

Tarjeta de Crédito

Aprobación el línea

CLIENTES BDP | NO CLIENTES
APP ONBOARD BDP

Contenido

1. Timeline, **Planning, e Hitos** por MVP.
2. Tarjetas.
3. Transaccionalidad y Facturación
4. Quienes son nuestros **clientes iniciales**.
5. The **Product Vision Board**.
6. Nuestro (**MVP**) Mínimo Producto Viable.

Del **Objetivo** hacia el **Producto**

¿Dónde nace la necesidad?

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS BDP

VISIÓN

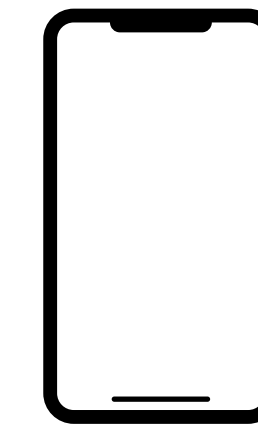
MISIÓN

PRODUCTO

Nº 1 en Innovación

Ser pioneros en generar oportunidades para que **todo ecuatoriano sujeto de crédito**, obtenga en línea una tarjeta de crédito PacifiCard.

Desarrollar **soluciones digitales** que permitan a todo ciudadano acceder al portafolio de servicios del Banco.

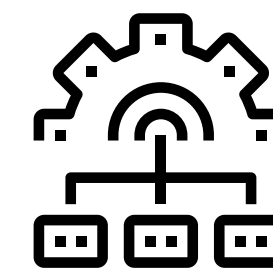


App **Onboard** BdP

Nº 1 en Calidad de Servicio

Ser los primeros en **brindar experiencias digitales** que permitan al cliente tener todos los servicios del portafolio del banco en la mano.

Desarrollar **servicios orientados a la autogestión del cliente**, que le permitan explorar e interactuar con los servicios del Banco.

