



PROPUESTA DE VALOR



**M.^a LUISA BERCERUELO DOS SANTOS
SOFIYAN BLANCO HERNÁNDEZ**

La propuesta de valor se centra en estos **pilares fundamentales**:

ACCESIBILIDAD Y SIMPLICIDAD

La app permite empezar a invertir desde pequeñas cantidades mediante un sistema de **micro inversiones automáticas**, eliminando la necesidad de grandes capitales o conocimientos previos. Su interfaz sencilla y visual facilita que cualquier joven pueda gestionar su dinero sin complicaciones ni miedo a equivocarse.

APRENDIZAJE FINANCIERO GAMIFICADO

A través de **retos, niveles, quizzes y recompensas**, los usuarios aprenden los conceptos básicos de ahorro, inversión y economía personal de forma práctica y divertida. La gamificación convierte el aprendizaje financiero en una experiencia motivadora, donde cada logro genera satisfacción y refuerza la constancia.

Idea principal

La propuesta consiste en un **modelo de inversión** que permite invertir pequeñas cantidades de capital, especialmente dirigido a **jóvenes**, y que genera ingresos para nuestra empresa a través de una **comisión anual del 1% sobre el dinero invertido por los usuarios**.

Este sistema permite a la empresa obtener beneficios proporcionales al capital total gestionado, manteniendo un **margen neto aproximado del 0,8% tras descontar los costes de los fondos**.

Fondos de Inversión

- El **principal vehículo en el que se invertirán los ahorros** de nuestros clientes, serán fondos de inversión indexados.
- Se construirá una **cartera diversificada** con productos de **comisiones muy bajas**.
- Nuestro **beneficio** se fundamentará en el **diferencial** entre el **coste** que paga nuestra empresa por los fondos y la **comisión** cobran a nuestros clientes (máximo un 1% del capital total invertido).
- Según el análisis, **para cubrir todos los costes operativos** (mantenimiento de la app, sueldos y otros costes), se requiere gestionar un **capital total de entre 13,9 y 18,4 millones de euros**. Esto equivale a contar con alrededor de 13.800 clientes con una inversión media de 1.000 €

El **capital aportado por los usuarios** a través de la **aplicación** se destinará a la inversión en carteras de fondos de **inversión de renta variable** gestionadas por **entidades especializadas**.

El **coste de comisiones** que asume **nuestra empresa** estará entre un **0,1% y 0,2%** anual en base a las comisiones establecidas por las **gestoras de fondos elegidas**.

El **diferencial de 0,8% - 0,9%** constituirá nuestro **margen bruto**, que servirá para asumir todos los **costes operativos** y generar un **beneficio**.

Como **ingreso** se cobrará al **cliente** un **1%** anual sobre el **importe total invertido**.

Cartera de Fondos de Inversión

- 20%: Vanguard U.S. 500 Stock Index Fund - IE0032620787 - Comisión 0,1%
- 5%: Vanguard European Stock Index Fund - IE0007987708 - Comisión 0,12%
- 5%: Vanguard Emerging Markets Stock Index - IE0031786142 - Comisión 0,23%
- 5%: Vanguard Japan Stock Index Fund - IE0007286036 - Comisión 0,16%
- 10%: Vanguard Pacific ex-Japan Stock Index Fund - IE0007201266 - Comisión 0,12%
- 50%: AMUNDI INDEX MSCI WORLD - LU0996181599 - Comisión 0,2%
- 5%: UBS (Lux) Fund Solutions II - LU1815002040 - Comisión 0,3%



100% Invertido en Fondos Indexados diversificados a nivel global

KIDVESTORS

ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES



GOIN



Goin es una **app española** pensada para ayudar a los jóvenes a **ahorrar e invertir sin complicaciones**. La aplicación redondea automáticamente las compras o permite apartar pequeñas cantidades de dinero, ayudando a crear el hábito del ahorro casi sin darse cuenta.

También da la opción de **invertir pequeñas cantidades** en fondos, criptomonedas o proyectos de inversión, incluso sin tener experiencia. Para motivar a los usuarios, incluye **objetivos y retos**, lo que convierte el proceso en algo entretenido.

Goin gana dinero principalmente con **comisiones sobre las inversiones** y con **funciones premium** dentro de la app.

