



Fine-Pay

**FINE
PAY**



Fine-Pay

Cómo las billeteras y los pagos móviles se apoderan del mundo

¿Qué son las billeteras y los pagos móviles?



Las billeteras móviles o digitales son aplicaciones o servicios que tiene en su teléfono que le permiten realizar pagos en efectivo (por bienes y servicios) o transferencias (familiares y amigos).

¿Qué tan grande son las billeteras móviles?



¿Por qué las billeteras móviles le están ganando al dinero físico?



Bancos

Muchas personas no tienen bancos o tarjetas de crédito



Smartphones

El uso del teléfono móvil está explotando en los países en desarrollo



Peligro

Es Peligroso llevar dinero en efectivo en algunos países



Ofertas especiales

Agrupación de ofertas especiales y descuentos con compañías asociadas (películas o descuentos en boletos de autobús)

De igual a igual



Instantáneamente transfiere dinero entre tus amigos & familiares.



Bajos costos

Bajos costos para que las empresas acepten pagos (las empresas no necesitan dispositivos especiales, solo un teléfono)

Toneladas de funcionalidad directamente en su teléfono



Paga tus facturas (internet, Gas, agua, tv, electricidad, etc.)



Compartir el pago en una salida con tus amigos ya sea un restaurante, cine, discoteca, etc.



Paga con tu cuenta bancaria o tarjetas de credito o debito.



Pagar la educación (paga la universidad, escuela o tutorias).



Compra de productos financiados

Más seguridad con los wallet móviles



Los bancos están cambiando hacia móvil



● **Cheque de deposito móvil**

Imagen rápida de su cheque y su depósito. esto esta causando muchas ramas para cerrar.

● **De igual a igual**

Muchos bancos ofrecen una rápida transferencia de dinero entre iguales a través del pago de direcciones de correo electrónico como seguimiento rápida.

● **Pago fuera de línea**

Programe un cheque físico para enviar por correo y ponerlo en libertad para pagar las facturas.



Fine-Pay app

Proyectos y Objetivos

La idea

FinePay es una aplicación electrónica de pagos por medio de códigos QR, que a la vez sea una herramienta de promoción para comercios afiliados.

¿Por qué?

FinePay surgió como una vía de pagos que busca simplificar la experiencia de cada usuario al momento de concluir una transacción en un comercio. Mediante la aplicación se busca dar mayor comodidad al momento de pagar, promoviendo el e-commerce.

Al Utilizar FinePay el usuario también tendría mayor seguridad, ya que al acceder a su cuenta de pagos no tiene necesidad de cargar consigo su tarjeta de crédito o efecto. Solo basta con tener el móvil para realizar un pago.



Fine-Pay

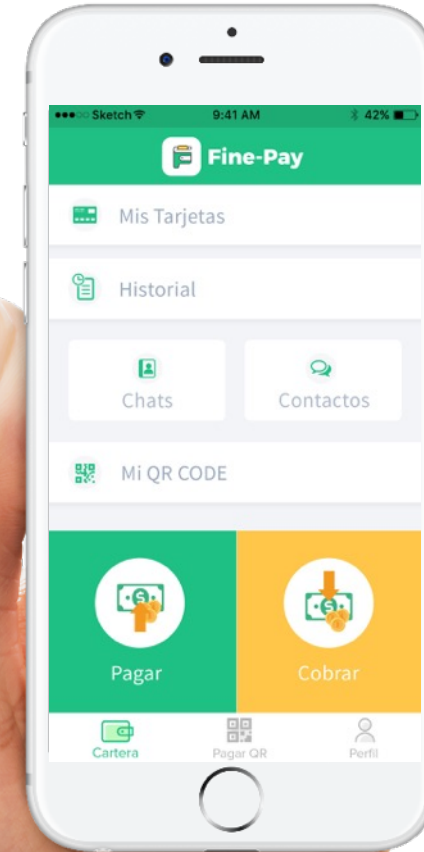
Ya no necesitas tu Wallet haz tus pagos con Fine-Pay.

Misión

Proveer una herramienta de pago amigable a nuestros clientes para facilitar las gestiones de pagos en distintos comercios.

Visión

Facilitar las formas de pagos de nuestros clientes ayudándolos a mover y manejar su dinero de forma segura y eficiente.