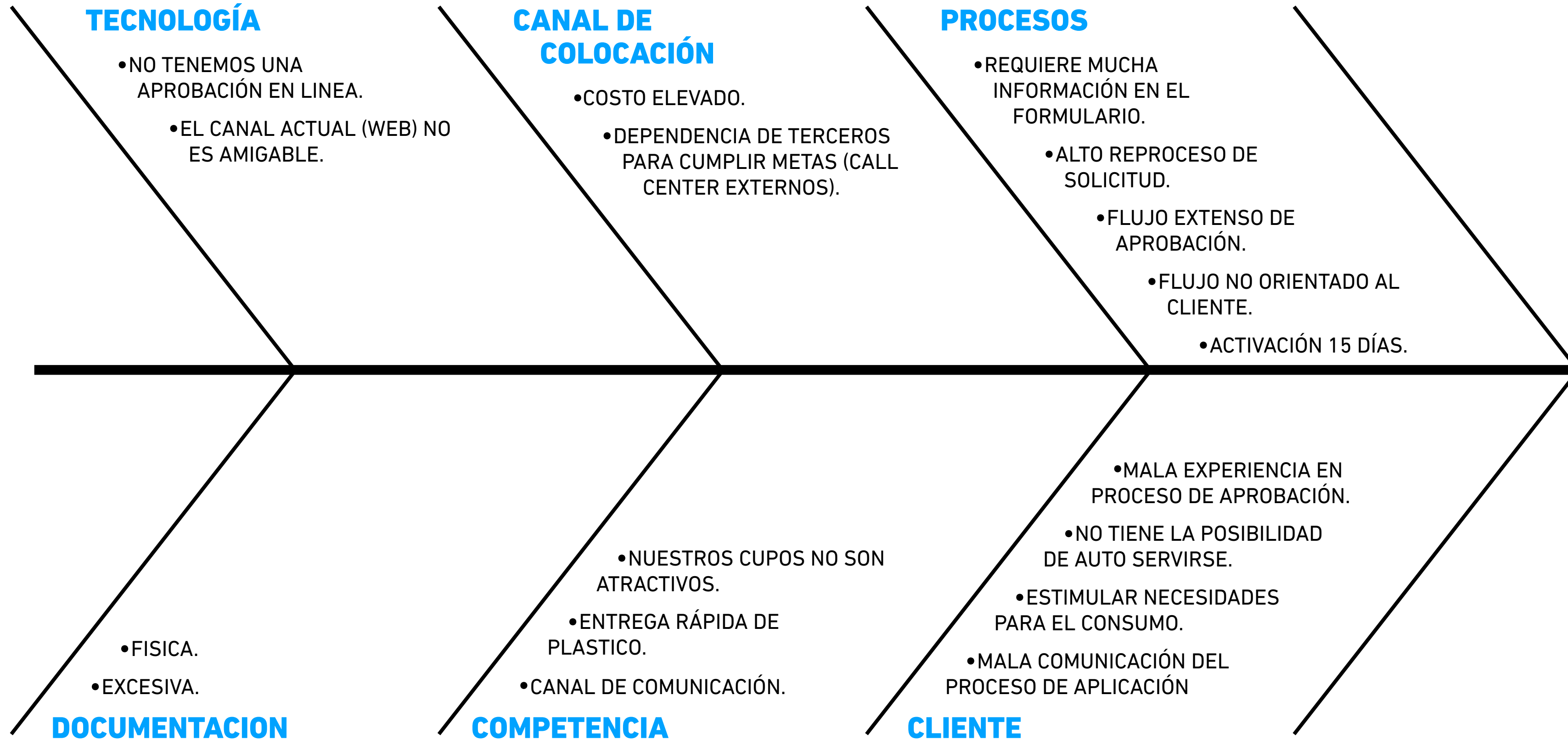


Automatización de procesos de aprobación de solicitudes de tarjeta de crédito en línea.

