



ASESORIA BRANDING, MARKETING Y COMUNICACIONES

CONTEXTO, VALOR DIFERENCIAL Y
ESTRATEGIA DE MARCA



DEFINICIÓN DEL NEGOCIO

¿**NECESIDAD**
QUE HAY EN EL
MERCADO?

*Yo (cliente)
necesito...*

Recaudar
Dinero

Producto

¿**PROBLEMÁTICA**
DE LA NECESIDAD?

Pero...

No puedo
hacerlo
Sistemática y
Controlada-
mente

Producto

¿**RAZÓN** DE LA
PROBLEMÁTICA?

Porque...

No sé cómo
ni tengo la
Forma de
Hacerlo

Servicio al
Cliente

¿**OFERTA** DEL
NEGOCIO?

Sería ideal...

Contar con
Soluciones
de
Transacciona-
-lidad
Financiera

Producto

¿**VALOR**
DIFERENCIAL
DE OFERTA?

Que...

Me
garanticen
Efectividad,
Seguridad y
Control

Producto

¿**PROPÓSITO**
DEL VALOR
DIFERENCIAL?

Para...

No perder
ninguna
Oportunidad
de Venta y
hacer Crecer
mi Negocio

Servicio al
Cliente



MANIFIESTO - CLIENTE:

Yo (cliente) necesito RECAUDAR DINERO, pero NO PUEDO HACERLO SISTEMÁTICA Y ORDENADAMENTE porque NO SE CÓMO NI TENGO LA FORMA DE HACERLO. Sería ideal CONTAR CON SOLUCIONES DE TRANSACCIONALIDAD FINANCIERA que ME GARANTIZARAN EFECTIVIDAD, SEGURIDAD Y CONTROL para NO PERDER NINGUNA OPORTUNIDAD DE VENTA Y HACER CRECER MI NEGOCIO.



NEGOCIO - PAYMENTS WAY.

Hacemos crecer su negocio a través de nuestras soluciones de transaccionalidad financiera, garantizando la efectividad, seguridad y control en el recaudo del dinero de manera sistemática y ordenada.



MISIÓN

- Razón de ser.
- Define el propósito del negocio.
- Su objetivo.
- Expresa la función dentro de la sociedad.
- ¿Qué hacemos
- ¿Por qué lo hacemos?
- ¿Para quién lo hacemos?
- ¿Valor diferencial con la competencia?

Definición de la misión para la compañía teniendo en cuenta el comparativo con las de la competencia, como referencia de conceptos afines al negocio.

Conceptos:

MERCADO	CLIENTE	PRODUCTO	OPERACIÓN
Impulsar crecimiento. Democratizar. Acelerar negocios. Abrir nuevos mercados. Cerrar brechas.	Entendimiento de su negocio. Transformar vidas. Contribuir al crecimiento.	Soluciones eficientes. Portafolio diverso.	Procesamiento de pagos. Confianza. Seguridad. Facilitar procesos.

PAYMENTS WAY tiene un claro enfoque en el crecimiento de los negocios de sus clientes, a quienes ofrece soluciones financieras seguras bajo una excelente experiencia de servicio.



MISIÓN.

“Impulsar el crecimiento de los negocios centrados en nuestros clientes, mediante soluciones tecnológicas automatizadas e innovadoras que faciliten los ecosistemas para la concentración y dispersión segura de fondos, bajo una experiencia memorable de servicio”

MISIÓN (ACTUAL). Nuestro centro son nuestros clientes, trabajamos para facilitarles un ecosistema de pago en línea para que la experiencia de venta de sus productos y servicios sea la mejor mediante los medios de pago más innovadores y una experiencia de usuario de la más alta calidad.



VISIÓN

- Para dónde va la compañía.
- Metas a mediano y largo plazo.
- Expectativa ideal a alcanzar por la compañía.
- Plantea los criterios para conseguir las metas.
- Cómo serán atendidas las necesidades de los clientes.

Definición de la visión para la compañía teniendo en cuenta el comparativo con las de la competencia, como referencia de conceptos afines al negocio.

Conceptos:

MERCADO	EMPRESA	CLIENTE	PRODUCTO
Globalidad. Progreso. Cobertura.	Líder. Equipo multidisciplinario. Experiencia. Romper fronteras. Tomar acción. Primera solución. Socio.	Oportunidad. Igualdad. Multiclientes. Un mismo objetivo. Juntos.	Soluciones integrales. Servicio eficiente. Innovación. Pago del futuro.



VISIÓN.

“Hacer de nuestros clientes un ejemplo global de crecimiento en ecosistemas transaccionales por medio del uso de soluciones automatizadas financieras, desarrolladas a la medida de cada negocio”

VISIÓN (ACTUAL). Ser líderes en creación de ecosistemas e innovación de medios de pago, ofreciendo soluciones seguras y especializadas que contribuyan al crecimiento de nuestros clientes a nivel global.



PROMESA DE VALOR

- Lo que hace diferente de los productos y servicios.
- Lo que hace diferente en la atención al cliente.
- Lo que hace diferente la empresa frente a la competencia.

Definición de la promesa de valor para la compañía teniendo en cuenta el comparativo con las de la competencia, como referencia de conceptos afines al negocio.

Conceptos:

EMPRESA	PRODUCTO
Experiencia. Aliado Regional. Efectividad. Transparencia.	Facilidad de uso. Gestión unificada y controlada. Multimoneda. Multipagos. Única integración. Soluciones seguras.

