



PERFIL CLIENTES POTENCIALES SESOCIO

Abril 2021
3347



Objetivos

- ¿Cómo es el target de clientes potenciales para la plataforma de SeSocio?
- ¿Cuál es su capacidad real de inversión?
- ¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre términos financieros, inversiones y criptomonedas?





7

Entrevistas Cualitativas

Hombres y mujeres clientes actuales y activos de la plataforma Se Socio



217

Encuestas cuantitativas

Hombres y mujeres que inviertan o estén dispuestos a invertir en productos financieros



Bogotá



Cali



Medellín



B/quilla



B/manga



20min x
Encuesta

Encuestas online,
cuestionario estructurado



Ficha técnica Cualitativa



Método de muestreo o reclutamiento

Se realizó por medio de base de datos de clientes proporcionada por Movistar. Los supervisores internos de Market Team aplican los filtros y seleccionan a los participantes con base en las variables de perfil requerido, profundizando con el fin de tener certeza sobre la identificación y correspondencia del entrevistado con el target bajo estudio.

Marco muestral

Base de datos de clientes actuales de Se Socio proporcionada por el cliente

Medios audiovisuales

Para la realización del trabajo de campo Market Team utilizó herramientas de grabación en audio y video que facilitaron la recolección de información. Este material estará a disposición del cliente si lo requiere. La supervisión de recolección se realizó a través de la observación directa de las actividades de campo por parte del gerente del proyecto

Fecha de recolección

El campo de este estudio fue realizado entre el 9 y el 12 de febrero de 2021

Niveles de análisis

El tamaño y distribución de la muestra propuestos permiten un análisis a nivel total

Incentivos

De acuerdo con las prácticas de la industria se entregó a los asistentes un incentivo, para motivar y agradecer su participación en el estudio. El tipo de incentivo entregado fue bono de almacén de cadena.

Moderadores

En el campo de este estudio participaron 2 moderadoras

Herramientas de recolección

Guía semi - estructurada diseñada por Market Team y aprobada por el cliente.

Ficha técnica Cualitativa



Estándares de supervisión de reclutamiento

- Revisión en Oficina: 100%
- Verificación Telefónica: para todo filtro que genere duda
- Market Team está afiliado al servicio Base de Datos de Interagencias, que permite verificar que los reclutados no han participado en estudios en el lapso de tiempo requerido para la presente investigación (3 meses)

Subcontratación

Market Team S.A. subcontrata la labor de recolección cualitativa y transcripciones con personal idóneo y competente, ampliamente conocido por la organización.

Nota: El cliente tendrá a su disposición las transcripciones si lo requiere.

Este proyecto se llevó a cabo cumpliendo con la norma internacional ISO 20252: 2012.



Alcance de los estudios cualitativos

Los estudios cualitativos permiten conocer los significados, opiniones, percepciones, sentimientos e imaginarios de un grupo de población específico, en función de su contexto, a través de la comprensión de sus particularidades psicográficas, sociales y culturales.

Debido a la forma de selección de la muestra, los métodos de muestreo y los métodos de recolección de información utilizados, no es posible hacer generalizaciones a partir de estos estudios.

Instrumentos

Guía de sesión semiestructurada y aprobada por el cliente

Estímulos evaluados

7 piezas de comunicación entregadas por el cliente

Ficha técnica Cuantitativa



Se realizaron 217 encuestas a nivel nacional en las ciudades principales del país, entre el 29 de marzo y el 6 de abril de 2021, con una duración promedio de 20 minutos por encuesta.

Market Team S.A. subcontrata la recolección cuantitativa a través de panel on-line reconocidos.

Tipos de análisis realizados: **Análisis descriptivo, funnel.**

Las pruebas estadísticas se realizaron empleando las facilidades brindadas por el paquete de tabulación Gandía. Se realizaron pruebas T de dos colas, con un nivel de significancia del 5%, es decir una confianza del 95%.

Revisión en Oficina
100%

Ejecución Rigurosa



TR-CO10/3577

Market Team ha obtenido el certificado de Investigación de Mercados **ISO 20252:2012**, para servicios de Investigación de Mercados en Colombia.

Además, **Market Team cumple con las normas exigidas** por el código de la Asociación Mundial de Profesionales de Investigación **ESOMAR**. Los invitamos a visitar el sitio de internet: www.esomar.org y conocer las normas que rigen la investigación social y de mercados

Perfil Demográfico

Hay un alto interés de invertir en personas jóvenes y educadas, principalmente empleados o trabajadores independientes.