Sin plan	 Super Ahorro	 Turbo Cashback	 Goiner Pro
 Métodos de ahorro			
2 máximo	Ilimitados	2 máximo	Ilimitados
 Personalizaciones de los métodos de ahorro			
Bloqueadas	Ilimitados	Bloqueadas	Ilimitados
 Objetivos de ahorro			
1 máximo	Ilimitados	1 máximo	Ilimitados
 Retiradas instantáneas gratuitas por mes natural			
gratis / mes natural	1 gratis / mes natural	1 gratis / mes natural	Ilimitadas
 Precio por retiradas adicionales			
0.99€	0,79€	0.99€	0€
% Multiplicador del cashback hasta			
	50%	50%	

Planes y comisiones de GOIN

MyInvestor

MyInvestor es un **banco digital y plataforma de inversión española**. Su objetivo es que cualquier persona pueda **invertir desde cantidades muy pequeñas (desde 1 €)** en fondos, acciones o ETFs de forma sencilla y segura.

Está pensada tanto para jóvenes como para adultos que quieren **empezar a invertir sin conocimientos financieros avanzados**. Además, ofrece **cuentas de ahorro, hipotecas y productos de inversión** con comisiones muy bajas.

MyInvestor gana dinero con **comisiones por los productos de inversión** y otros servicios financieros, pero intenta mantenerlas lo más reducidas posible.

KIDVESTORS

KidVestors es una empresa educativa que busca enseñar **educación financiera a niños y adolescentes**, normalmente entre **8 y 18 años**. Su objetivo es que los jóvenes aprendan desde pequeños a **ahorrar, invertir y manejar su dinero de forma responsable**.

Utiliza una **plataforma online y una aplicación** donde los usuarios aprenden mediante **juegos, retos y recompensas**, lo que hace que el aprendizaje sea más divertido y fácil de entender. En lugar de usar clases tradicionales, enseñan conceptos como **qué son las acciones, los intereses o los presupuestos** con ejemplos prácticos y dinámicos.

Además, KidVestors colabora con **colegios, familias y profesores**, ofreciendo materiales y programas adaptados para que la educación financiera llegue a más jóvenes. Su modelo de negocio se basa en **suscripciones y acuerdos con instituciones educativas**.



Resumen de los competidores

- **KidVestors, Goin y MyInvestor** son empresas que buscan acercar la **educación y gestión financiera** a las nuevas generaciones de forma sencilla y accesible.
- Utilizan **plataformas digitales y aplicaciones interactivas** que enseñan a **ahorrar, invertir y administrar** el dinero mediante **juegos, retos y objetivos**.
- Su enfoque combina el **aprendizaje** con la **práctica real**, permitiendo **invertir pequeñas cantidades** sin necesidad de **experiencia previa**.
- Además, basan su modelo de negocio en **comisiones, suscripciones o servicios premium** con **costes bajos**, ofreciendo una forma **moderna, práctica y atractiva** de aprender y gestionar las finanzas personales.

Cómo nos diferenciamos de los competidores

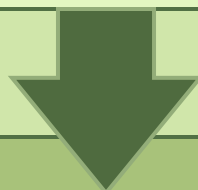
Nuestra propuesta une varios elementos que poseen apps como KidVestors, Goin y MyInvestor ya que **ofrecemos una experiencia completamente interactiva y gamificada** enfocada en educación financiera para jóvenes entre 12 y 30 años.



Mientras estas otras empresas se centran en enseñar conceptos mediante plataformas educativas tradicionales (KidVestors) o en facilitar el ahorro y la inversión automática (Goin y MyInvestor), **nosotros enseñamos a través de retos, juegos y actividades dinámicas**, haciendo que el aprendizaje sea activo, atractivo y divertido.

Cómo nos diferenciamos de los competidores

Además, **no dependemos de colegios, familias ni acuerdos externos**, sino que todo se desarrolla dentro de nuestra app, permitiendo que los usuarios aprendan a su ritmo y de forma autónoma.



