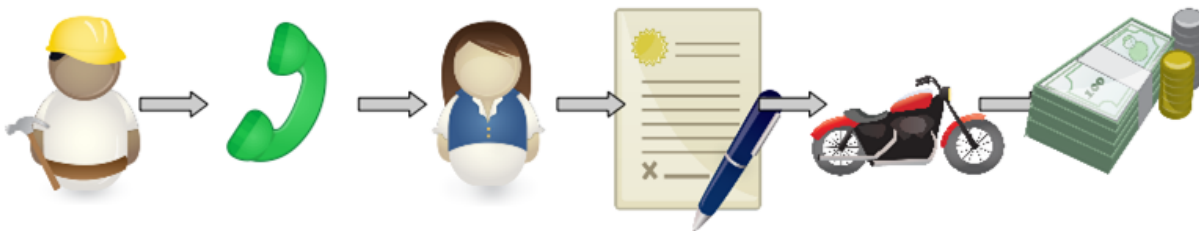


## 12. Anexos

### Anexo A. Mapa de Empatía del Prospecto de Cliente

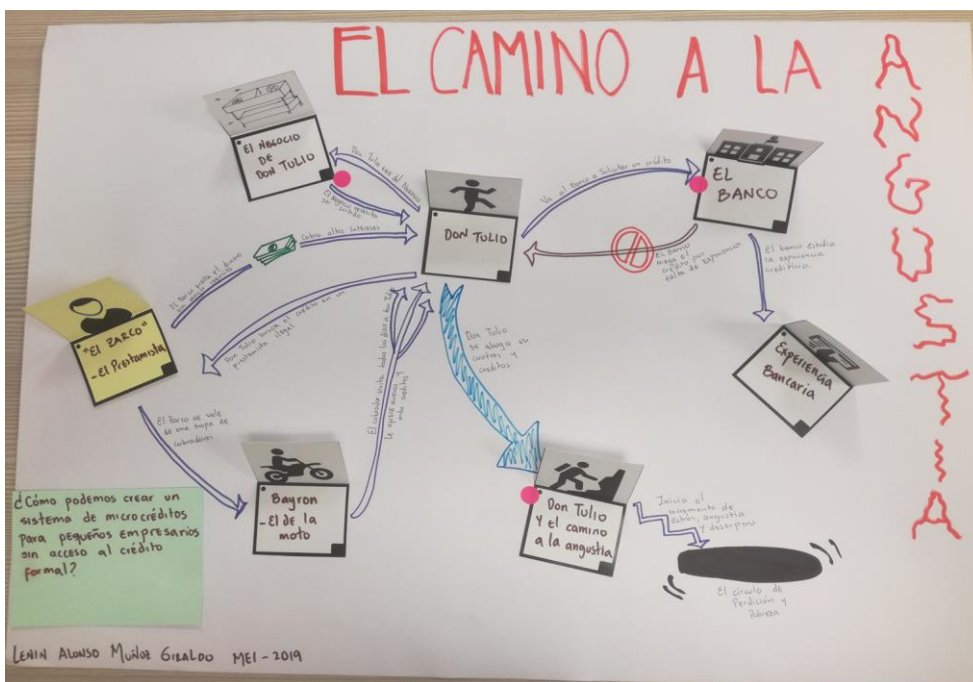


### Anexo B. Ruta de crédito informal

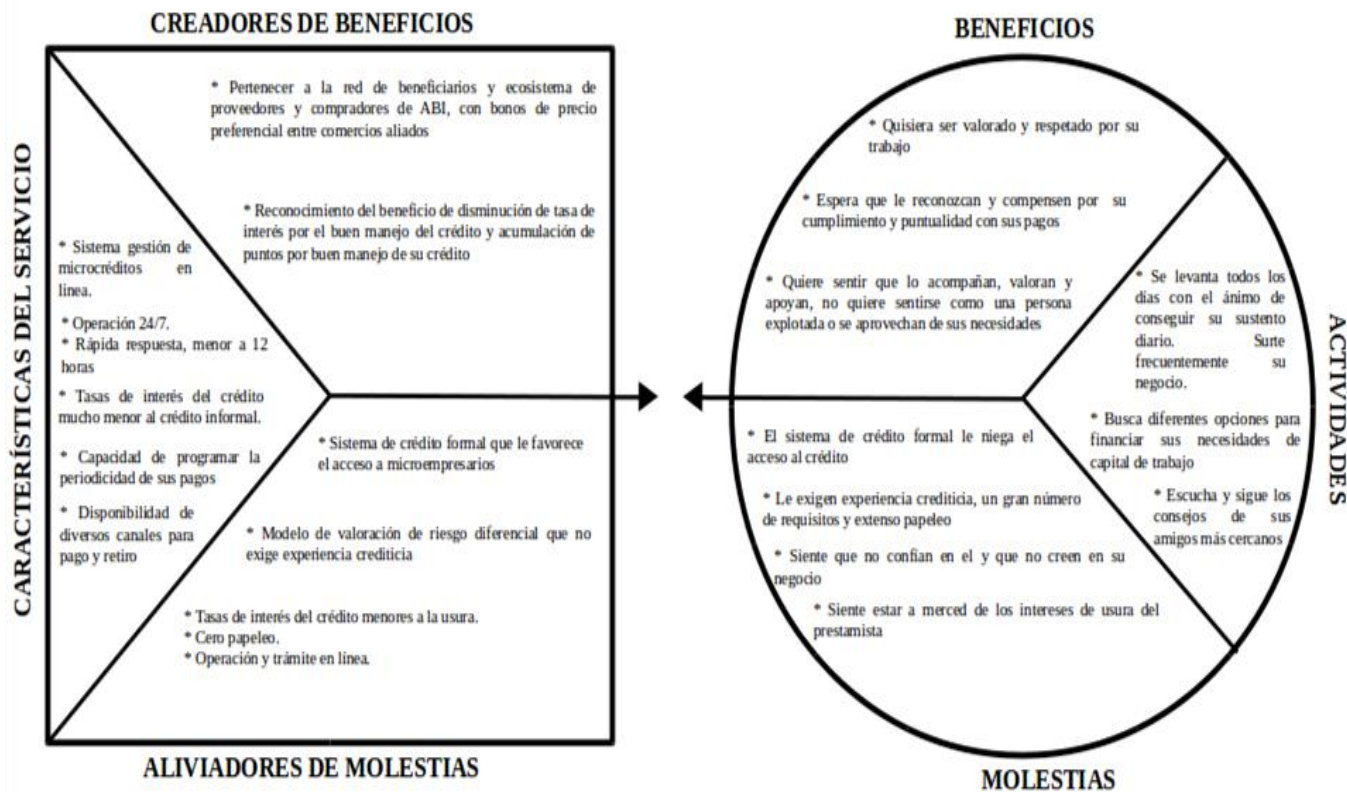


El cliente a partir de alguien que refiere al prestamista o por volantes en la calle, escoge opción crédito	El potencial cliente realiza una llamada o se habla con un delegado del prestamista (cobrador) y acuerdan una cita en su local	El cliente es visitado por el cobrador quien le explica el modelo crédito, forma pago. Pregunta monto solicitado y establece unos topes	Se llega a un acuerdo del día cuando se necesita el dinero y se entrega una ficha de cartulina con el nombre del cliente, el monto y una columna de control de pagos	El cliente es visitado cada día en su local a la hora acordada y se recibe el valor pactado como pago diario hasta completar el número de cuotas, casi siempre 30.	Al acercarse el final del crédito, o cuando se atrasan en cuotas, el cobrador ofrece más dinero.
---	--	---	--	--	--

### Anexo C. Diagrama de “El Camino de la Angustia”



### Anexo D. Value Proposition Canvas



### Anexo E. Buyer Persona



## José Pérez

“Mi familia y mi negocio son mi orgullo”

**El trabajo dignifica** Trabajador Incansable

Al que madruga, dios le ayuda

**Pensamiento conservador y tradicionalista**

Age	53
Job	Microempresario
Education	Tecnico
Location	
Family	Bogotá DC
Archetype	...
Product Adoption Group	Adoptador tardío

#### GOALS

- Ver crecer su negocio
- Brindar educación superior a sus hijos
- Atender y lograr el reconocimiento de sus clientes

#### FEARS, CHALLENGES AND PROBLEMS

- Siente temor al fracaso
- Teme no poder pagar a sus acreedores
- Tiene dificultades para acceder al crédito tradicional

