 personas
SAM
Valle del Cauca: 2,000 personas
Escalabilidad país: 20,000 personas
SOM
* Cámara de Comercio de Cali y el Observatorio del Mercado Laboral Regional
MENTOR FINANCIER

Módelo de Negocios

B2C

Planes Premium

Plan Básico Premium: $12.000 al mes
Plan Completo Premium: $100.000 al mes
Cursos Individuales: $500.000 por curso

Asesorías Personalizadas

Honorarios por Hora de Asesoría Personalizada: $60.000 hora
Comisión de Éxito:
- **Incremento en el Rendimiento de Inversiones:** $10.500 millón
- **Reducción de Deudas:** $12.000 por millón

B2B

Programas Educación Financiera Empresas: $5 y $20 millones por programa
Capacitación en Acompañamiento Psicológico: $5 a $15 millones
Planes Normalización de Cartera: $10 a $40 millones por proyecto
Comisión por Producto Financiero:
- **Apertura de Créditos:** $12,000 por millón desembolsado
- **Apertura de Ahorros:** $3,600 por cuenta de ahorro
- **Certificados de Depósito a Término (CDT):** $3,500 por millón

Paquetes de Cursos: $2 a $5 millones por paquete

Nuestras Cifras

$111 MILLONES

$3.925 MILLONES

B2C	B2B
1.147 Personas	4.441 Personas

Tarifa promedio

$ 96.000 $883.000 $883.000

GANANCIA: $363 MILLONES

Financiación

Buscamos financiación por 24 meses hasta alcanzar los 1.000 usuarios y 43 programas empresariales

$ 200 Millones

INVERSIÓN INICIAL

$ 1.211 Millones

VENTAS ESPERADAS

GANANCIA 2 AÑOS **$166** MILLONES

TIR 77.12%

¡Únete a nosotros para cambiar tu futuro financiero!

Mentor Financiero representa el puente entre el control emocional y el conocimiento financiero que garantiza el bienestar y el éxito sostenible de nuestros clientes.