



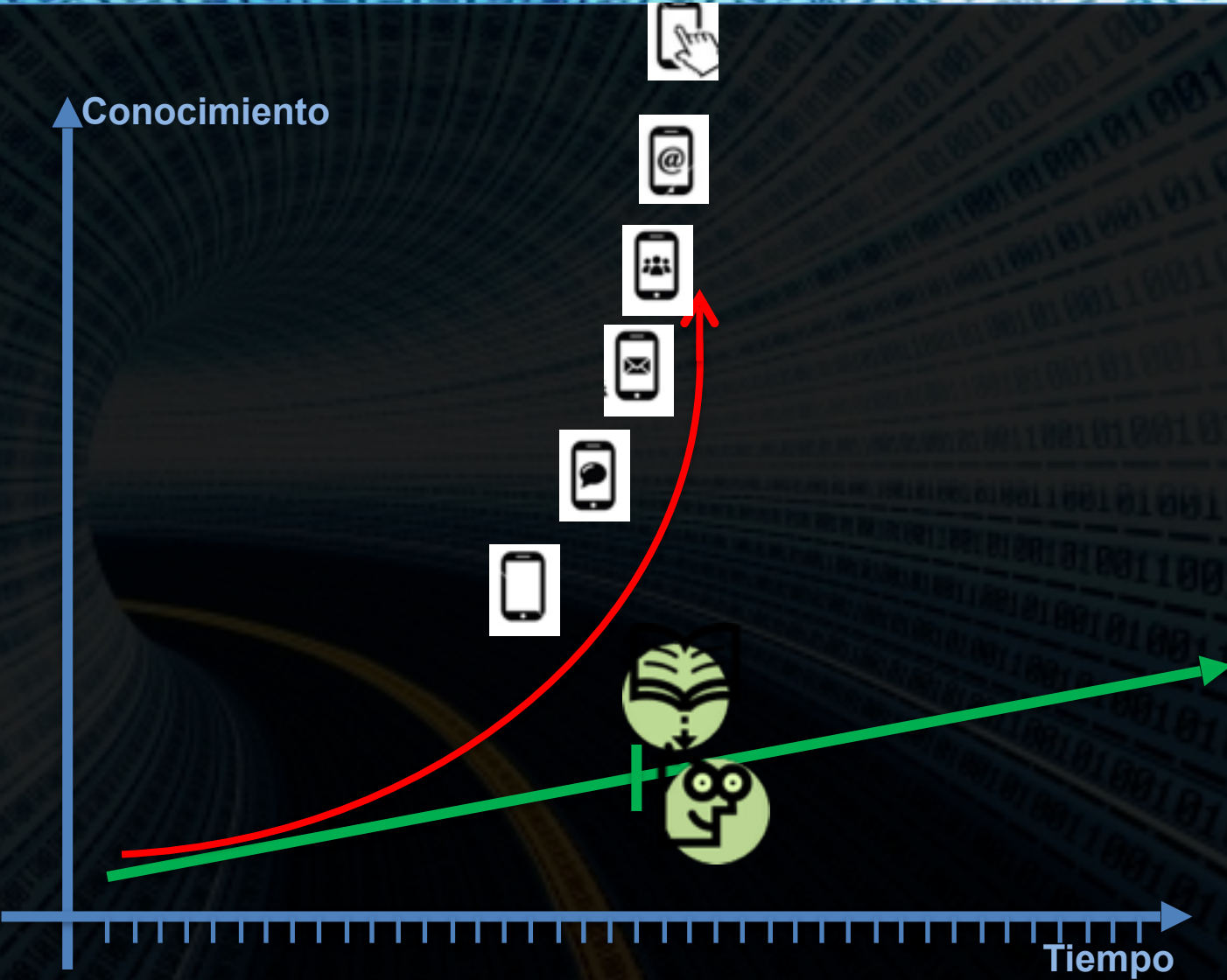
# FÁBRICA DE CO-CREACIÓN

CHARLA  
Acceso a Servicios  
Financieros para el  
microcomercio”