Incidencia Perfil Inversionista

61%

Personas mayores de 19 años que actualmente invierten o están interesados en hacer inversiones.

¿Cuál es su estado civil?



¿Cuál es su ocupación principal?



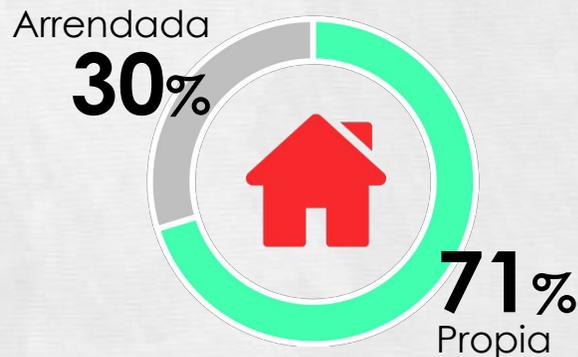
¿Cuál es su último nivel de educación alcanzado? %



Edad

36.3 **Media**
34 **Mediana**

¿Su vivienda es propia o arrendada?



Perfil Demográfico

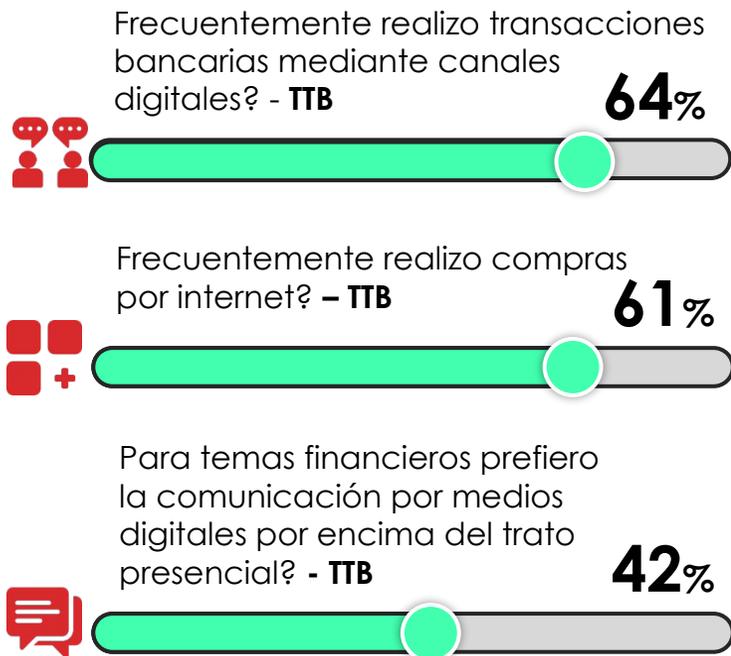
47%  53%
103  114
Hombres y Mujeres
Mayores de 19 años



TOTAL PAIS	
Estrato 1	16%
Estrato 2	35%
Estrato 3	32%
Estrato 4	10%
Estrato 5	4%
Estrato 6	3%

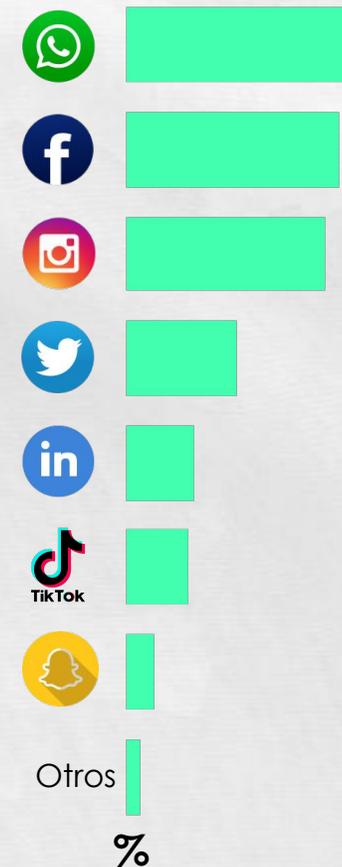
ESTRATO	
Ejecutado estudio	
Estrato 2	25%
Estrato 3	35%
Estrato 4	27%
Estrato 5 y 6	13%

Actitud digital



6 de cada 10 realizan transacciones financieras y compras por Internet, sin embargo en temas financieros no les basta la comunicación por medios digitales.

Redes sociales



Fuentes de Ingresos



¿Cuál es la principal fuente de ingreso?