En resumen, mientras las otras empresas se enfocan en el uso del dinero o en educación financiera más estructurada, **creamos una experiencia interactiva que combina aprendizaje y práctica real, motivando a los jóvenes a adquirir hábitos financieros de manera entretenida y directa.**



Nuestro **PROPÓSITO** es ayudar a los jóvenes a desarrollar hábitos financieros que mejoren su vida a largo plazo, ofreciéndoles herramientas para tomar decisiones económicas.



Nuestra **MISIÓN** es ser la app financiera juvenil líder en Europa (2030–2035), ofreciendo ahorro automático, inversión accesible y gamificación para crear hábitos financieros y medir el éxito por usuarios activos, retención y objetivos cumplidos.



Nuestra **VISIÓN** es ayudar a que los jóvenes gestionen mejor su dinero, haciendo el ahorro y la inversión simples y accesibles. Queremos contribuir a un futuro donde una generación tenga más educación financiera y autonomía económica.

Decisión Forma Jurídica



La empresa se constituirá como una **Sociedad de Responsabilidad Limitada (SL)**. Esta forma jurídica es la más adecuada para una **startup digital como Growly**, ya que **limita la responsabilidad de los socios al capital aportado**, protegiendo su patrimonio personal.

Además, permite una **gestión flexible**, facilita la **entrada futura de nuevos socios o inversores** y transmite **mayor confianza a clientes, partners e instituciones financieras**.

Ayuda Institucional

La empresa puede beneficiarse de **ayudas institucionales** en forma de **subvenciones públicas**, **incentivos fiscales**, **programas de asesoramiento** y **apoyo al emprendimiento juvenil e innovador**, así como de **iniciativas de impulso** promovidas por **administraciones públicas** y **organismos europeos**.



Responsabilidad social corporativa

Growly tiene como **responsabilidad social** fomentar la **educación financiera** entre los **jóvenes**, ayudándoles a desarrollar **hábitos saludables de ahorro e inversión** que mejoren su **bienestar económico a largo plazo**. La empresa actúa de forma **ética y responsable**, garantizando la protección de **datos personales**, la **transparencia** en sus procesos y el **cumplimiento** de la **normativa vigente**.

Con ello, **Growly** busca **generar un impacto social positivo** y contribuir a una **sociedad más informada y preparada financieramente**.



Modelo de Negocio

Hemos basado nuestra propuesta de valor y segmentación de clientes en los libros Generación de modelos de negocio y Diseñando la propuesta de valor de Alexander Osterwalder en los que se hace un encaje entre la propuesta de valor y los segmentos de clientes.



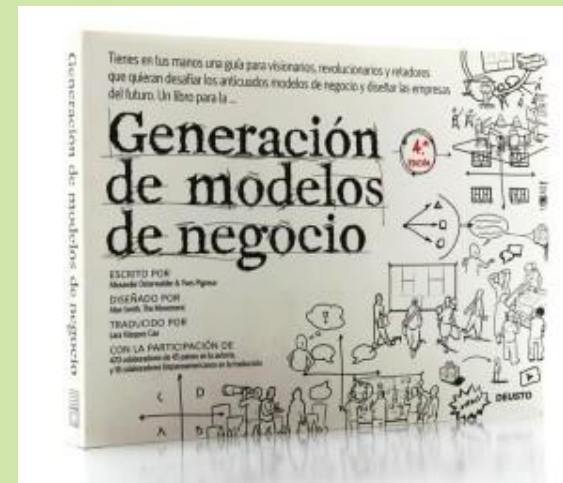
Idea principal Modelo de Negocio



Su diseño sencillo y visual elimina las barreras tradicionales de la inversión, transformando el proceso en una experiencia entretenida, segura y formativa. El modelo de negocio se basa en **invertir el dinero acumulado por los usuarios en fondos financieros y obtener beneficios del diferencial entre las comisiones pagadas a los fondos y las cobradas a los clientes.**

¿En qué nos basamos?

Hemos proyectado nuestra empresa según el modelo CANVAS, modelo de negocio creado por Alexander Osterwalder en 2009.

