



## MODELO DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A) Johanna Barón Borda  
 NOMBRE DEL PROYECTO Hannah sin límites (HSL Consultoría)  
 SECTOR ECONÓMICO Sección N Actividades de servicios administrativos y de apoyo  
 ACTIVIDAD ECONÓMICA Consultoría en formación financiera práctica y formulación de proyectos

### 1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

Mi nombre es Johanna Barón, tengo 27 años soy administradora financiera y administradora de negocios internacionales de la universidad de Ibagué con énfasis en finanzas e inversiones de plaza. Pero eso solo son títulos.

Hay quiero contarles quien realmente soy y llevarlos a comprender por que afirmo que Hannah sin límites (HSL Consultoría) No es un producto. No es un servicio. No es un lujo. Es una necesidad.

Nací en el seno de una familia disfuncional con una madre de 16 años inmadura y un padre carente de responsabilidad. A la edad de 5 años mi madre se fue dejando me a merced de

### 2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

¿Sabían que Colombia ocupa el quinto lugar en el ranking del Índice de Inclusión Financiera (IFF) de la región latinoamericana?

Según un artículo publicado por el periodico La republica en octubre del 2022, Colombia obtuvo 44,7 puntos sobre 100 en el índice (IFF) calculado por Credicorp. Según palabras de Enrique Pasquel Rodríguez, gerente de la División de Asuntos Corporativos de Credicorp. En Credicorp están convencidos de que la inclusión financiera está ligada directamente con el bienestar social, siendo el sistema financiero un catalizador del progreso en las personas. De esta manera, tuvieron en cuenta tres factores para el calculo del indicador: acceso, uso y calidad percibida por los ciudadanos.

### 3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

Personas en edad productiva, emprendedores y empresarios de la ciudad de Ibagué que busquen afrontar la actual crisis financiera y fomentar el desarrollo, la creatividad y la innovación bajo la formación financiera práctica y la formulación de proyectos para la toma de decisiones consientes en pro de sus metas financieras.

Perfil Sociodemográfico

Dentro de la segmentación se establecen 3 tipos de mercado:

\*Personas: Población productiva entre los 18 a 45 años de la ciudad de Ibaqué. interesados en la consecución de sus metas financieras. a través de la toma de decisiones consientes

Perfil Psicográfico

Son personas con facultades productivas como colaboradores, emprendedores y empresarios que les guste formar sus habilidades para la consecución de sus metas financieras, por lo general. tienen hábitos de consumo más especializados. medios de pago en tendencia y canales de compra que sean influenciados por factores como:

### 4- ¿CUAL ES LA SOLUCIÓN Y LA PROPUESTA DE VALOR?

Propuesta de valor

La propuesta se centrará en la creación de un programa de fomento para la formación financiera práctica (HSL Consultoría), cuyo objetivo principal es equipar a las personas, emprendedores y empresas en conocimientos, habilidades y herramientas valiosas que permitan la toma de decisiones consientes, informadas y direccionadas a la consecución de las metas financieras.

### 5- COMPETENCIA

| Aspectos                                                               | Nacional                                                                                                                                                                                     | Internacional                                                                                                           | Multinacional                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| Localización (Ubicación geográfica)                                    | Comfama<br>Portal de servicios<br>Carrera 45 # 49A-16 (Medellín, Antioquia), Comfama edificio central                                                                                        | Insight Academy<br>Redwood City, California<br>help@insightswm.com                                                      | Liber Financultura<br>Latinoamerica<br>506 7083 0323<br>info@liber.la             |
| Productos y servicios (Atributos)                                      | Mejora tus finanzas personales con 3 cursos virtuales<br>Aprende a manejar tus finanzas<br>Inteligencia financiera para alcanzar tus propósitos<br>Herramientas para fortalecer tus finanzas | Insight Academy es una<br>*plataforma online* dedicada a la<br>formación profesional, que<br>complementa nuestra oferta | Coaching<br>Asesoría<br>personalizada<br>Talleres                                 |
| Precios de venta                                                       | depende de tu tarifa de afiliación a Comfama.                                                                                                                                                | Gratis                                                                                                                  | > 1000 USD                                                                        |
| Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros) | Virtual: Duración: 28 horas<br>- Curso de 8 horas divididas en 4 sesiones de 2 horas semanales.<br>- Curso de 8 horas divididas en 4 sesiones de 2 horas                                     | Virtual. Blogs. Artículos.<br>Aplicación<br>Libre selección                                                             | Virtual. Blogs.<br>Podcast. Talleres.<br>Master Class (12<br>sesiones en video, 2 |
| Ventajas y desventajas<br>Define al menos 3 de cada una.               | Ventajas:<br>Portal de servicios<br>Educación Práctica<br>Bajo costo                                                                                                                         | Ventajas:<br>Gratuito<br>Tiene aplicación<br>Información completa                                                       | Ventajas:<br>Enfocado en el<br>desarrollo de las<br>metas financieras.            |