2. Diagrama **Causa Efecto**

Análisis de problemática y su impacto en la empresa

CAUSAS



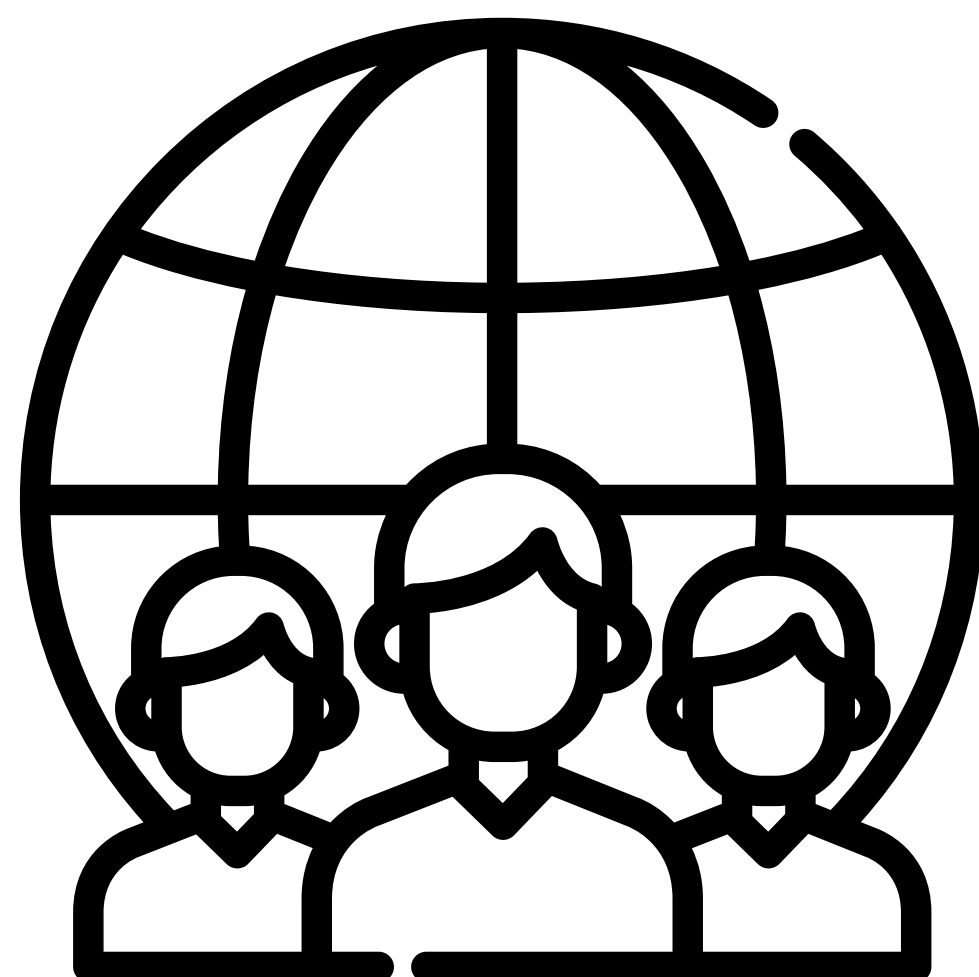
3. Definiendo *la Oportunidad*

Con la **aprobación en línea de tarjeta de crédito**, se **disminuirá** el tiempo de respuesta, **reducirán** costos, **aportará** en facturación y cartera.

Se busca **incorporar** un nuevo **servicio** al portafolio de negocios digitales, **que permitan al cliente auto gestionar** la solicitud de tarjeta de crédito en línea.

Universo de Clientes BdP

MVP #1



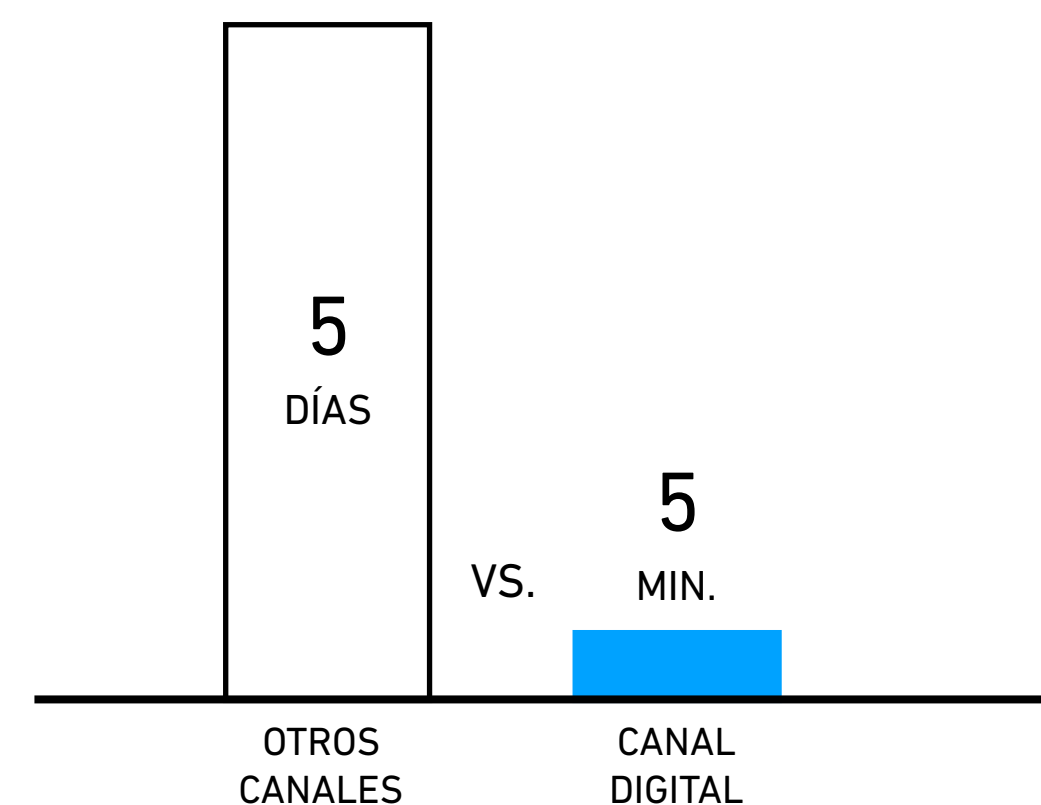
Clientes BdP (20 y 65 años)