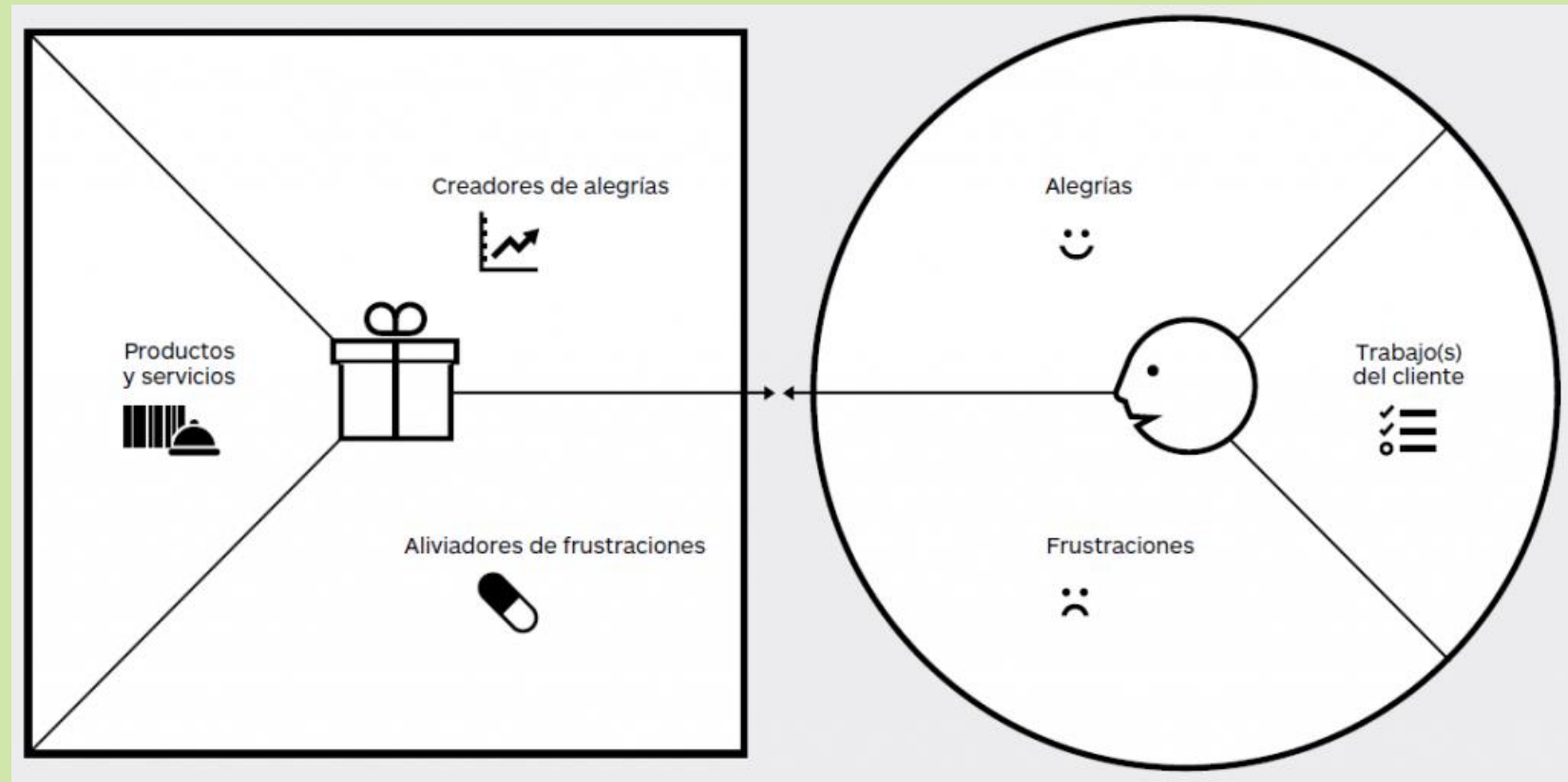


Modelo de Negocio

Hemos basado nuestra propuesta de valor y segmentación de clientes en los libros Generación de modelos de negocio y Diseñando la propuesta de valor de Alexander Osterwalder en los que se hace un encaje entre la propuesta de valor y los segmentos de clientes.