Es lo que la compañía le ofrece o promete al cliente como beneficio principal.



PROMESA DE VALOR.

Garantizamos una transaccionalidad financiera segura donde su negocio es nuestra prioridad de servicio.

PROMESA DE VALOR (ACTUAL). Convertirnos en el aliado de pagos estratégico de tu negocio mediante soluciones seguras, especializadas e innovadoras y una relación cercana para impulsar su crecimiento.



OBJETIVO

Plantea de manera global y genérica la meta a alcanzar, con visión panorámica del negocio.

Ser un aliado estratégico para nuestros clientes, ofreciendo soluciones innovadoras en ecosistemas financieros.



OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Aumentar la rentabilidad del negocio.
- Obtener mayor productividad.
- Ofrecer un excelente servicio al cliente.
- Atraer y retener a los clientes.
- Mantener los valores fundamentales empresariales.
- Tener un crecimiento sostenible.
- Optimizar la gestión del cambio.
- Sobresalir ante la competencia.

OBJETIVO (ACTUAL). Nuestro objetivo empresarial es el de tornarnos como un aliado estratégico para su necesidad de recaudo, tornando nuestro portafolio de servicios en un servicio custom made, en aras de lograr satisfacer las puntuales necesidades de recaudo que su empresa o emprendimiento requieren.



BENEFICIOS DE LA COMPAÑÍA

Es la manera como esperamos los clientes actuales y potenciales perciban nuestra compañía.

¿CÓMO VEMOS EL FUTURO?

Creemos enérgicamente que la cuarta revolución “tecnológica”, es hoy una realidad que ha modificado fundamentalmente la forma en que vivimos, trabajamos y nos relacionamos.

Somos parte de este cambio y queremos junto con nuestros clientes materializar nuevas ideas que permitan transformar la forma de hacer negocios, ofreciendo a las personas diferentes experiencias de consumo.





BENEFICIOS DE LAS SOLUCIONES

Es la manera como esperamos los clientes actuales y potenciales perciban los productos y servicios que les ofrecemos.

¿CUÁLES SON NUESTROS VALORES DE POSICIONAMIENTO?





¿QUIÉNES SOMOS?



Somos una empresa de tecnología focalizada en mejorar y automatizar servicios financieros.

- FinTech -

Nuestra prioridad es asesorar e impulsar el emprendimiento de nuestros clientes, su crecimiento empresarial y desarrollo en procesos de transformación digital, de frente a las necesidades que hoy exigen los mercados globales.

¿QUIÉNES SOMOS? (ACTUAL). Payments Way, no solo es un facilitador de pagos digitales, sino un asesor estratégico y dinámico para las precisas necesidades de recaudo de su comercio o emprendimiento.



¿CÓMO LOGRAMOS IMPULSAR SU NEGOCIO?



¡Concentrándonos en la experiencia de consumo que usted quiere ofrecerle a sus clientes!

Son ellos el fundamento de nuestras soluciones financieras y razón para atender las necesidades particulares de su negocio de manera única y personalizada.

¿CÓMO LO HACEMOS? (ACTUAL). Somos un Custom Shop de soluciones estratégicas de recaudo, enfocados en suministrar soluciones inteligentes, vanguardistas y seguras a fin de dar las mejores garantías de recaudo digital de sus recursos en el mercado, para ello, hemos desarrollado diferentes aplicativos y tecnologías tendientes a hacer su operación transaccional, más segura, confiable y dinámica.



¿POR QUÉ CONFIAR EN NOSOTROS?



Porque creemos en que las nuevas ideas y las grandes compañías, no llegan a serlo por sí solas.

Llevamos 5 años entendiendo y apropiando la transformación del sector financiero del país, experiencia que nos ha permitido acompañar e impulsar a más de 800 iniciativas de negocio que han crecido de la mano del mejor talento Colombiano.

¿**NUESTRA HISTORIA? (ACTUAL)**. Payments Way Colombia S.A.S, nace a principios de 2018 como un emprendimiento 100% colombiano, fruto de una iniciativa joven y privada, que consiente de las puntuales necesidades y de los apremiantes desafíos por los que atraviesa el sector del recaudo digital y en línea en Colombia, se ha especializado en materializar un complejo clúster de soluciones integrales apostando por constituirnos como una herramienta ágil, moderna y vanguardista, capaz de suministrar las mejores y más acertadas soluciones para el mercado en general.



¿QUÉ TENEMOS DISPUESTO PARA SU NEGOCIO?



Un equipo especializado de trabajo interdisciplinario que garantiza el diseño, desarrollo, integración, usabilidad y calidad para cada una de nuestras soluciones, todo dentro del rigor y marco legal que regula las normas en materia de intermediación financiera.

Esto soportado en alianzas con reconocidas entidades nacionales e internacionales que avalan y dan garantía de nuestros servicios para que su negocio crezca en las mejores y más seguras condiciones.



EXPERTOS (ACTUAL). Nuestra experticia y conocimiento puntual del sector ha permitido materializar importantes alianzas con el sector financiero tanto en la órbita bancaria, como en la de procesadores de pagos e incluso con los principales actores del mercado cambiario y bursátil de Colombia, a fin de lograr que su expectativa de negocio crezca siempre de mano de los principales actores del mercado con eficiencia, confianza y seguridad.