INTERMÁTICO

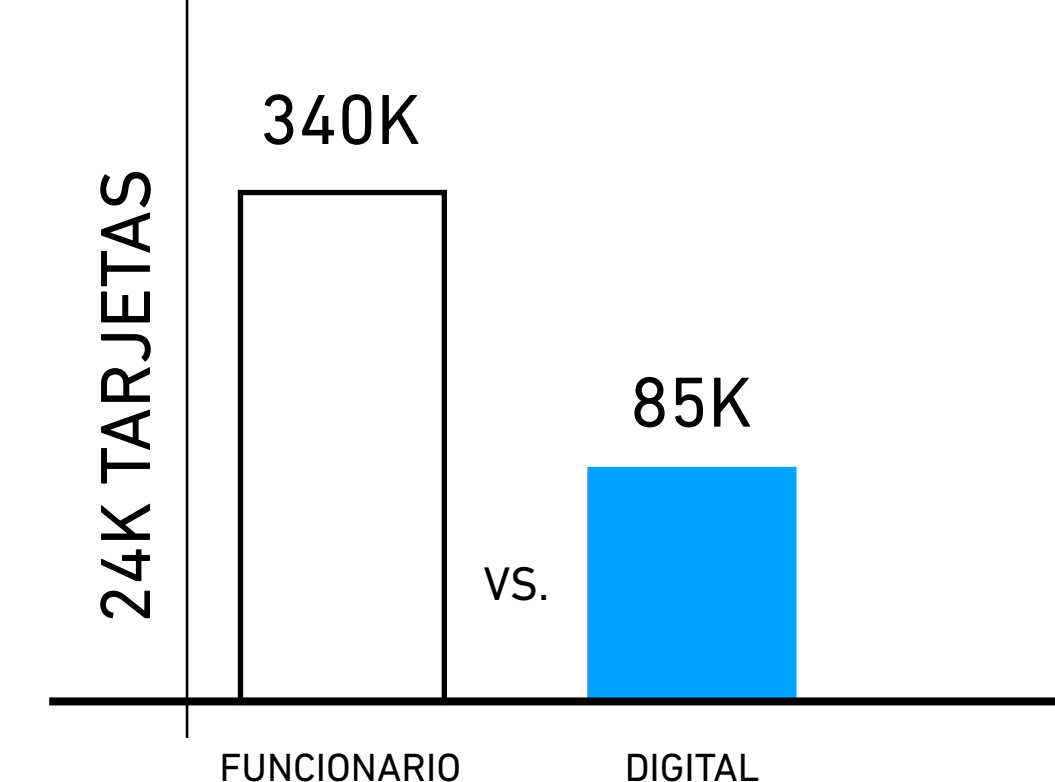
	NO	SI
Dependiente	160K	77K
Independiente	457K	80K
	618K	157K