Pasamos a analizar nuestra "Propuesta de Valor" en base a la segmentación de clientes, realizada en el bloque de "Segmentación de Mercado"

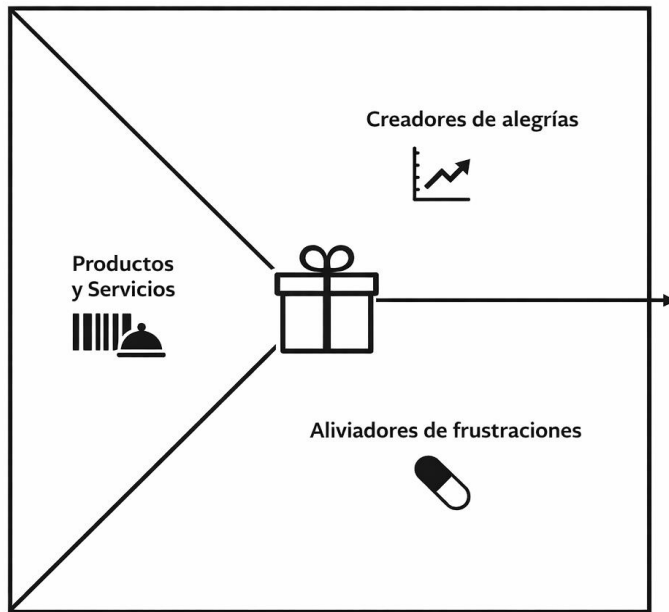


MAPA DE VALOR

Es el conjunto de **productos y servicios** que una empresa ofrece para **resolver los problemas** o **satisfacer las necesidades** de un segmento específico de clientes.

Detallaremos:

- Productos y Servicios**
- Aliviadores de Frustraciones**
- Creadores de Alegrías**



Productos y servicios

Son el conjunto de soluciones que ofrece la empresa para ayudar al cliente a resolver sus problemas y cubrir sus necesidades. Incluyen todas las funcionalidades, herramientas y experiencias que se proporcionan para aportar valor, facilitar sus tareas y mejorar su situación actual de forma sencilla, útil y accesible.



Productos y servicios

1 .Aplicación móvil de ahorro e inversión adaptada a jóvenes.

2. Sistema de microinversiones automáticas, que permite invertir pequeñas cantidades sin esfuerzo.

3. Educación financiera gamificada, con cursos cortos, retos, quizzes y recompensas al superar niveles.

4. Panel de control visual, con seguimiento del progreso, metas de ahorro e historial de rentabilidad.

Productos y servicios

5. Comunidad social de usuarios, donde compartir logros, dudas o consejos.

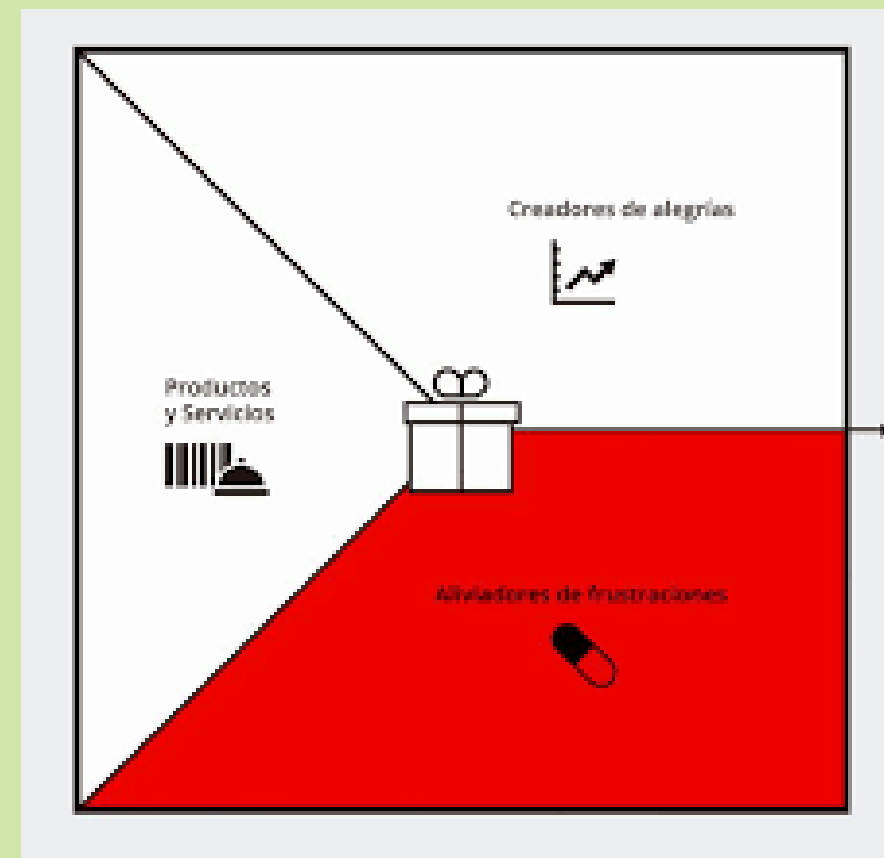
6. Asistente virtual financiero, que explica conceptos y recomienda estrategias simples.

