

| | | | | |
|--|---|--|--|---|
| <p><i>Alianzas clave</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • El principal partner de la empresa es CACAO PAYCARD empresa dedicada a entregar productos llave en mano a empresas de tecnología financiera. A su vez esta cuenta con alianzas con Evertec, y UNAGRA SOFIPO, quienes emiten las tarjetas y son los autorizadores respectivamente. Esta alianza permite emitir una tarjeta MasterCard nivel 4 con protección del IPAB. • Adicionalmente la empresa contrata servicios de AWS, Github, Facebook, entre otros para la administración y promoción de usuarios. | <p><i>Actividades Clave</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Proporcionar una app móvil y una tarjeta de débito internacional MasterCard nivel 4 (sin límites mensuales) | <p><i>Propuesta de Valor</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollaron una aplicación para que cualquier persona con smartphone pueda abrir una cuenta de ahorro y obtener una tarjeta de débito sin tener que acudir a una sucursal. • La cuenta no tiene comisiones por saldo mínimo, consultas, trasposos, depósitos, ni anualidades. Permiten hacer transferencias vía SPEI las 24 horas del día, los 365 días del año. | <p><i>Relación con Clientes</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Implementar servicios financieros éticos que no cobren comisiones ocultas y que te permitan tener control de tu dinero en todo momento. Su servicio al cliente es a través de Intercom con personas capacitadas de 7 a 22 horas de lunes a viernes y de 9 a 17 horas sábado y domingo. | <p><i>Segmentos de Clientes</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Empezaron a atender a personas entre 18-55 años de edad ya bancarizados o en su primer acercamiento a la banca los cuáles ya eran el mercado que Fondeadora Crowdfunding logró atender y entender. • Posteriormente empezaron a penetrar en el mercado de gente sub bancarizada, cuyas necesidades no estaban siendo satisfechas por los viejos bancos. • Hoy Fondeadora sigue buscando activamente como expandirse y llegar a más gente. |
| <p><i>Estructura de costos</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Los principales costos fijos son por costos de operación de los usuarios, así como de nómina y licencias de software. También incurren en costos por adquisición de usuarios, en este aspecto Fondeadora es líder en su segmento con un costo de adquisición por usuario de menos de \$100 mxn. • Asimismo, una gran parte del gasto deriva de la producción de tarjetas y envíos. | | <p><i>Fuentes de Ingresos</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • El producto no tiene ningún costo para el usuario, Fondeadora recibe parte de la cuota de intercambio que paga un comercio por transacción al recibir pagos por medio de una terminal punto de venta. • Adicionalmente reciben un porcentaje del rendimiento generado de la inversión de los recursos. | | |