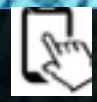


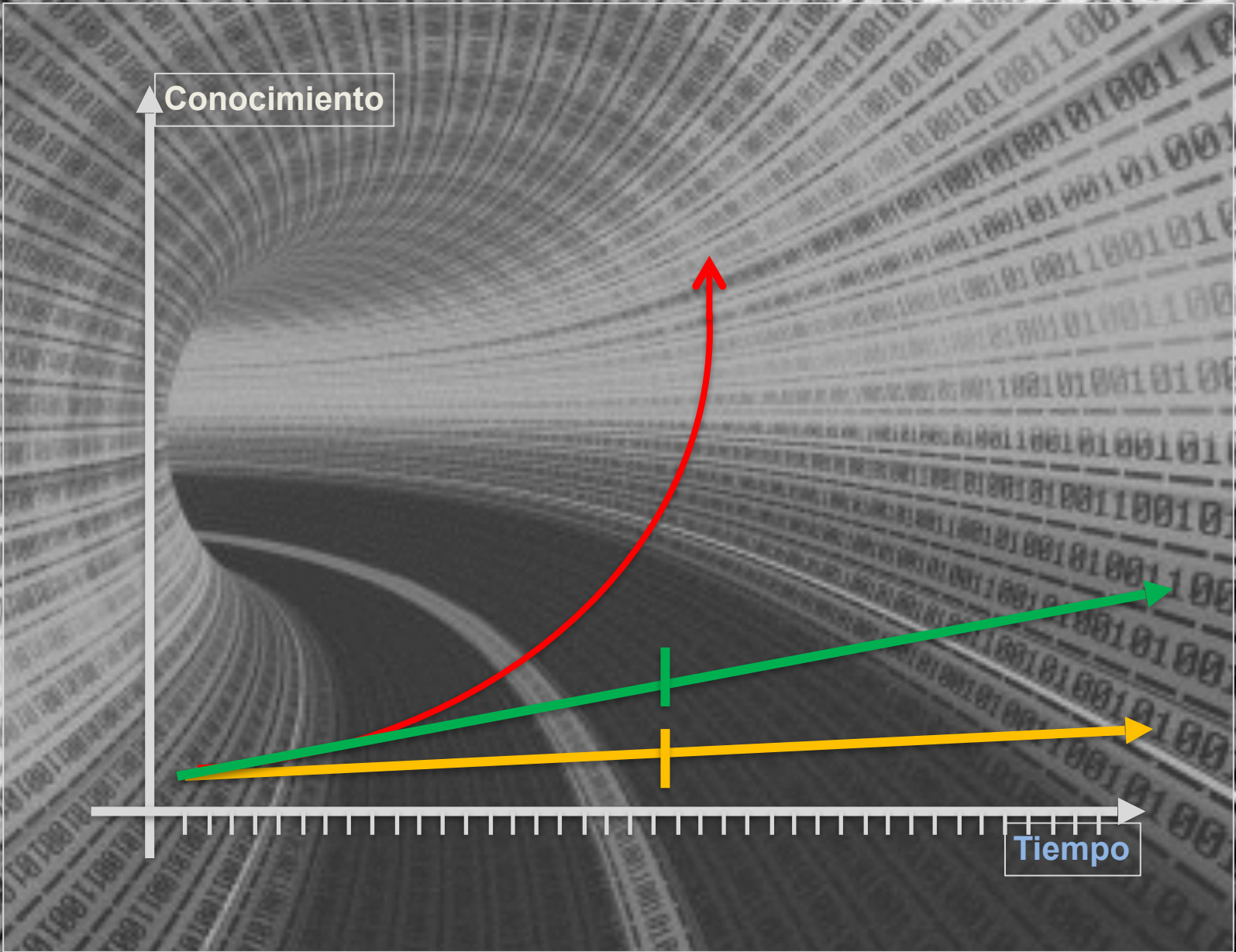


Conocimiento



Tiempo





Conocimiento

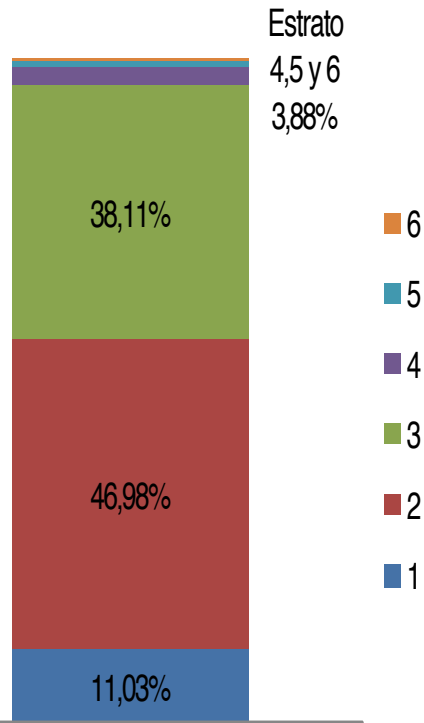
Tiempo



- Buscan progreso
- Se consideran a sí mismos como *guerreros*
- Sueñan con un trabajo estable: “*Me preocupo por hoy... mañana veremos que pasa*”
- Quieren asegurar una comida diaria para su familia
- Quieren asegurar la educación de sus hijos
- Sueñan con una casa propia: “*Un techo para mi familia*”
- Quieren mejorar las condiciones de sus barrios
- Están orgullosos de su rol, pero no quieren el mismo futuro para sus hijos