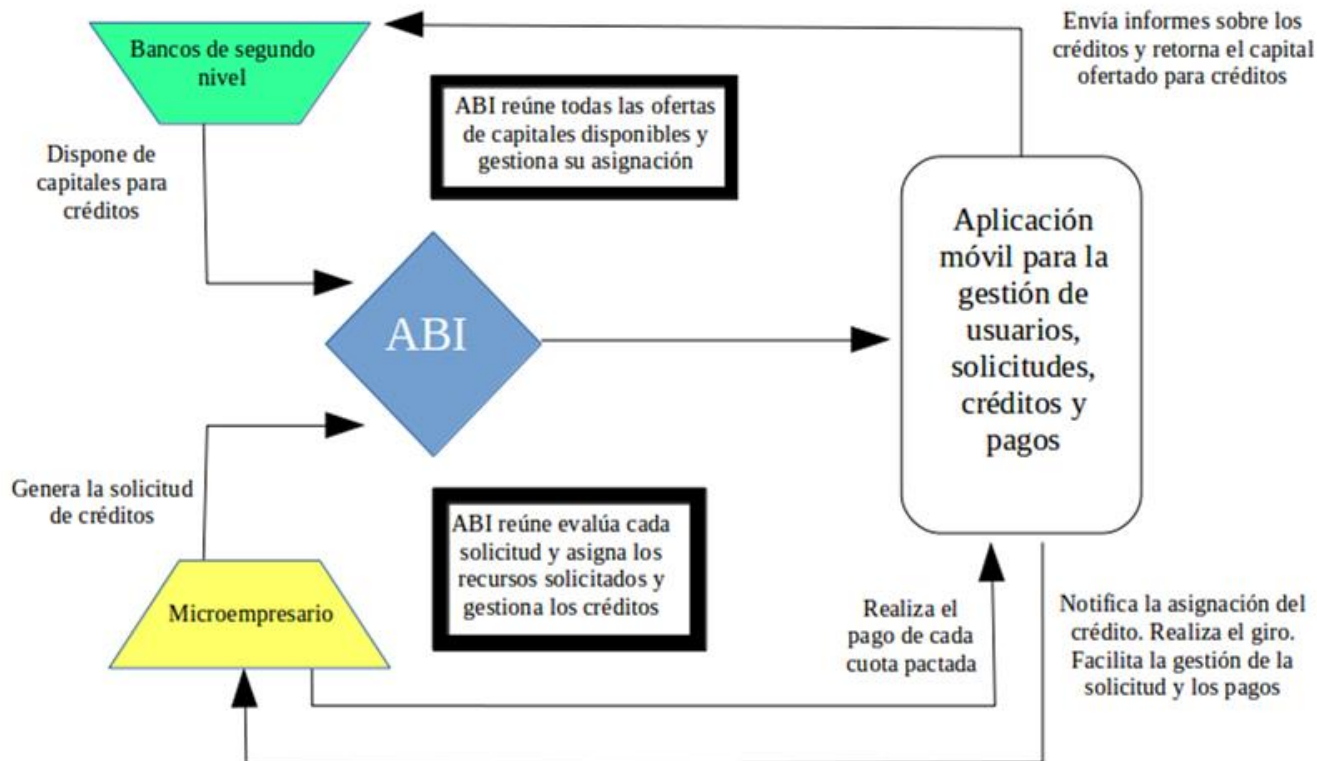
#### DECISION MAKING

- Busca información entre sus conocidos y vecinos
- Emplea canales y medios tradicionales para sus compras
- No confía en el telemercado

#### SOLUTION

- Sistema de referidos
- Visita de vendedores o promotores de servicio con atención personal

### Anexo F. Diagrama de Servicio de ABI



### Anexo G. Prototipo 2. Versión Digital

Modelo de cuestionario en línea (descargado desde el servidor del repositorio del cuestionario)

#### ABI - Microcréditos

ABI es una plataforma de créditos para microempresarios. Por favor diligencie los datos para procesar su solicitud de crédito

\* Required

Nombre \*

Nombres y Apellidos completos

Email \*

Su número de celular \*

Cuál es el monto del crédito solicitado \*

Mark only one oval.

- \$200.000
- \$300.000
- \$400.000
- \$500.000

Fotografía del frente de su cédula

Files submitted:

Fotografía del revés de su cédula

Files submitted:

Fotografía de su rostro

Files submitted:

Fotografía de su establecimiento o negocio

Files submitted:

Link de diligenciamiento: <https://forms.gle/JdAoptXJnDqm8Hhz7>

### Anexo H. Matriz de Análisis Competitivo

Factor	ABI	Fortaleza	Debilidad	Lineru	Importancia para el cliente
Producto	Crédito enfocado a microempresarios	Segmento de mercado definido con una propuesta de valor clara para el segmento	Mercado limitado a las características de las necesidades del crédito	Crédito para todo tipo de personas	No es relativamente importante para el cliente el enfoque del crédito
Precio	Tasa de interés por debajo de la usura	No copex No capex	Se deben generar otras formas de financiar parte de la operación	Tasa de interés sobre el límite de la usura más costos de gestión	Este es un criterio de elección del cliente, es muy importante
Servicio	Virtual, de respuesta	Dentro de los estándares		Virtual, de respuesta	Interesa al cliente pero no

rápida	actuales de la industria	rápida	le es muy importante
--------	--------------------------	--------	----------------------

