



Matrimonio

POR CONVENIENCIA

Financiación en punto de venta



REFINANCIA

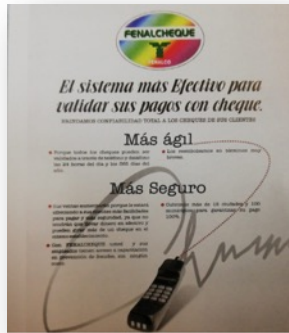


REFERencia

Nos "casamos" con Fenalco para apalancarnos en su experiencia

1983

Nace Fenalcheque para avalar cheques girados por sus clientes.



Impulso de Aval Educativo, de la mano de las principales universidades

2000



2019

Proceso de "escalamiento" de la oferta de financiación en punto de venta

2012

Alianza con Refinancia/Referencia para impulsar financiación en punto de venta



1994

Creación del Banco Nacional del Comercio, enfocado en Tarjetas de Crédito.



¿Qué hemos aprendido con Fenalco en estos 6 años de trabajo?

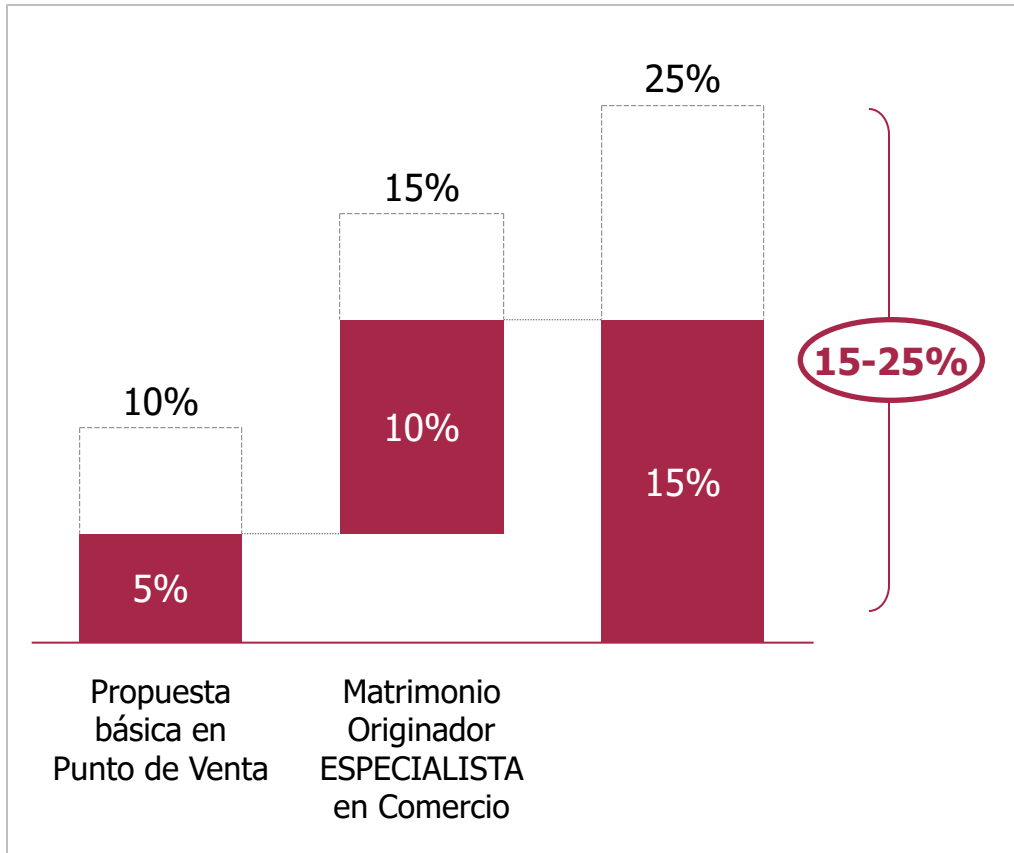
El comercio “lucha” continuamente por:

- Crecer ventas
- Lograr lealtad/recurrencia de su cliente
- Mantener/aumentar márgenes
- Disminuir consumo de caja en capital de trabajo

**La financiación en punto de venta apoya cada una de estas luchas...
... es MUY “conveniente” para el comercio;.**

El nivel de impacto depende de quién presta el servicio de financiación en punto de venta

Aumento en ventas por almacén cuando ofrece financiación en punto de venta*



Se aumenta el nivel de ventas de manera importante con una solución de financiación bien implementada...

... y mucho más cuando es hecha a la medida

EL ESPECIALISTA debe ayudar al comerciante a ofrecer un "crédito con propósito" / a la medida

Capacidades del ESPECIALISTA

Ejemplos

1

Conoce las diferencias entre los sectores del comercio

- Comercios con muchas referencias/sku (ferreterías, grandes superficies) vs. pocas referencias/sku (colchones, llantas)

2

Tiene capacidades de investigación primaria por sector

- Interacción recurrente con el comercio
- Captura de información sistemática
- Observaciones accionables y diferenciadas
- Alineación con estrategia del comercio específico

3

Puede identificar en qué SKU/Referencia es útil para "ese" comercio vender a crédito

- Productos de alto "involucramiento" aptas para el crédito
- Compras atípicas
- Compras racionales vs. irracionales; habituales vs. impulsivas

4

Puede ajustar las características del crédito para que se acoplen a las Referencias de interés

- Plazo vs vida útil del producto
- Temporalidad del ingreso (quincenal, mensual, bimestral)
- Recurrencia en recompra
- Uso/desgaste del producto

5

Ayuda a comunicar al consumidor final

- Cuándo generar una "ocasión" de compra
- Cómo ofrecer el crédito (vista instalamento vs. precio total)
- Qué canales de comunicación utilizar con el consumidor

Además el ESPECIALISTA debe asegurar que su solución es sostenible y confiable

Servicing / Administración de créditos

- Capacidad de administrar volúmenes importantes de consumidores con créditos, asegurando calidad en el servicio (y protegiendo la reputación del comercio)

Fondeo

- Capacidad de financiar el nivel de cartera que se está originando, a través de bancos y/o fondeadores institucionales (asegurando la solvencia/liquidez requerida)

Escojan bien con quién se quieren casar...



EN ALIANZA CON:



Ya muchos nos han escogido...



MICHELIN



HOMECENTER
SODIMAC corona



Spring
CAMBIA TU VIDA.



facol



Construrama



reindustrias
serviteca



PULLMAN
COLCHONES

coéxito

MERQUELLANTAS

MADECENTRO

Construye tu espacio, cambia tu mundo!

TSQ S.A.

Claro



UNIVERSIDAD CENTRAL



CityDent
Clínicas dentales de Colombia

open english



UNIAGRARIA
Fundación Universitaria Agraria de Colombia

UAN
UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO

DentiSalud
ODONTOLOGÍA RESPONSABLE

Sonria
El poder de sonreír

LA U VERDE DE COLOMBIA



DENTIX



REFERENCIA

Y han adoptado nuestros productos de Financiación en Punto de Venta...



Habilita al comercio para ofrecer planes de pago a plazos y desembolsa el valor de la compra directamente al comercio.



Reconoce el pago de la financiación que ofrece el comercio en caso de incumplimiento por parte del consumidor.

- ✓ **Aval educativo**
- ✓ **Fenalcheque**
- ✓ **Cupo Capital de Trabajo**

UNA SOLUCIÓN:



EN ALIANZA CON:

