



PROPUESTA DE VALOR



M.ª LUISA BERGERUELO 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 **margin 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

ANÁLISIS DE LOS COMPETIDORES

KIDVE\$TORS



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.

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

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.

| 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.

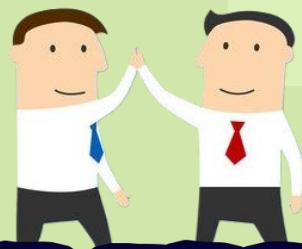
MyInvestor gana dinero con comisiones por los productos de inversión y otros servicios financieros, pero intenta mantenerlas lo más reducidas posible.

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**.



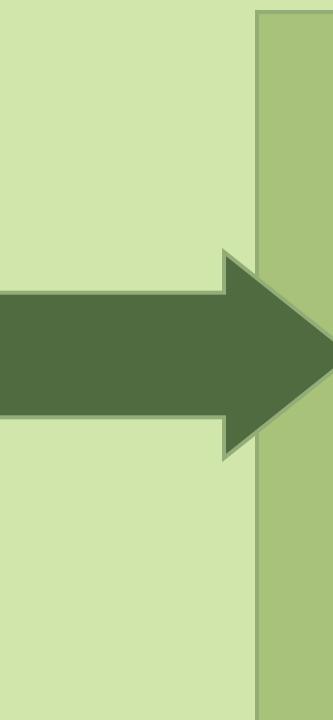
KIDVE\$TORS™

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

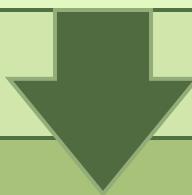
Nuestra propuesta une varios elementos que poseen apps como KidVestors, Goin y MyInvestor ya que **ofrecemos una experiencia completamente interactiva y gamificada** enfocada en educación financiera para jóvenes entre 12 y 30 años.



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.



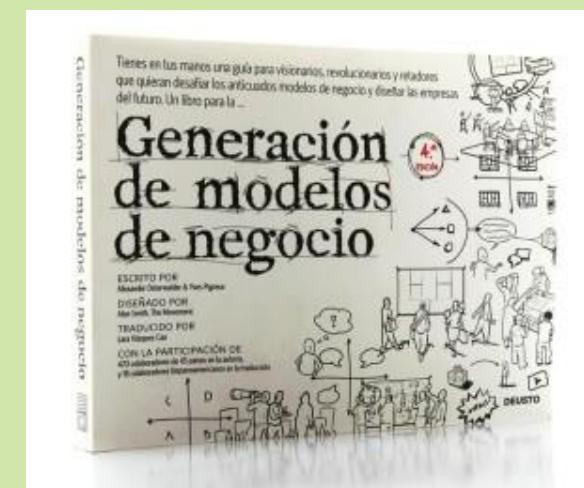
Idea principal Modelo de Negocio



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.

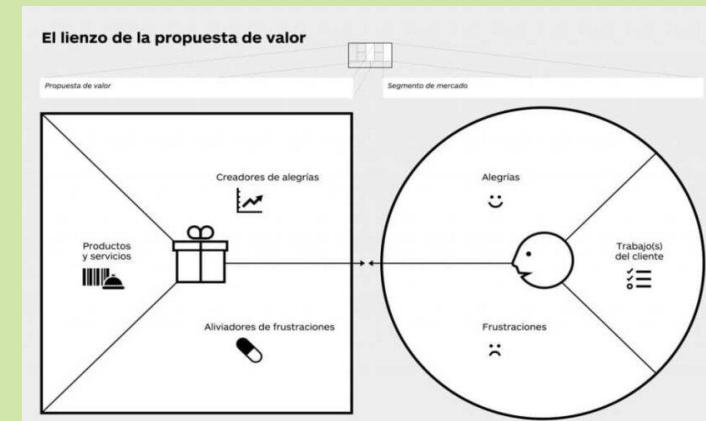
¿En qué nos basamos?

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

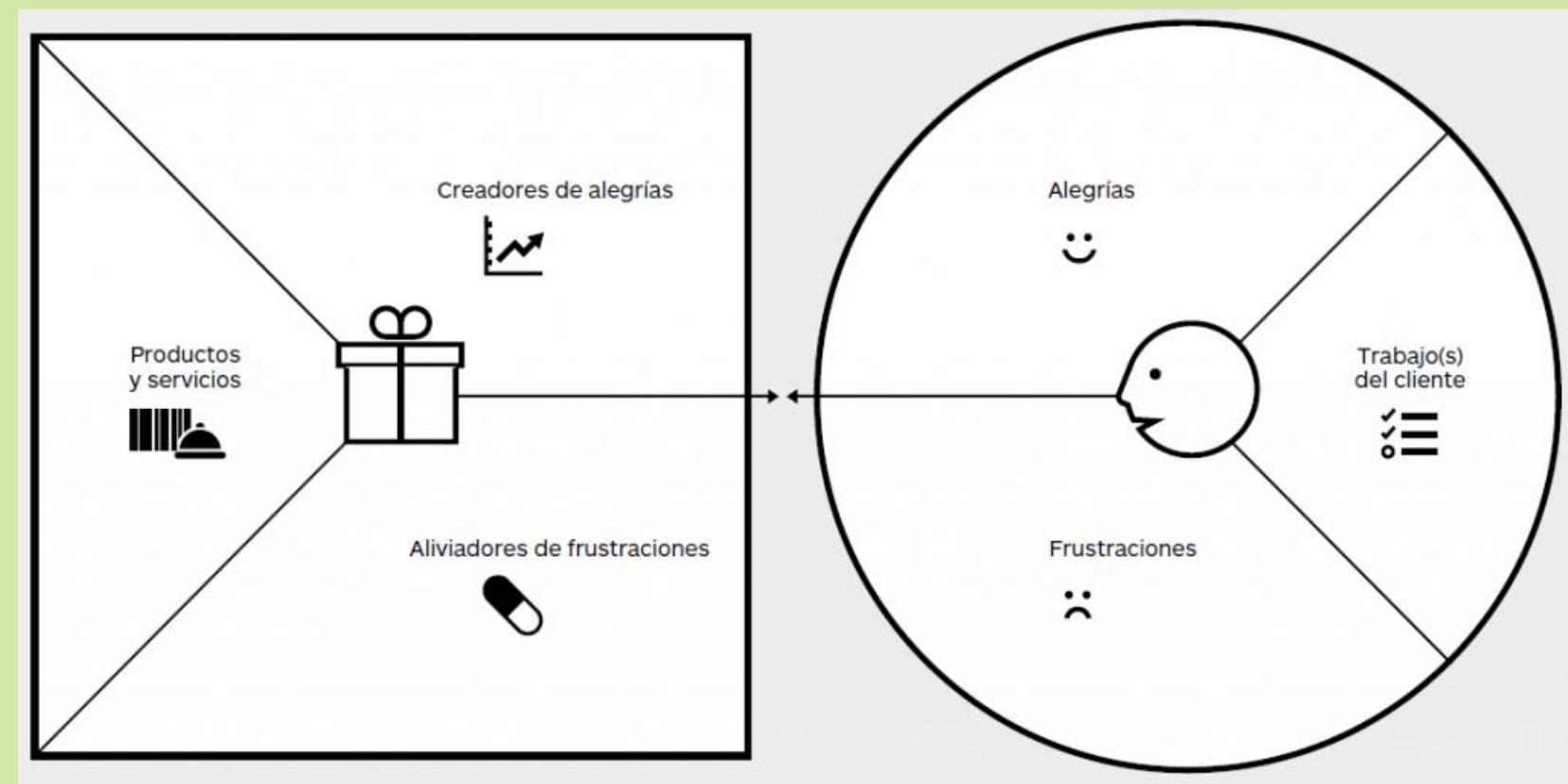


Modelo de Negocio

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.

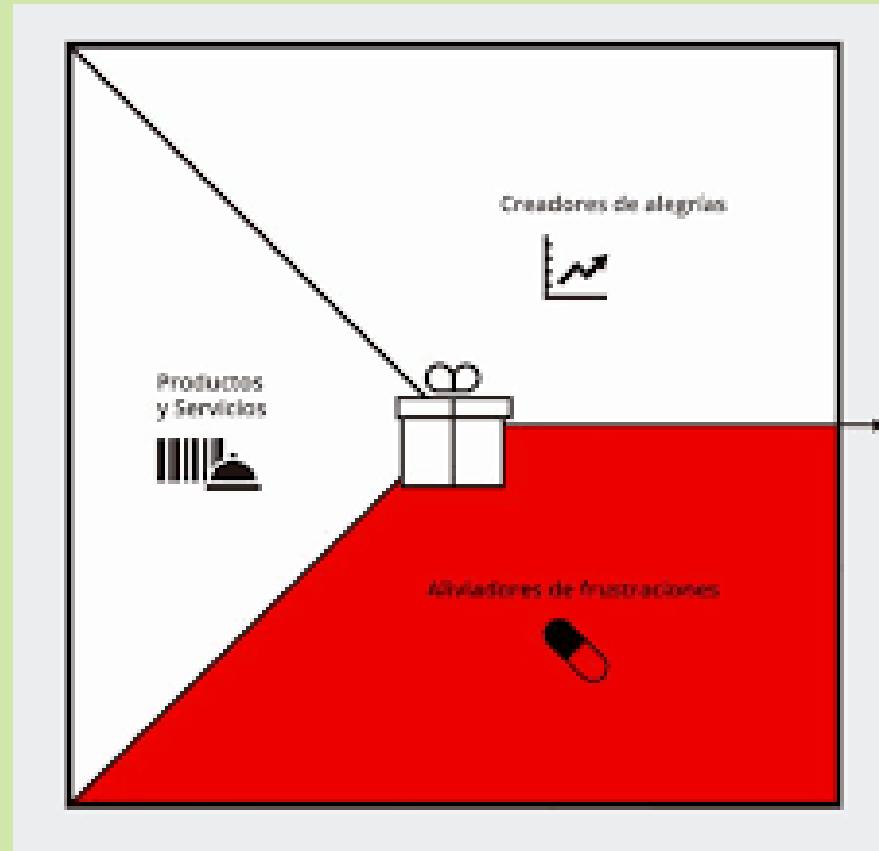
- 4. Panel de control visual**, con seguimiento del progreso, metas de ahorro e historial de rentabilidad.

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.

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

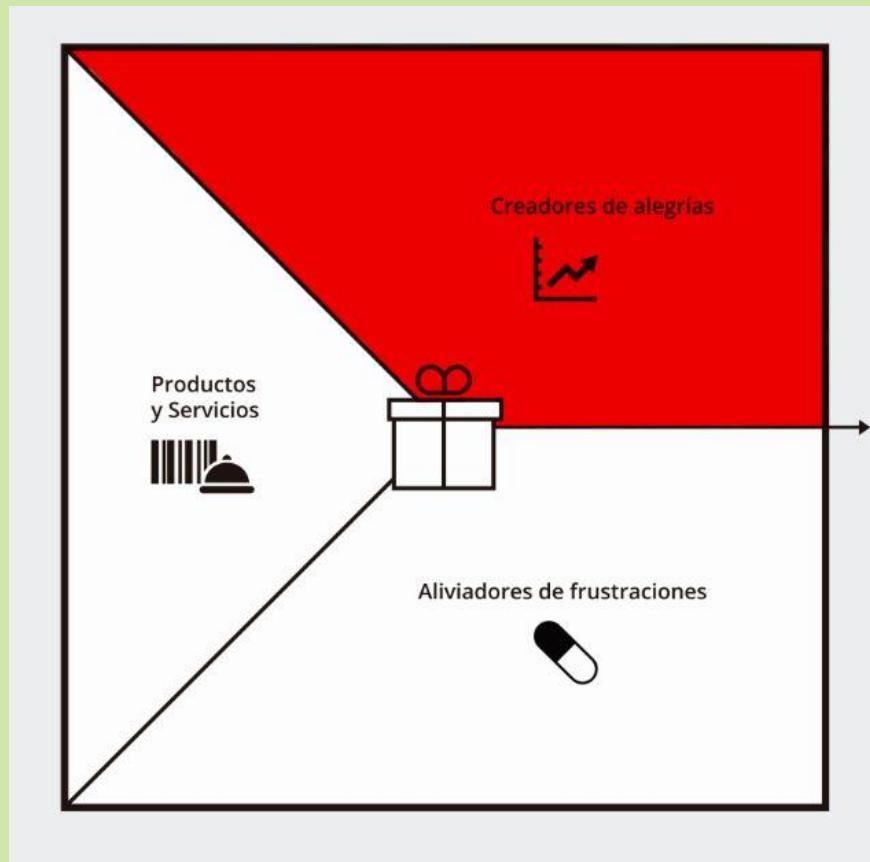
Mediante gamificación, recordatorios inteligentes, metas personalizadas y seguimiento del progreso, la aplicación mantiene la motivación y la constancia del usuario, evitando el abandono del ahorro con el tiempo.

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.

Videos educativos

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

Lecciones interactivas