7. Blog y contenido educativo, con artículos, vídeos y noticias adaptadas al lenguaje juvenil.

8. Sistema de recompensas y logros (insignias, niveles, puntos) por invertir de manera constante.

Aliviadores de frustraciones

Son los productos, servicios o características que reducen, eliminan o previenen los problemas, miedos, molestias o dificultades que experimenta el cliente antes, durante o después de intentar resolver una necesidad. Su función es quitar barreras, simplificar procesos, reducir riesgos y disminuir el estrés o la frustración del cliente.



Aliviadores de frustraciones

1. Información clara, simplificada y estructurada

La plataforma traduce conceptos financieros complejos a un lenguaje sencillo, visual y comprensible, reduciendo la confusión y la sobrecarga de información.

2. Guía paso a paso en la toma de decisiones

El sistema acompaña al usuario durante todo el proceso, ofreciendo recomendaciones claras y explicaciones que aumentan su seguridad al decidir.

Aliviadores de frustraciones

3. Gestión del riesgo comprensible y controlada

Se explica de forma transparente qué riesgos existen, cómo se gestionan y cuáles son los posibles escenarios, reduciendo el miedo a perder dinero.

4. Proveer conocimientos y acompañamiento financiero

La plataforma incluye rutas de aprendizaje paso a paso, retroalimentación constante y un sistema de mentoría virtual que guía al usuario, aclara dudas y valida si está tomando buenas decisiones, evitando la sensación de estar solo o desorientado.

Aliviadores de frustraciones

5. Aumentar la confianza en la seguridad de los datos y del dinero

Se implementan protocolos de seguridad, encriptación, autenticación y certificaciones visibles que garantizan el resguardo de la información y del capital, reduciendo el miedo al fraude, al robo de datos o al mal uso de la información personal.

6. Incrementar la transparencia en el destino del dinero invertido

La app muestra de forma visual y clara dónde se invierte el dinero, el rendimiento, los sectores y los niveles de riesgo, otorgando control y claridad al usuario y evitando la sensación de opacidad o pérdida de control sobre sus inversiones.