### Anexo I. Relación de Colaboradores

Perfil	Tipo de trabajo	Tipo de contrato	Requisitos de formación	Descripción del puesto de trabajo
Ingeniero de software	Profesional	Laboral	Ingeniero de software, de sistemas o afín, con conocimientos en el mantenimiento de aplicaciones móviles	Actualizará y realizará el mantenimiento de la aplicación móvil para asegurar su correcto funcionamiento en el tiempo y su óptimo desempeño tanto técnico como de seguridad
Coordinador Comercial	Calificado	Laboral	Coordinador y gestor de grupos comerciales	Coordinar, diseñar y evaluar la acción comercial y de venta del servicio
Gerente General	Profesional especializado	Laboral	Profesional con experiencia en la gestión de las organizaciones y con conocimiento del sector de microcréditos	Representar a la organización y diseñar el plan estratégico de la compañía
Marketing Digital	Profesional	Laboral	Persona con capacidades y conocimientos en el manejo de las herramientas y estrategias SEO y SEM	Lograr el posicionamiento del servicio en el ambiente del cliente y en los motores de búsqueda empleando herramientas digitales de SEM y SEO
Contador	Profesional	Laboral	Profesional con tarjeta profesional y formación como contador	Registrar y llevar todos los asientos contables de la organización, presentar y liquidar impuestos, obligaciones, etc.
Ejecutivo Comercial	Técnico comercial	Por corretaje o comisión	Técnico en ventas y comercialización	Cumplir con las metas comerciales de venta,

			de servicios, deseable con experiencia en servicios financieros.	crear una base de datos de potenciales clientes y asistirlos, visitarlos y promover la venta con sus clientes. Gestionar la cartera de sus clientes
--	--	--	--	---

### Anexo J. Pronóstico de Ventas

	Año 1 Créditos	Año2 Créditos	Año 3 Créditos	Año 4 Créditos	Año 5 Créditos
M1	1250	2352	7716	39849	42000
M2	1313	2587	8874	40000	42000
M3	1378	2846	10205	40000	42000
M4	1447	3130	11736	40000	42000
M5	1519	3443	13496	40000	42000
M6	1595	3788	15521	40000	42000
M7	1675	4166	17849	40000	42000
M8	1759	4583	20526	40000	42000
M9	1847	5041	23605	40000	42000
M10	1939	5545	27146	40000	42000
M11	2036	6100	31217	40000	42000
M12	2138	6710	35900	40000	42000
Tasa de Crecimiento	5%	10%	15%	11%	5%
Ticket Prom:	\$ 500.000	\$ 700.000	\$ 900.000	\$ 1.000.000	\$ 1.200.000
Tasa Interés:	3,2% MV	3,2% MV	3,2% MV	3,2% MV	3,2% MV
Ingreso Anual:	\$ 318.342.530	\$ 1.126.530.912	\$ 6.445.191.348	\$ 15.360.000.000	\$ 19.353.600.000

### Anexo K. Inversiones y Gastos Iniciales

Activo	Vida útil	Monto	Depreciación Anual
Equipos de Computación	5	\$ 8.000.000	\$ 1.600.000
Aplicación	3	\$ 50.000.000	\$ 16.666.667
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 58.000.000</b>	<b>\$ 18.266.667</b>

Equipo de Computación	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computador	2	\$ 2.500.000	\$ 5.000.000
Tabletas	5	\$ 600.000	\$ 3.000.000

Aplicación	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Diseño aplicación	1	\$ 50.000.000	\$ 50.000.000

Gastos	Cantidad	Monto
Registro de Marca	1	\$ 2.000.000

Registro de Derechos de Autor	1	\$ 2.000.000
Alojamiento Aplicación	1	\$ 10.500.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 14.500.000</b>

<b>INVERSIÓN INICIAL</b>		<b>\$ 72.500.000</b>
--------------------------	--	----------------------

### Anexo L. Supuestos Financieros

SUPUESTOS AÑO 1	
AHORROS / EQUITY / PATRIMONIO	\$200.000.000
CREDITO	\$55.000.000
COSTO UNITARIO ADQUISICIÓN POR CLIENTE	\$1.500
COSTO UNITARIO GESTIÓN DE CRÉDITO	\$14.564
INVERSIÓN INICIAL	\$72.500.000
AUMENTO ANUAL COSTO DE PRODUCCIÓN	3,5%
AUMENTO ANUAL SALARIOS	6%
INGRESO POR INTERESES	\$318.336.000
IMPUESTO DE RENTA	33%
# CRÉDITO OTORGADOS 1 AÑO	19896
AUMENTO ANUAL DE CRÉDITOS OTORGADOS	10%