Fine-Pay

Objetivos

Los objetivos de FinePay en el mercado son los siguientes:



Minimizar el uso de tarjetas de créditos en comercios.



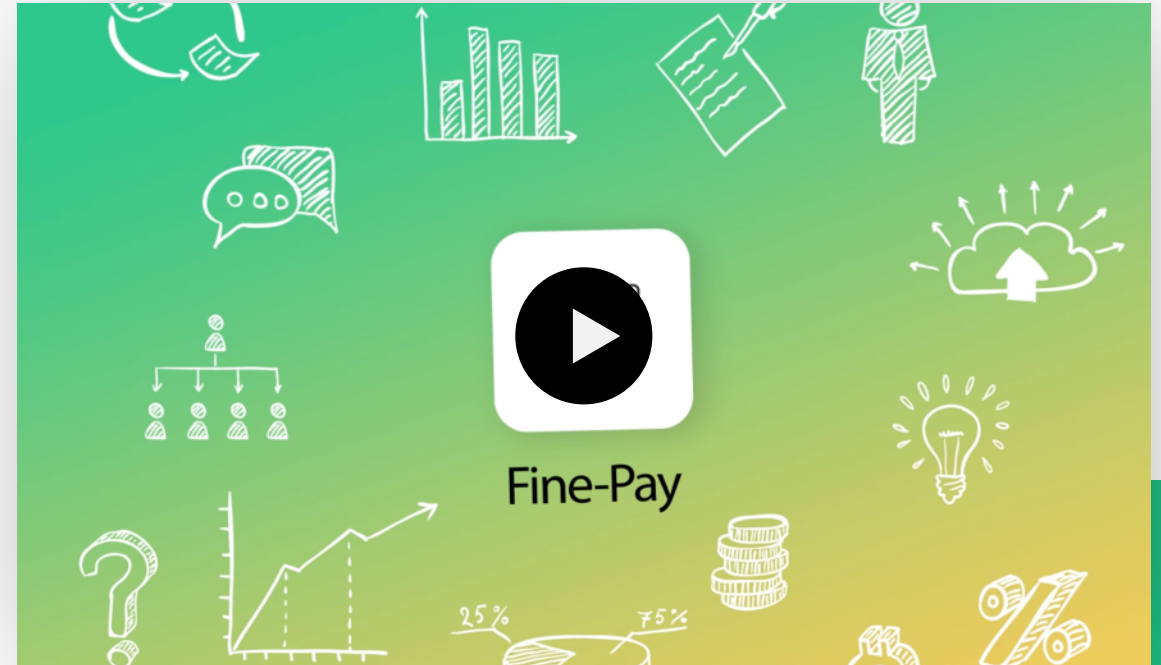
Hacer la experiencia de pago más amigable para el usuario



Agilizar la gestión de cobro en puntos de ventas.



Brindar a los clientes dentro de la aplicación una red de descuentos exclusivos



Producto: Visión General.

FinePay es una aplicación dirigida al sector del comercio electrónico, cuyo sistema permite a sus usuarios realizar pagos y transferencias a través de datos móviles sin compartir la información financiera con el destinatario, con el único requerimiento de que estos dispongan una cuenta registrada. Es un sistema rápido y seguro para enviar y recibir dinero.

FinePay a diferencia de otros servicios dedicados al e-commerce procesa todas sus transacciones en el mercado real. Es decir, sus transacciones entre particulares, compradores y vendedores no son online. Su clientela principal es el individuo que se acerca a un comercio y realiza el pago de productos o servicios a por medio del escaneo de códigos QR, que es la identidad de cada usuario.

Producto



Y Mercado

Puntos Fuertes y Ventajas.

La ventaja principal del producto dentro del territorio latinoamericano es que este tipo de productos son considerados novedosos, además que la competencia es limitada a productos que puedan ser existentes pero no están dentro del alcance del mercado.

El Mercado Potencial.

El mercado potencial de nuestra aplicación es aquel adulto joven entre 18 – 40 años, aunque también se pueda expandir a un mayor rango de edad dependiendo el mercado al que se vaya introduciendo.

El cliente. Targets.

El mercado al que está dirigido nuestro producto es todo aquel usuario de tecnología móvil y poseedor de tarjetas de créditos quien desee facilitar sus gestiones de pagos por medio de una cuenta en FinePay.

Claves de Futuro.