52%
Empleo



28%
Independiente



7%
Arriendos



5%
Empresa propia



3%
Rendimiento inversiones



3%
Pensión



2%
Remesas

¿Con qué periodicidad recibe sus ingresos principales?

16%

No tiene certeza



84%

Periodicidad fija

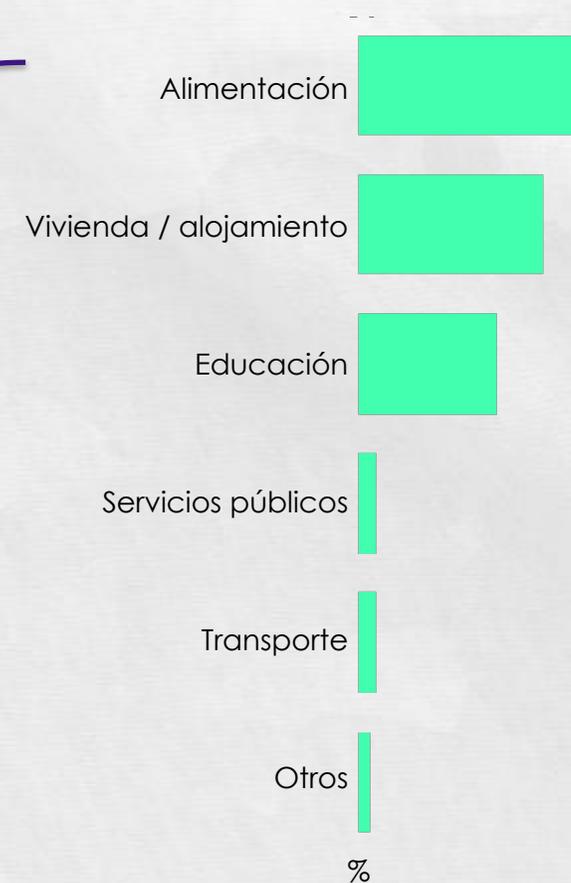
Gastos



PC. Por favor dígame, ¿a cuáles de estas categorías destina sus ingresos personales?



PC1. ¿Cuáles gastos de sostenimiento tiene?

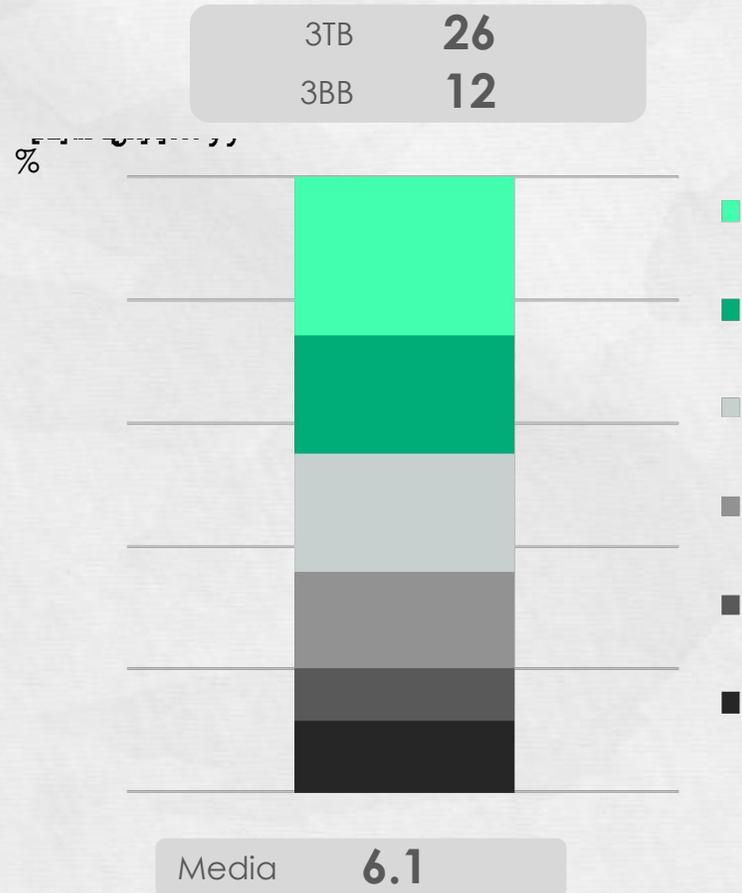


Perfil de riesgo y seguridad en el manejo de las finanzas

Son personas con un alto nivel de confianza en el manejo de sus finanzas personales, pero no se perciben a sí mismos arriesgados.



P10. ¿cómo se percibe usted?