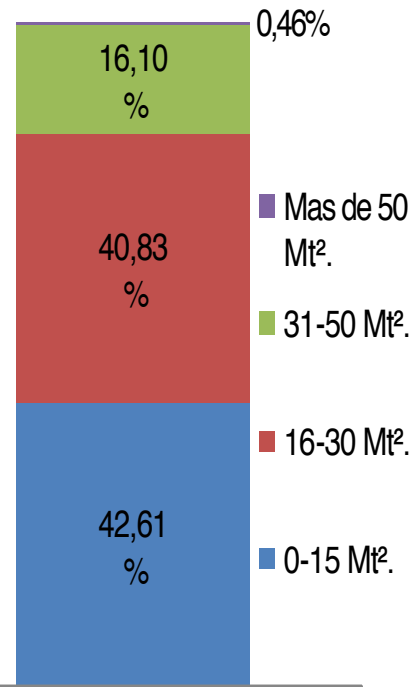
# DATOS SOCIO-ECONÓMICOS

## Tiendas por estrato



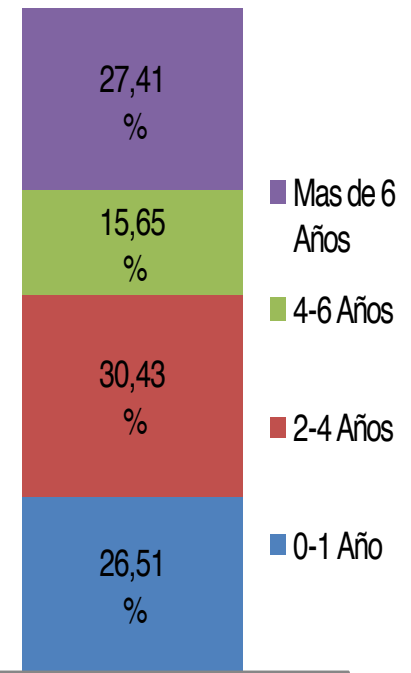
Total

## Tamaño de la Tienda



Total

## Antigüedad de la Tienda



Total

# DATOS SOCIO-ECONÓMICOS

- Información General de tiendas:
  - **60%** tiene 1 empleado
  - **63%** mujeres
  - Promedio de edad: 42 años
  - **26%** de las tiendas tienen menos de un año
  - **56%** se crearon a partir del **2012**
  - **83%** no superan los **30 m<sup>2</sup>**
  - **57%** están en estrato 1 y 2
  - **4%** están en estrato 4, 5 y 6
  - **76%** tienen ventas declaradas de menos de **300 mil pesos al día**

# Glosario

- **Tienda tradicional de Barrio:** Establecimiento de menos de 50 m<sup>2</sup>, donde menos del 50% de los productos están al alcance directo del consumidor y más del 50% de los mismos son para consumo fuera del establecimiento.
- **Minimercado:** Establecimiento de más de 50 m<sup>2</sup>, donde menos del 50% de los productos están al alcance directo del consumidor y más del 50% de los mismos son para consumo fuera del establecimiento
- **Autoservicio:** Establecimiento de más de 100 m<sup>2</sup>, donde más del 50% de los productos están al alcance directo del consumidor y con uno o más puntos de pago.
- **Superete:** Establecimiento de más de 500 m<sup>2</sup>, donde más del 50% de los productos están al alcance directo del consumidor y con uno o más puntos de pago.