Aliviadores de frustraciones

7. Facilitar el mantenimiento del hábito de ahorro a largo plazo

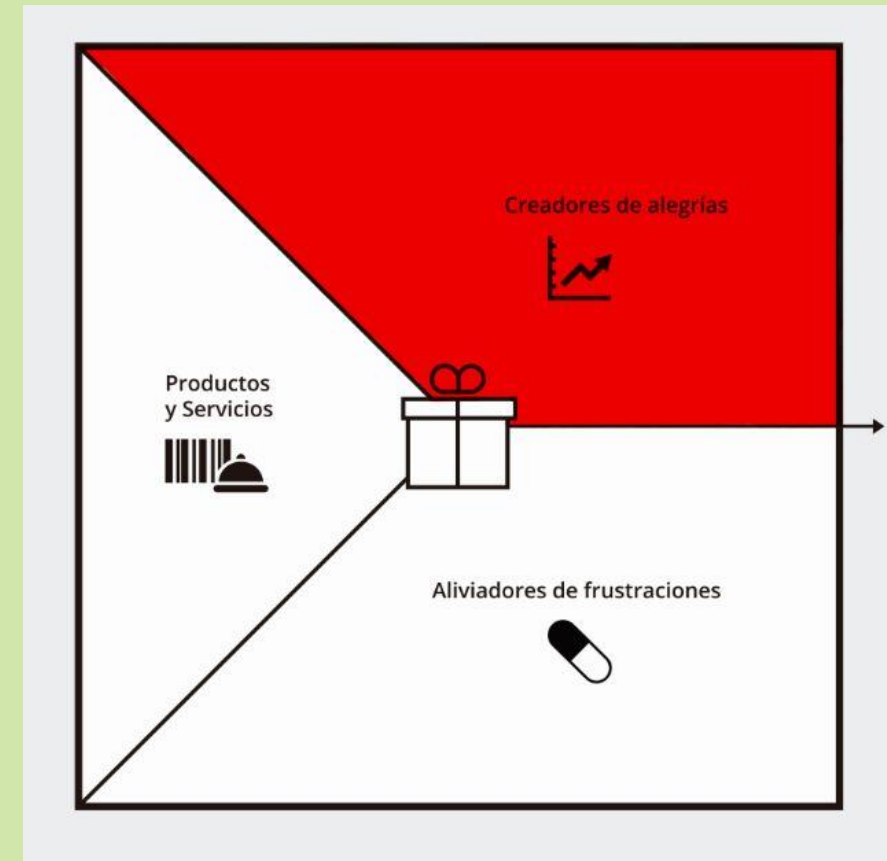
Mediante gamificación, recordatorios inteligentes, metas personalizadas y seguimiento del progreso, la aplicación mantiene la motivación y la constancia del usuario, evitando el abandono del ahorro con el tiempo.

8. Convertir la gestión financiera en una actividad más entretenida

La experiencia gamificada con retos, niveles, recompensas y una interfaz dinámica transforma la gestión del dinero en algo más atractivo y visual, reduciendo la percepción de tedio o aburrimiento.

Creadores de alegrías

Los creadores de alegrías describen cómo la propuesta de valor produce resultados positivos y beneficios que el cliente desea, ya sea resolviendo necesidades explícitas o aportando ventajas adicionales que mejoran su experiencia.



Creadores de alegrías

1.Experiencia financiera simple, clara y guiada

La app traduce conceptos financieros a un lenguaje accesible y acompaña al usuario en cada paso, generando comodidad y confianza desde el primer uso.

2.Posibilidad de invertir con microcantidades

Permite empezar a invertir con importes muy bajos, haciendo que el usuario se sienta incluido y vea el ahorro como algo alcanzable.

3.Inversión adaptada al perfil de riesgo del usuario

Ofrece carteras diversificadas y automatizadas que generan tranquilidad y reducen el miedo a equivocarse.

Creadores de alegrías

4. Educación financiera integrada y feedback continuo

El usuario aprende mientras usa la app, recibe explicaciones sencillas y siente que mejora su capacidad para tomar decisiones.

5. Sistema de seguridad avanzado y visible para el usuario

La app transmite tranquilidad mostrando claramente sus medidas de protección, cifrado y verificación de identidad.

6. Transparencia total sobre inversiones y movimientos

El usuario puede ver en todo momento dónde está su dinero, cómo se gestiona y cómo evoluciona, reforzando la confianza.

Creadores de alegrías

7. Gamificación del ahorro y la inversión

Retos, objetivos, logros y recompensas convierten el ahorro en un hábito motivador y fácil de mantener en el tiempo.

8. Experiencia divertida y motivadora

El uso de rankings personales, progreso visual y metas alcanzables hace que gestionar el dinero sea entretenido y genere satisfacción.

SECCIONES APP GROWLY

Retos diarios y semanales

Actividades periódicas que fomentan la constancia del usuario y la aplicación práctica de hábitos de ahorro e inversión.

Contenidos educativos breves y dinámicos que explican conceptos financieros de forma sencilla y progresiva.

Planes de suscripción

Rangos de edad

Vídeos cortos y visuales que refuerzan el aprendizaje y facilitan la comprensión de los contenidos financieros.

SECCIONES APP GROWLY

Recompensas y logros

Sistema de incentivos que motiva al usuario a avanzar y mantenerse activo dentro de la aplicación.

Diferentes opciones de acceso que permiten desbloquear funcionalidades y contenidos avanzados según las necesidades del usuario.

Lecciones interactivas

Videos educativos

Segmentación de usuarios para adaptar el contenido y el lenguaje a cada etapa educativa y perfil.