P17. ¿cómo se siente usted frente al manejo de sus finanzas personales?

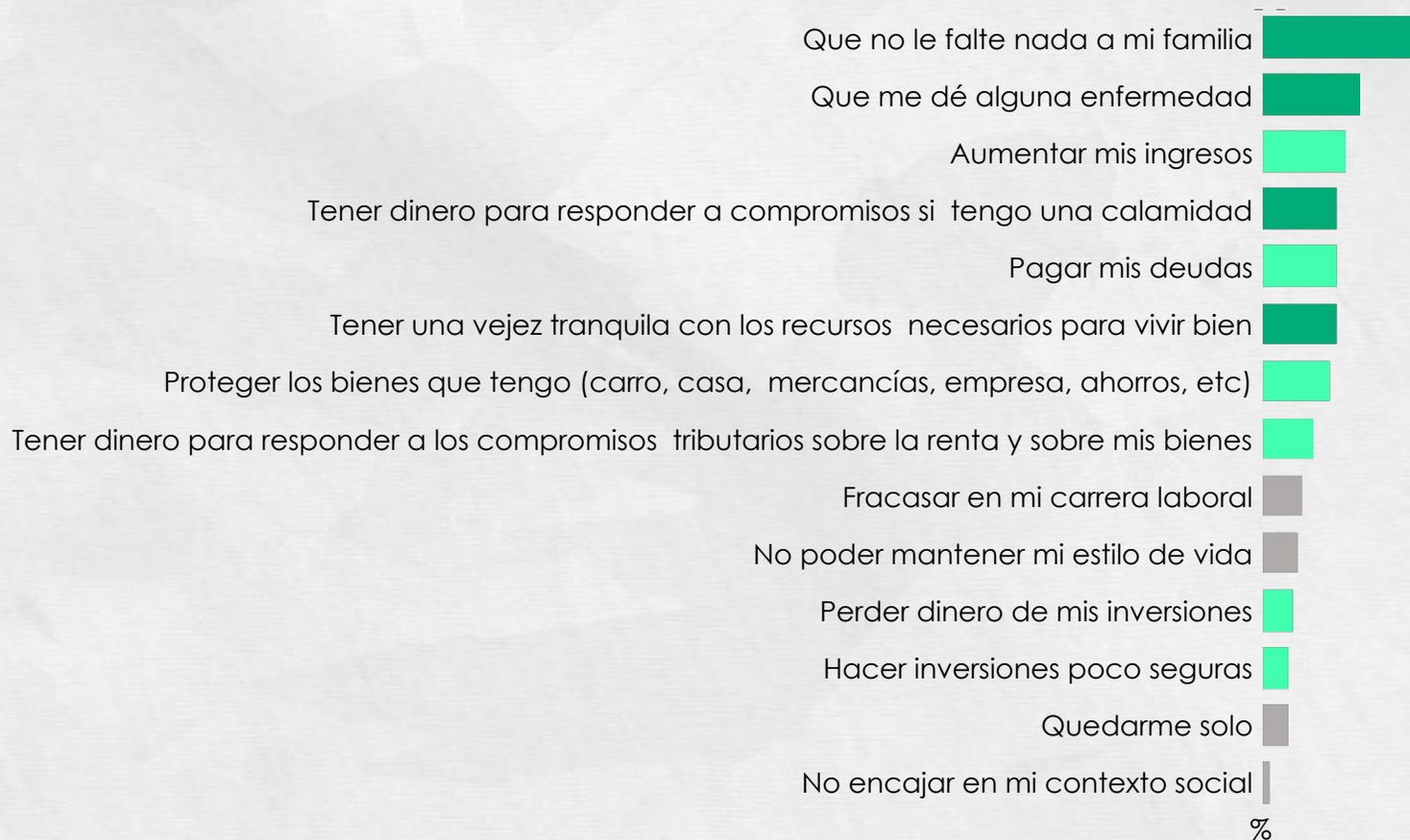


¿Qué es lo que más les preocupa a las personas?



P13. Teniendo en cuenta lo que más le preocupa a usted hoy. ¿De las siguientes preocupaciones cuál es la más importante?

Tres primeros en importancia



Contar con la estabilidad que brinde tranquilidad ante cualquier imprevisto.

Mejorar su situación financiera

Son personas poco demostrativas, más centradas en su círculo familiar.



Cuatro aspectos a resaltar de los participantes . . .