Para este proyecto de comercio electrónico es la clave más importante es el continuo crecimiento de usuarios. Estadísticamente se ha visto un aumento en usuarios en plataformas electrónicas del 2005-06 a la fecha. Otros factores a contemplar es el apego de la población hacia las herramientas electrónicas (Teléfonos móviles, tablets, etc.) y la continua búsqueda de simplificar las tareas diarias.





Competitividad

La Competencia

En el mercado panameño actualmente solo existe una competencia para esta plataforma de negocios, lo que nos da la oportunidad entrar al mercado con la libertad suficiente de acaparar el mercado ya trabajado por Nequi. Actualmente ellos están llevando la labor de educación y concientización sobre las plataformas digitales de pago, lo que nos brinda una mayor base de usuarios conscientes.

Aunque a nivel mundial existen varios competidores con distintas plataformas por mercados, lo que nos obliga a buscar un factor diferencial.





Principales competidores

Como mencionamos previamente FinePay no tiene competidores directos en el mercado panameño aparte de Nequi, pero podemos destacar varias aplicaciones que comparten su fin en distintos mercados. El mayor competidor a nivel mundial seria ApplePay.

La fortaleza de ApplePay reside en el hecho que pertenece a Apple lo que le brinda grandes oportunidades de entrar al mercado con sus usuarios actuales. También el hecho que esta multinacional ha hecho noticia en los últimos meses por ir comprando las compañías que han surgido como competencia a su aplicación de pagos electrónicos en Estados Unidos.

Análisis comparativo

FinePay		ApplePay	
Puntos Fuertes	Puntos Débiles	Puntos Fuertes	Puntos Débiles
• Se ideó con la idea para trabajar en conjunto a una red de descuentos para atraer demanda. • Su sistema es amigable con el usuario. • La aplicación está diseñada para usuarios de dispositivos Apple y Android, lo que permite la migración si el usuario decide cambiar de dispositivo. • Al utilizar la aplicación se reducirían los porcentajes de fraude y clonación de tarjetas.	• Es una empresa nueva buscando lugar en el mercado. • Busca un cambio en la manera de pago de un consumidor acostumbrado a una forma de pago. • Inculcar al mercado la cultura del comercio electrónico y sus ventajas. • El usuario debe contar con datos para poder pagar por medio de la plataforma.	• Es parte Apple lo que les da solidez dentro del mercado. • Todo equipo Apple viene con la aplicación disponible para el usuario. • Su primera fase de implementación inició en países de gran número de transacciones por comercio electrónico: UK, USA y China. • Utiliza tecnología NFC actualmente famosa por ser los lectores #1 en protección de la privacidad del usuario.	• No ha logrado entrar en Latinoamérica. • Se limita a usuarios de equipos Apple. • Muchos comercios evitan trabajar con su plataforma como: Wal-Mart. • El sistema NFC limita los usuarios de la aplicación a consumidores que tengan móviles de modelo iPhone 6 en adelante.

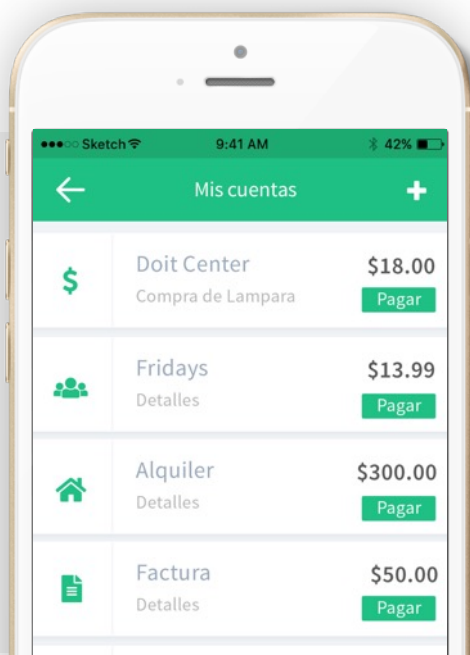
Competitividad: Análisis

En estos momentos a nivel mundial Apple representa un gran reto para FinePay. El gran prestigio de Apple y su gran tamaño nos deja como una pequeña oveja indefensa ante un gran dragón. Pero al tratarse del mercado latinoamericano podemos considerar que ambos estaríamos nivela las posibilidades de ambos.