# TIPOLOGIA EMPRESARIAL DEL TENDERO

## ETAPA I:

### Sobrevivencia

- Bienes durables (TVs, neveras, asientos)

## Etapa II:

### Seguridad

- Bienes durables (TVs, neveras, lamparas)

## Etapa III:

### Pertenencia

- Bienes durables (muebles, neveras)

## Etapa IV:

### Estima

- Bienes durables (Aire Acondicionado, sistema de sonido, iluminación)

# Arquetipos

## TENDEROS



Segmenta al mercado

**EL SELECTIVO**



Lo importante es vender

**EL ESTRATEGA**



Toca crear comunidad

**EL CHACHO**

## COMUNIDAD



Va a donde sea por moronas  
(precios bajos)

**LA PALOMA**



Siempre anda con monedas

**LA ALCANCIÁ**



A mi, que me traten como un príncipe

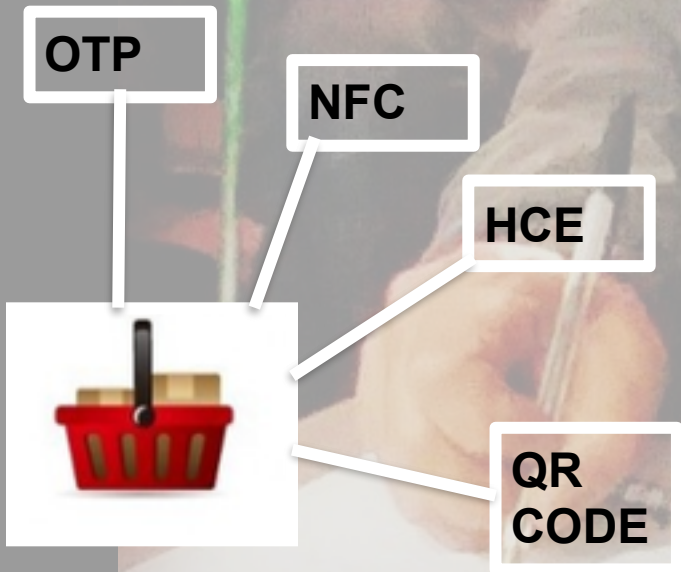
**EL UTUTUY**



Siguiendo los más altos  
estándares de calidad

**EL TETRAPACK**

Tendero en curso de matemáticas básicas para su Negocio, FENALTIENDAS, Nov. 2015

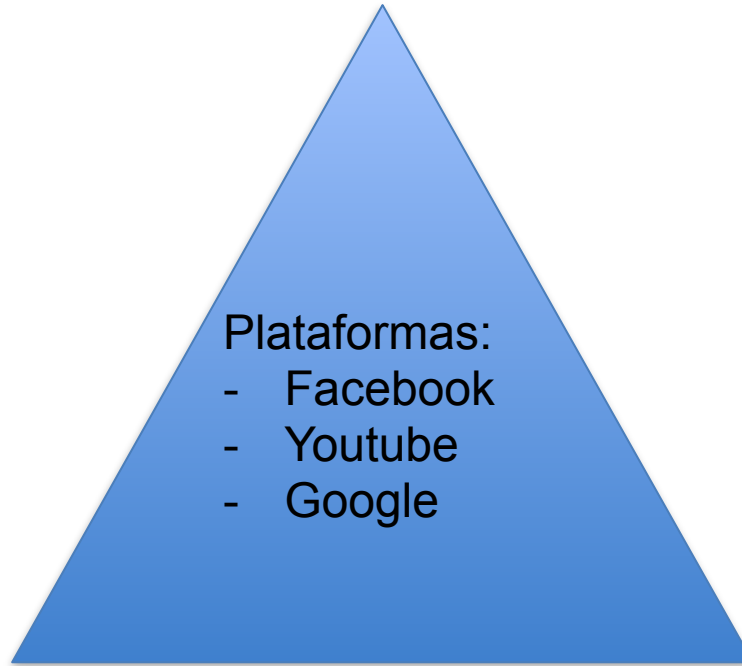




***“si pensamos lo que siempre hemos pensado y hacemos lo que siempre hemos hecho, lograremos lo que siempre hemos logrado” James Mapes.***



GENERADORES



Plataformas:  
- Facebook  
- Youtube  
- Google

SEGUIDORES

ANUNCIANTES





## SOLUCIONES FINANCIERAS

"Somos la conexión segura y eficaz entre las entidades y sus clientes actuales y potenciales"

- ✓ Corresponsales no Bancarios
- ✓ Redes de Adquirencia
- ✓ Soluciones Financieras Móviles

## SOLUCIONES SERVICIO AL CLIENTE

"Soluciones para la gestión de los proceso de atención a clientes y esquemas de fidelización multimarca"

- ✓ Fidelización
- ✓ Identificación



## SOLUCIONES POS –CONTROL DEL NEGOCIO

"Soluciones innovadoras para la gestión de procesos de negocio y el incremento de la productividad"

- ✓ POS – Solución de Comercio
- ✓ ERP - BI

## SOLUCIONES PAGO Y RECAUDO

"Soluciones Transaccionales que generen mejores ingresos y márgenes para el minorista".