Sit. Act. vs. Expectativa

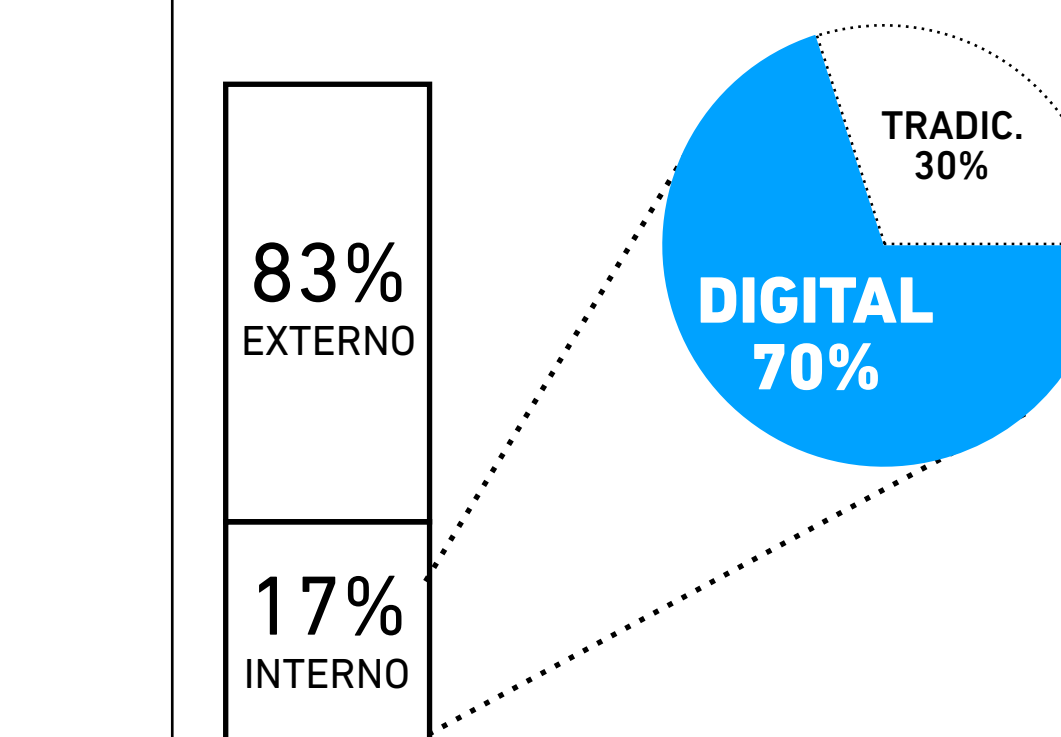
TIEMPO PROMEDIO DE APROBACIÓN



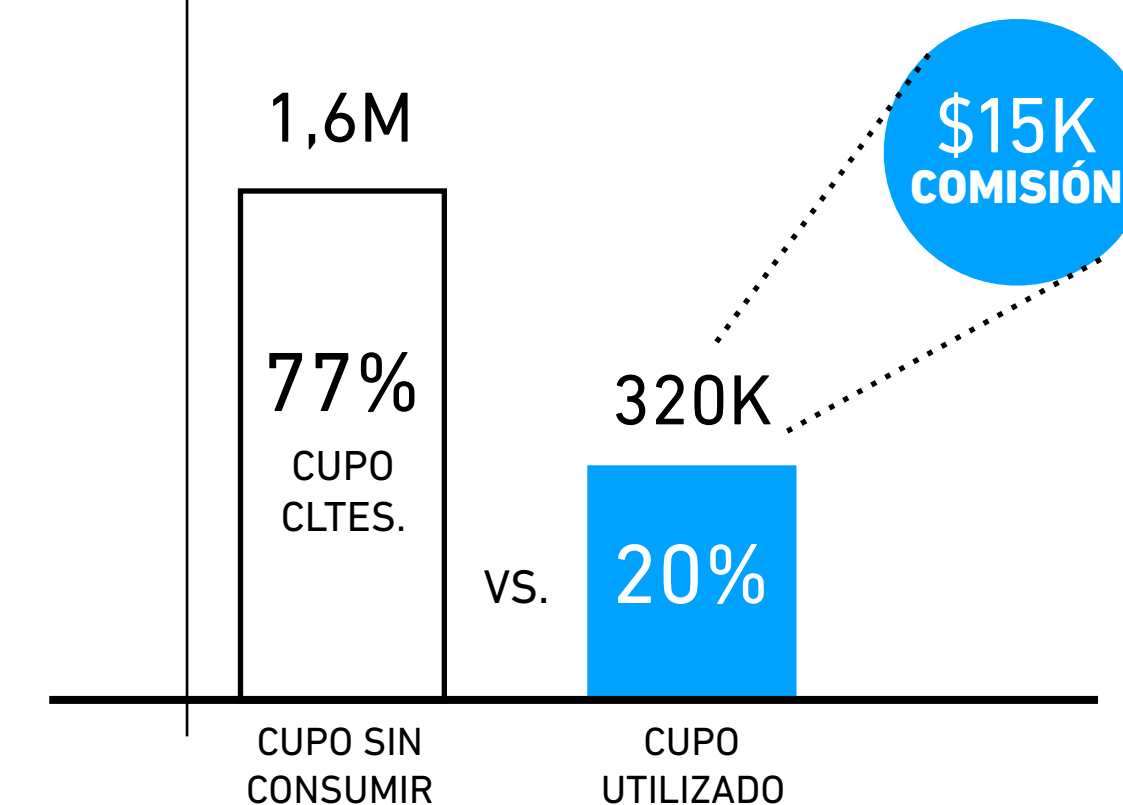
COSTO DE COLOCACIÓN



PENETRACIÓN DIGITAL EN 1 AÑO







APORTE EN FACTURACIÓN



4. Arquetipo (Roman's **Persona Template**)

¿Quién es nuestros clientes iniciales?