ApplePay fue lanzado en Octubre de 2014, próxima a cumplir tres años en el mercado y en ese tiempo el mercado latinoamericano no ha estado en su mente como uno de sus próximos target. Esto da ventaja para que otras plataformas se introduzcan en el mercado acaparándolo, para cuando decidan entrar en el mismo ya tendrían un competidor fuerte y con gran cuota de mercado. Los puntos débiles de ambos son bastantes similares al tratarse de aplicaciones de uso móvil, pero la mayor desventaja de ApplePay reside también en su fortaleza, y esta es que se dirige exclusivamente a los usuarios de equipos Apple. Mientras que FinePay está dirigido para usuarios de ambas plataformas (Apple y Android), inclusive en algún punto se podría contemplar la posibilidad de incluir a los usuarios de Windows.



La fórmula del futuro éxito de FinePay dentro del mercado latinoamericano residirá en los factores bajo los que fue ideado:



Plataforma de pagos móviles:

El principal fin de la aplicación es proveerle al usuario una herramienta de pago simplifique sus métodos de pagos en distintos comercios tanto físicos como electrónicos. A la vez proteger la privacidad del mismo y disminuyendo al mínimo las posibilidades que ser víctima de fraudes.

Red de Descuentos::

Como principal herramienta para la atracción de usuarios Fine-Pay contara con una red de descuentos que sirve tanto para el cliente, como para el comercio afiliado a la aplicación para promoverse. La funcionalidad de esta red es la siguiente: El comercio pone el anuncio de su oferta en la sección de ofertas de la aplicación con un límite de tiempo o número de promociones, mientras por parte del cliente está en ir al comercio para adquirir la promoción pero esta solo sería válida si el pago es mediando la aplicación

FODA

FORTALEZAS

- Mezcla del método de pago con el programa de fidelización de clientes (red de descuentos).
- Pro actividad en el proceso creativo de la aplicación.
- Capacidad de reducir el fraude.
- Oportunidad de interacción entre clientes y tiendas.

OPORTUNIDADES

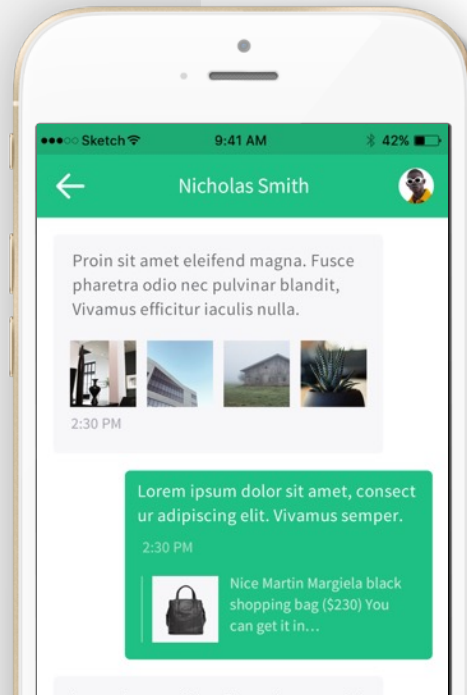
- La falta de competencia en el mercado meta.
- Regulación inexistente, lo que permite crear sin limitaciones legales.
- Necesidad del producto a nivel mundial.
- Tendencias favorables en el mercado mundial.

DEBILIDADES

- Posición dentro del mercado. A pesar de no tener competencia en el mercado ApplePay tiene presencia en el mercado.
- Poca capacidad de acceso a créditos.
- Elevado coste de inversión tecnológica.
- Condiciones políticas del mercado.

AMENAZAS

- Desconocimiento del producto en el mercado.
- Desconfianza del mercado hacia las plataformas de pago electrónico.
- Tendencias desfavorables en el mercado.
- Inexistencia de competencia (no se sabe cómo reaccionará el mercado).