Orientados al bienestar



Inconformes con su situación financiera actual

Críticos con el sistema financiero

Inquietos, exploradores en cuanto a temas de inversión

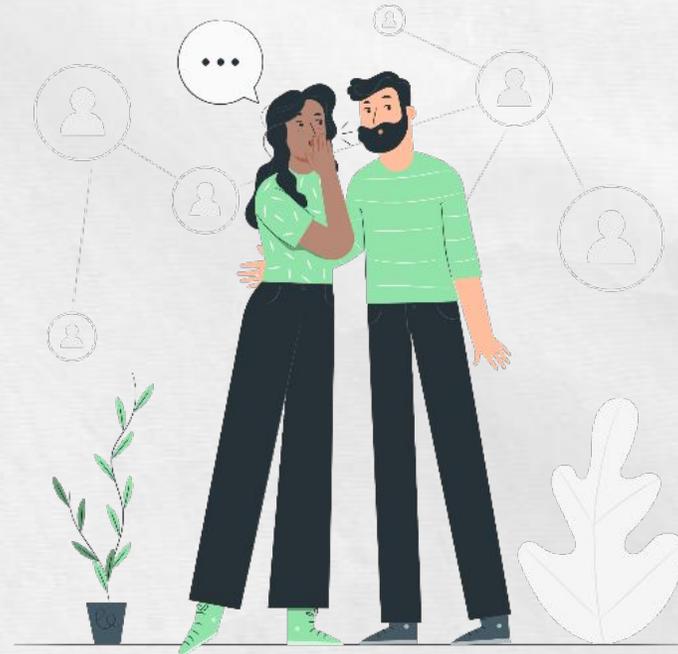
*"Soy casado, estamos embarazados gracias a Dios va a ser nuestro primer hijo y **bueno soy empleado**. el tiempo que no estoy trabajando o dedicado a mi familia lo estoy dedicando a **mucho estudio y a un tema de emprendimiento** que estoy tratando poco a poco de sacar adelante / Soy felizmente casado y tengo un niño de 4 años / Tecnólogo en salud ocupacional pero **tengo un negocio de cortinas** con un amigo y soy **asesor en finca raíz** / Trabajo desde mi casa, soy asesora jurídica, mi esposo es docente, tengo dos hijas*



Cuatro aspectos a resaltar de los participantes . . .

Orientados al bienestar

Se autodefinen como personas **curiosas, dedicadas, inquietas intelectualmente** y **BUSCAN** cada vez mayor bienestar para ellos y su familia, que en la mayoría de casos está en construcción o en crecimiento.



*“...soy médico, pero **hace más o menos unos dos años empecé a aprender sobre finanzas personales**, sobre inversiones y demás, y he estado un poco involucrada en el asunto y de hecho ahí fue como conocí la plataforma Se Socio.com...en este momento me encuentro radicada en Medellín y trabajo independiente, trabajo como médico parte del tiempo, pues porque también soy mamá, también tengo cosas y responsabilidades con mi hija, con mi esposo, y a eso me dedico básicamente.”*

Cuatro aspectos a resaltar de los participantes . . .



Inconformes con su situación financiera actual

Son profesionales o tecnólogos y trabajan como independientes o empleados, pero **NO SE CONFORMAN** con el futuro que visualizan desde su **panorama financiero actual** (ingresos justos, deudas y obligaciones cada vez mayores).