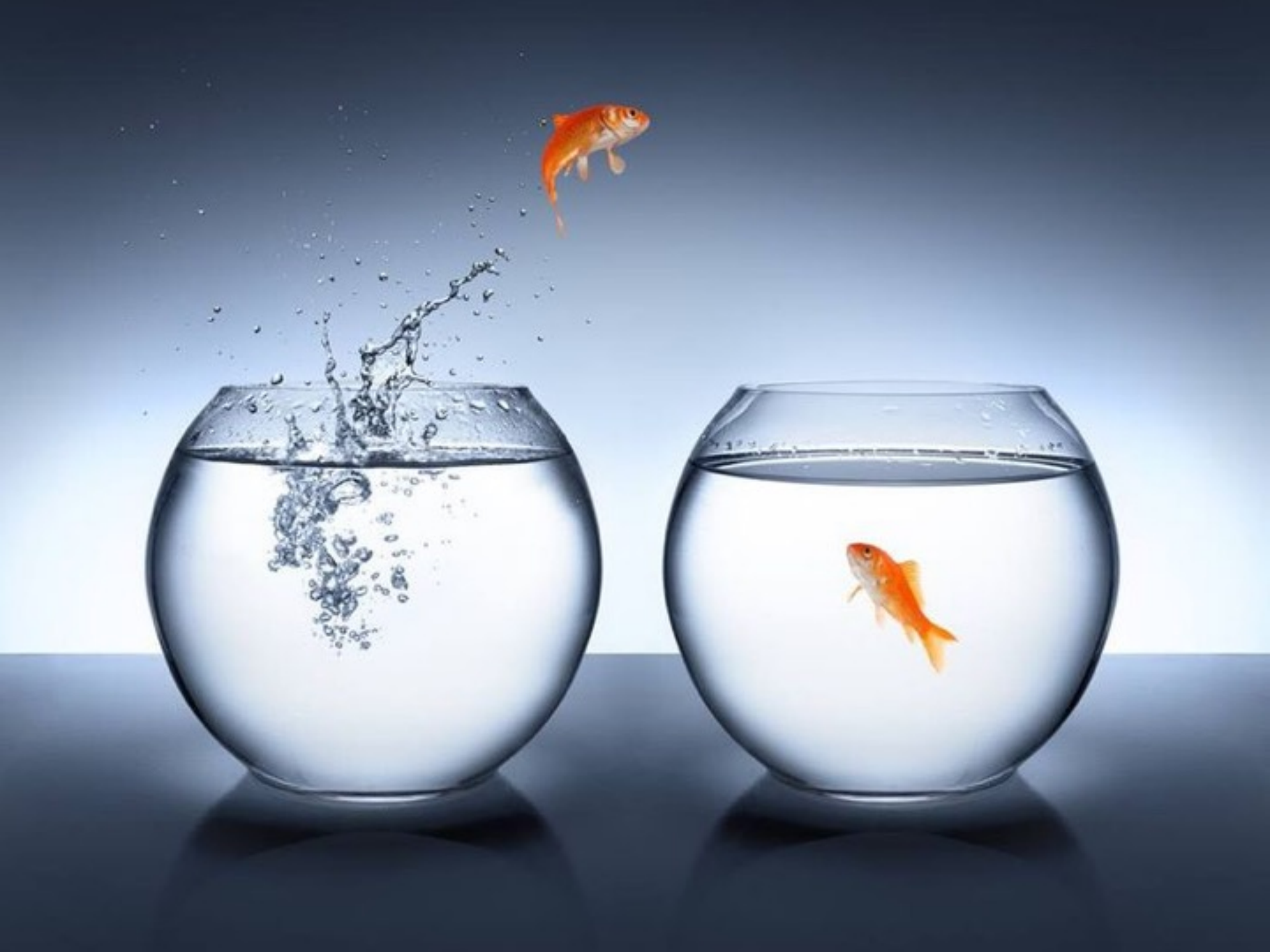
- ✓ Giros (Transferencias)
- ✓ Recaudos Servicios
- ✓ Recargas

## SOLUCIONES DISTRIBUCIÓN Y DESMONETIZACION

"Soluciones que facilitan el proceso de intercambio de información en línea y tiempo real utilizando como medio dispositivos móviles".