Conclusiones finales

01

Oportunidad

Fine-Pay no es la primera aplicación de pago electrónico del mercado, pero es una herramienta innovadora que abriría el pago digital dentro de América Latina. Actualmente América Latina cuenta con una población aproximada de 625 millones de personas, de las cuales el 30% está dentro del mercado meta, por lo que la oportunidad de entrada al mercado porcentualmente es alta. En los últimos meses, el uso del smartphone crece a pasos agigantados en América Latina y la competencia entre los fabricantes de Android vs iOS se mantiene en una constante lucha por ofrecer la mejor tecnología, pero se ha ido observando que dentro del mercado latinoamericano hay muy pocas startups o empresas dedicadas a prestar servicios por medio de aplicaciones o la confección de los mismos. Por esto, Fine-Pay sería un gran negocio dentro del mercado ya que marcaría una línea de inicio dentro de mercado tecnológico de región. Además de brindar a la región una herramienta de calidad que catapultaría el uso de la tecnología como sustituto de pago.

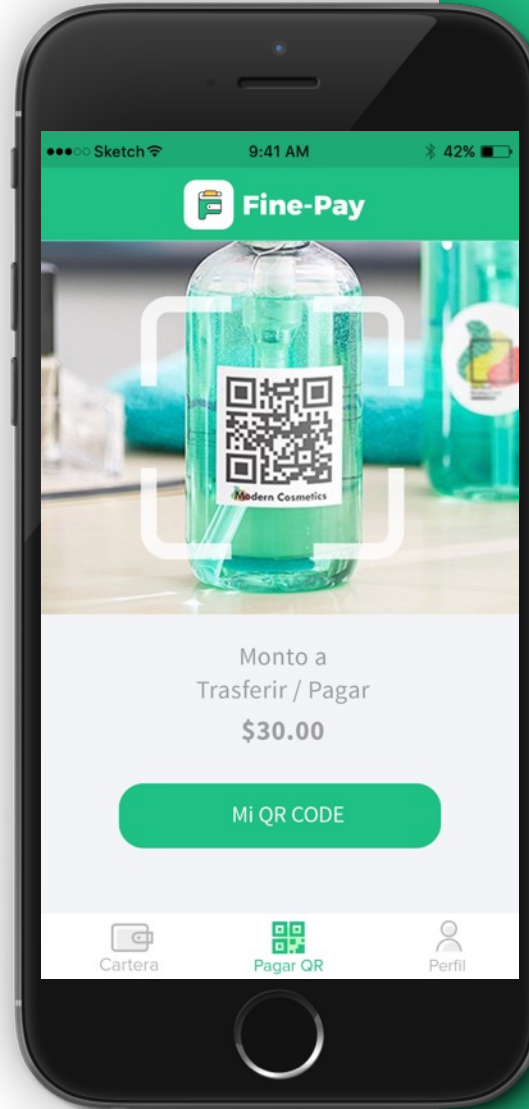
Riesgo

Cuando hablamos de riesgo es al que existe en todo negocio, desde el más pequeño hasta las más grandes del mundo. Todo proyecto innovador lleva consigo riesgos, pero con un buen trabajo y un excelente plan de acción no debe haber problemas para dejarlos a un lado.

A parte del tiempo de recuperación de la inversión inicial podemos decir que el mayor riesgo sería el tiempo empleado en la capacitación y en dar a conocer las bondades de nuestro producto al mercado. Al ser nuestro producto una novedad en todo el sentido de la palabra el riesgo está logrando llegar a cada rincón del mercado y captar al cliente, pero tratándose de un mercado cada vez más inclinado hacia la tecnología este riesgo se convierte en una ventaja.

Puntos Fuertes

Podemos destacar los siguientes factores como los puntos fuertes o pilares de entrada de WePay al mercado:



Existencia de un nicho de mercado:

El mundo de las aplicaciones tecnológicas realizadas al 100% dentro de América Latina. En estos momentos existe dentro del mercado una necesidad de seguridad al momento de realizar pagos en comercios, para así evitar robo y fraudes esto es algo que ofrecemos. Además de dirigir al mercado hacia el futuro tecnológico.



Competidores no enfocados en el mercado:

Como mencionamos previamente Fine-Pay no es la única aplicación para pagar por medio de móviles y tablets, pero actualmente es la única que está trabajada y dirigida para el mercado latinoamericano. Creemos firmemente en nuestro mercado y que podemos empezar en un primer territorio (Panamá) e irnos expandiendo por el resto del continente hasta cubrir en su totalidad el mercado latinoamericano.



Contactos



Correo Electrónico

tatiloren24@hotmail.com



Redes sociales

Instagram: tatianalorenzo24



Teléfono

+507-69499124

Nuestra app
próximamente en el
Playstore & Appstore