 Picture & Name	 Details	 Goals
<p>What does the persona look like? What is its name? Choose a picture and a name that are appropriate and that help you develop sympathy for the persona.</p>  <p>Givanna</p>	<p>What are the persona's relevant characteristics and behaviours? For instance, demographics such as age, gender, occupation, and income; psychographics include lifestyle, social class, and personality; behavioral attributes like usage patterns, attitudes, and brand loyalty. Only list relevant details.</p> <ul style="list-style-type: none">Tiene 25 años de edadVive con sus padresTiene vida social muy activaPractica deportesViaja con frecuenciaTrabaja como Project Manager, en relaciones de dependencia.Es activa económicamente desde hace 2 años.	<p>Why would the persona want to use or buy the product? What benefit does the persona want to achieve? Which problem does the persona want to solve?</p> <ul style="list-style-type: none">Estudiar un postgradoComprar un carroViaje a EuropaDisponibilidad de crédito inmediato para consumo.

5. The **Product Vision Board**.

Claridad en la visión del producto

 Vision What is your purpose for creating the product? Which positive change should it bring about?	<p>Ser pioneros en generar oportunidades para que todo ecuatoriano sujeto de crédito, obtenga en línea una tarjeta de crédito PacifiCard.</p>		
 Target Group Which market or market segment does the product address? Who are the target customers and users?	 Needs What problem does the product solve? Which benefit does it prove?	 Product What product is it? What makes it stand out? Is it feasible to develop the product?	 Business Goals How is the product going to benefit the company? What are the business goals?
<p>Clientes BdP. Pre aprobados</p> <p>No clientes BdP. Aprobación en línea</p>	<p>Solicitud en línea de la tarjeta de crédito</p> <p>Respuesta inmediata al crédito solicitado</p> <p>Uso inmediato del crédito aprobado</p>	<p>APP</p> <p>Solicitud de aprobación en línea</p> <p>Nueva experiencia para solicitar T/C</p> <p>Uso inmediato de la tarjeta desde el app</p>	<p>Reducir de tiempo de aprobación.</p> <p>Reducir pago por colocación (Cost.Ope.)</p> <p>Aportar a la facturación por nuevo canal digital</p>