- ✓ Distribución
- ✓ Consolidación de Pedidos
- ✓ Pagos Electronicos a proveedores





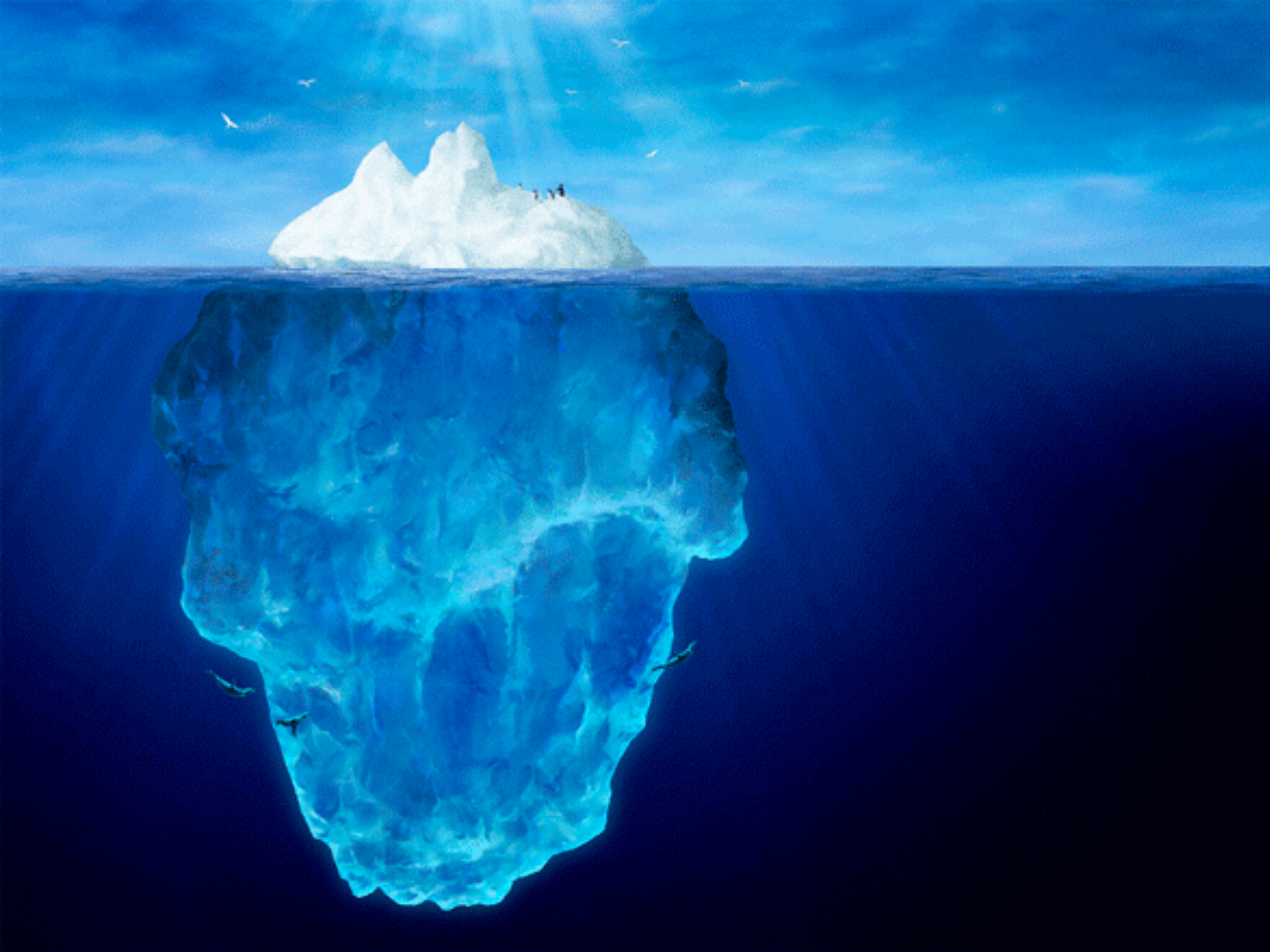






You are here.





**DATOS DE CONTACTO:**

Juan Ernesto Parra

Cel: 311 2145279

E-mail: [juanernestoparra@yahoo.com](mailto:juanernestoparra@yahoo.com)



**Gracias**