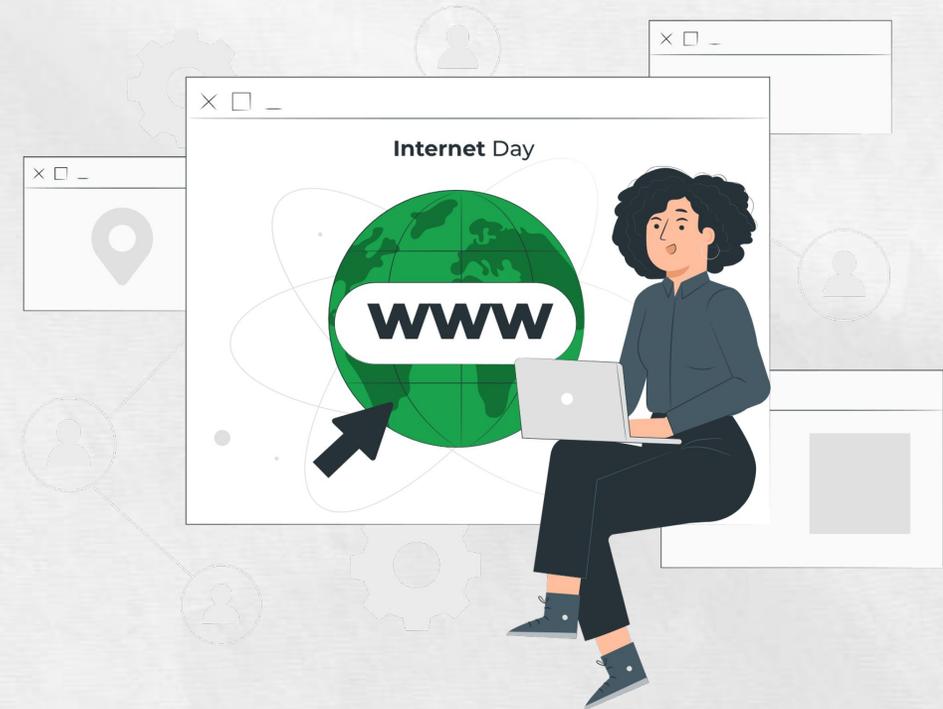
“...yo estaba viviendo en Medellín y **me quedaba mucho tiempo libre, entonces empecé a investigar mucho, empecé a conocer todo este tema del Crowdfunding empecé averiguar, empecé a leer** y bueno una cosa me llevo a la otra y casualmente conocí Se Socio... **desde un poco más de 2 años nació en mi ese espíritu de retomar todo el tema del comercio electrónico, le estoy dedicando a mucho estudio y a un tema de emprendimiento que estoy tratando poco a poco de sacar adelante; digamos **que siempre ha estado en mí esa semillita del comercio electrónico que estoy haciendo crecer poco a poco...**”**



Cuatro aspectos a resaltar de los participantes . . .

Críticos con el sistema financiero

Adicionalmente hay un **rechazo generalizado hacia el sistema financiero convencional (la banca) y poca credibilidad en las instituciones del gobierno Colombiano**, lo que causa inconformidad e incentiva la búsqueda de alternativas diferentes a las que estos promueven.



*“...tu sabes que los bancos o lo que hacen los gobiernos es imprimir billetes a la loca, eso no tiene respaldo como antes en oro, pues eso ya no, esos son puras políticas y los bonos del gobierno eso ya no es confiable, **si tú tienes tu dinero así sea en dólares, todos los días se devalúa entonces por ejemplo, si yo tengo 300 mil pesos el día de hoy, los ahorro en el banco a fin de año, lo que podía adquirir hoy con esos 300 mil pesos a fin de año es menos...**”*

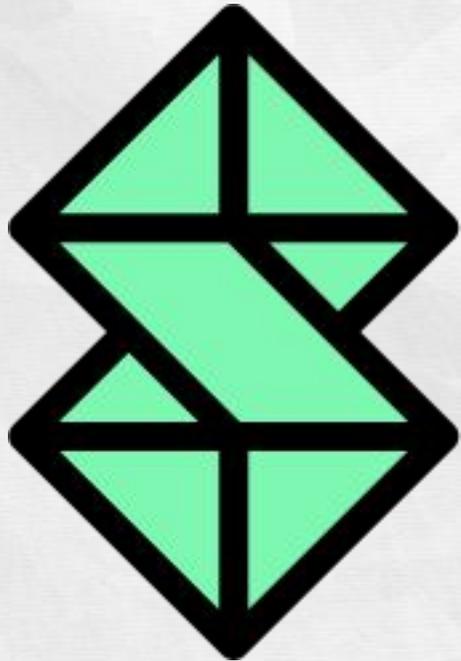


Cuatro aspectos a resaltar de los participantes . . .



Desde hace un par de años aproximadamente han estado **EXPLORANDO** otros territorios en materia de inversión, con la idea mejorar sus finanzas principalmente a mediano y largo plazo, pues otro rasgo común es la actitud racional y planeadora que los aleja de expectativas a corto plazo.

*“...yo empecé a buscar activamente, con los ahorros; entonces comencé a buscar diferentes maneras, videos de YouTube, blogs y demás, entonces en Google, mecanismo de inversión... mi primera entrada fue un fondo de inversión colectiva con Bancolombia; leí y dije Bancolombia tiene futuro y ta, ta, yo metí una plática ahí, el caso es que yo en menos de 6 meses me gane como 600.000 pesos y yo guao, **luego el segundo paso fue Mesfix**, y pues eso sería como básicamente mi breve historia con las inversiones...”*



Gracias!



Este proyecto se llevó a cabo
cumpliendo con la norma internacional ISO 20252: 2012