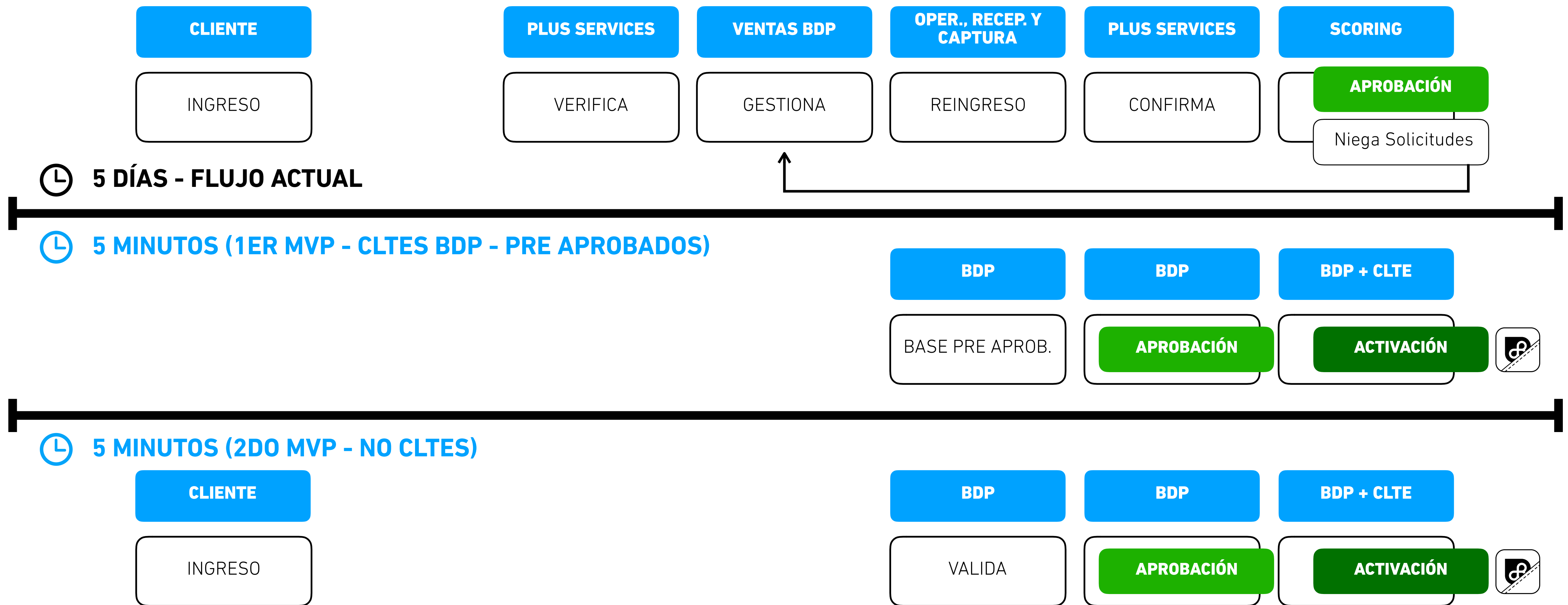
6. MÍNIMO PRODUCTO VIABLE

Solicitud de tarjeta de crédito
para clientes BdP, en base de
pre-aprobados



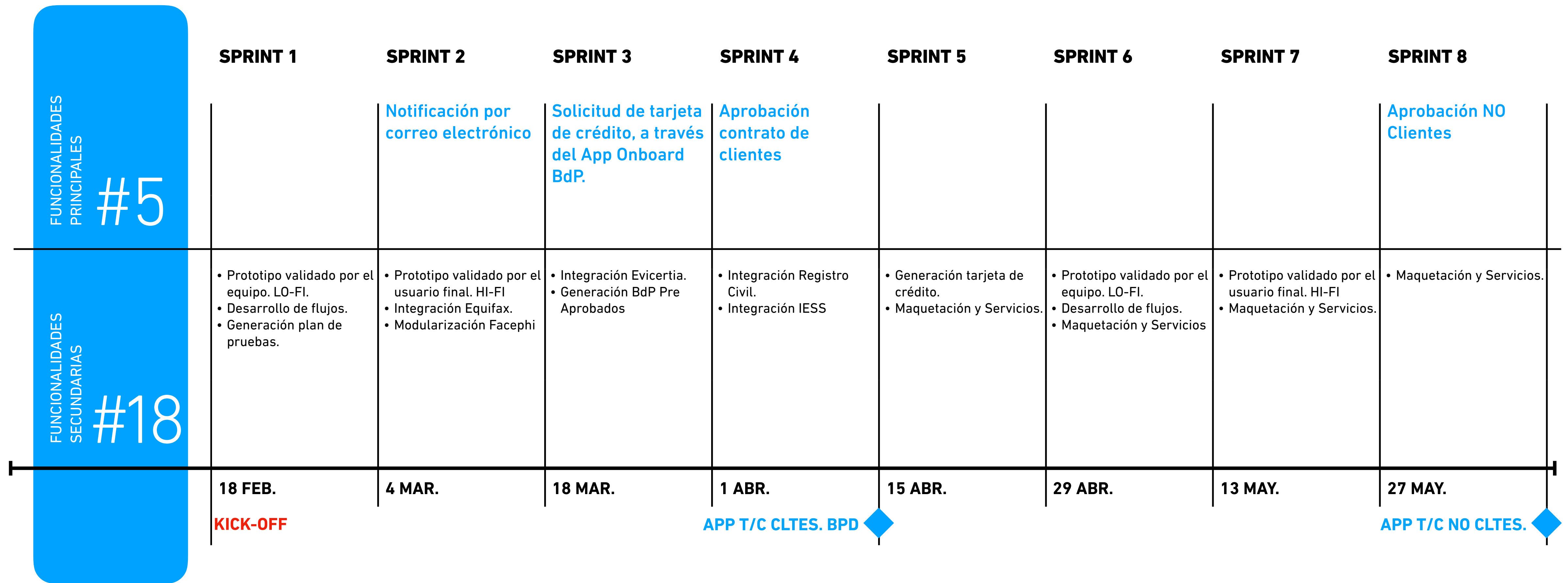
Esquema **Actual vs. Propuesta** de Aprobación T/C

Propuesta de valor - Mejora en procesos de aprobación de solicitudes



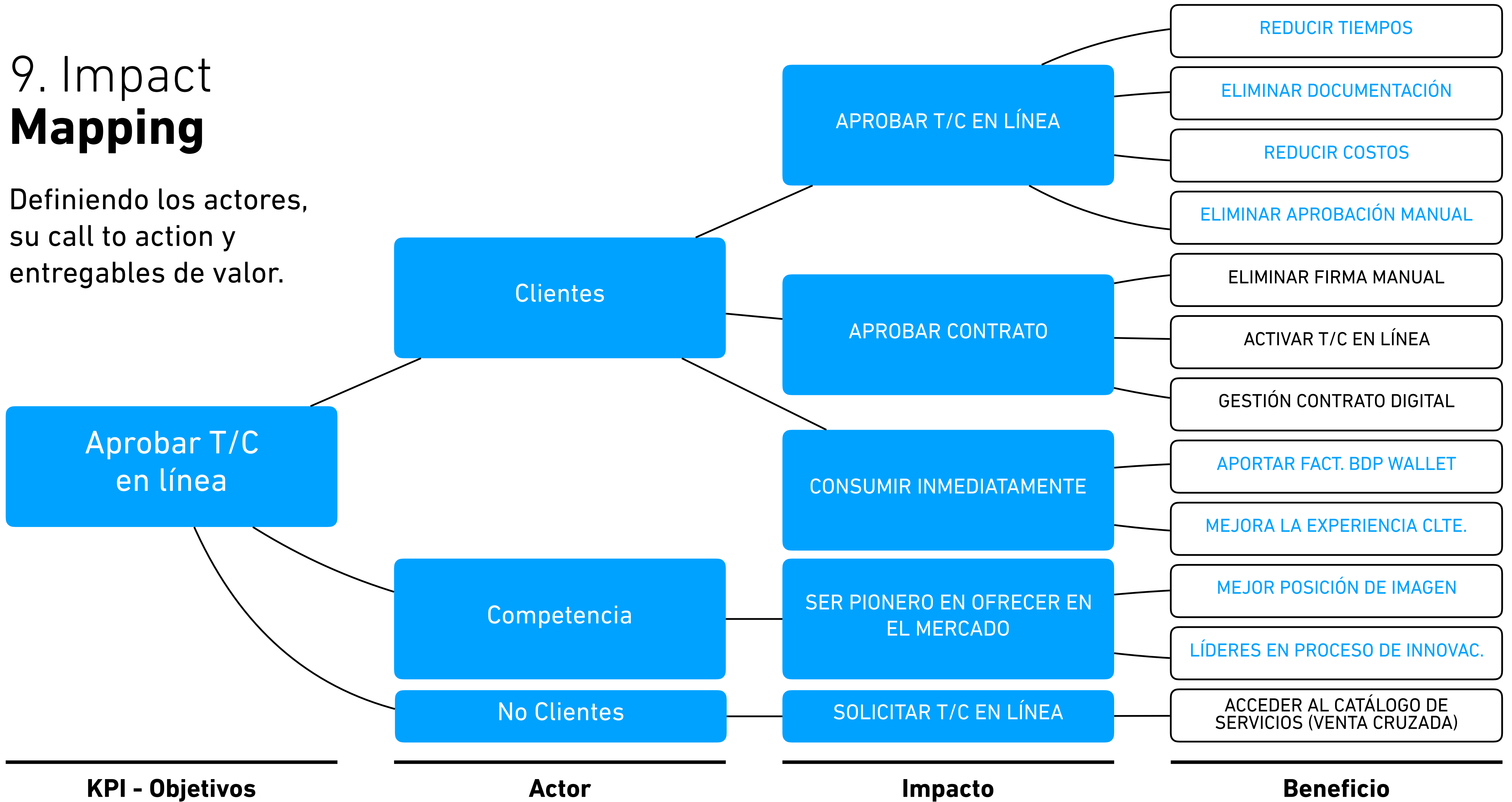
8. Timeline **Planning**, e **Hitos** por Sprints.

Funcionalidades Principales para el journey de Tarjeta de Crédito.



9. Impact Mapping

Definiendo los actores, su call to action y entregables de valor.





“NO desarrollamos un app, **cambiamos el mundo**”

Todo **ecuatoriano** *digital* sujeto de crédito usando una **PacifiCard**

el mismo día que la solicita!