## 6- CANALES

| Estrategia de promoción                                                                                                    | Canal a utilizar                                                                  | Actividades a realizar                                                                                                                          | Costo     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Participación en eventos empresariales                                                                                     | Cooperativas.<br>Cámara y Comercio.<br>Universidades<br>Cooperativas              | Paneles de discusión sobre finanzas personales y el sector financiero para aumentar la visibilidad y promover los servicios.                    | a definir |
| Patrocinios, colaboraciones y publicidad en línea                                                                          | Bancos.<br>Redes sociales.<br>Canal de Youtube.                                   | Colaborar con otros profesionales o instituciones del sector, para crear contenido y promover los servicios a un público más amplio.            | a definir |
| Estrategia de comunicación                                                                                                 | Canal a utilizar                                                                  | Actividades a realizar                                                                                                                          | Costo     |
| Redes sociales activas, Canal de Youtube, pagina web y número telefonico                                                   | Instagram<br>Youtube<br>Fan page<br>WhatsApp Busines                              | Contenido educativo, encuestas, noticias relevantes y promociones especiales, agendamiento de citas, adquisición de servicios                   | a definir |
| Campañas de email marketing                                                                                                | Correo electrónico                                                                | Blogs con información y formación en finanzas personales, así como promociones especiales y eventos que puedan interesarles.                    | a definir |
| Estrategia de distribución                                                                                                 | Canal a utilizar                                                                  | Actividades a realizar                                                                                                                          | Costo     |
| Físico: Asesorías, capacitaciones lúdicas empresariales, formulación de proyectos                                          | Oficina de atención<br>Empresas<br>Cooperativas                                   | 1. Asesorías: Ofrecemos asesorías individuales y grupales para emprendedores, empresas y personas interesadas en mejorar sus habilidades        | a definir |
| Digital: Cursos - Asesorías - herramientas - podcats                                                                       | Holmart - Spotify<br>Youtube - Gumroad - Página Web - Redes sociales (Aplicación) | A. Acceso a recursos online: Proporcionar acceso a una plataforma digital con recursos educativos y herramientas financieras para ayudar a los  | a definir |
| Estrategia de precio                                                                                                       | Canal a utilizar                                                                  | Actividades a realizar                                                                                                                          | Costo     |
| Variables<br>Suscripción mensual o anual para acceder a una amplia gama de contenido.                                      | Holmart - Spotify<br>Youtube - Gumroad - Página Web - Redes sociales              | Podcasts - Artículos<br>Herramientas en línea - Promoción                                                                                       | a definir |
| Fijos<br>Asesorías personalizadas, capacitaciones empresariales y formulación de proyectos, ofrecidas a un precio por hora | Gobierno<br>Empresas<br>Emprendedores<br>Personas                                 | Realizar una investigación de mercado, evaluar los costos asociados con la provisión de cada servicio, adaptar a la necesidad de los clientes y | a definir |

## 8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional

A nivel internacional el uso de tecnología disruptivas y su impacto en la formación online ha diversificado la forma de aprender. Mediante el uso del machine learning, data science, Inteligencia artificial y la gamificación del aprendizaje.

De acuerdo con un caso de estudio de la UMT cuyo objetivo era medir el impacto del uso de las tecnologías disruptivas en el aprendizaje on line, genero como resultados que el 59,6% aprende más, el 50% se siente más motivada a aprender gracias a la flexibilidad y disponibilidad de la formación, incrementando en un 41,9% la participación de los estudiantes. (UMT, 2021) (Ver caso completo en <https://na.elicsumt>)

Tendencias a nivel país o Latinoamérica

Cifras a nivel país o Latinoamérica

En los últimos años ha ido tomando cada vez más impulso hasta convertirse en el ámbito de la educación más innovador y con más flexibilidad para adaptarse a las nuevas tecnologías demostrando que esta a la altura que cualquier otro sistema educativo. Por eso, no es de extrañar, que surjan tantas tendencias en e-Learning y Formación Online para 2023. (IEBS 2023)

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)

Cifras a nivel local

La ciudad de Ibagué cuenta con una población aproximada de 541.000 habitantes según estadísticas del "DANE". El informe del mercado laboral de la ciudad de Ibagué entregado por "Ibagué Como Vamos" a finales del tercer trimestre del 2022, evidencia que el 81,52% de la población ibaguense está en edad productiva o capacidad productiva. Y, según un artículo entregado por el periódico "La Republica" de octubre del 2022, Colombia ocupa el quinto lugar en el ranking del Índice de inclusión financiera (IFF) de la región con un 44,7% entre los que tuvieron en cuenta tres los factores (acceso, uso y calidad percibida por los ciudadanos).

## 9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica

La encuesta fue la herramienta de validación de los servicios ofrecidos. Esta herramienta permite identificar necesidades y recursos reales de la población objetivo, establecer vías de comunicación más amigables y no requiere gran inversión.

La encuesta esta compuesta por 14 preguntas de caracterización y segmentación de la población (<https://forms.gle/irusP9nN9Gnec5xPA>)

A. Las preguntas del 1 al 4 están direccionadas a reconocer el perfil del cliente, la ubicación, el ciclo de vida y la capacidad adquisitiva. (1. Rango de edad - 2. ¿Qué estrato tienes? - 3.

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica

Se realizó una muestra poblacional de 130 personas por medio google forms enviada a través de WhatsApp Businnes, Facebook, Instagram y algunos personales.

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)

De la población encuestada se clasificó el 49,3% en lo que llamo etapa temprana (18 a 35 años) Está se caracteriza por la desorientación, estado de aprendizaje, la búsqueda de alternativas y la fijación de objetivos, posteriormente se encuentra el 37% de la población en etapa óptima (36 a 45 años), la cual se caracteriza por el enfoque, el cumplimiento de metas y la toma de decisiones y finalmente un 11% en etapa resiliente (46 a 55 años) la cual se caracteriza por los últimos esfuerzos.

También, se observó la mayor concentración de la población objetivo en estratos 2, 3 y 4 con un 24,5% para el primero, 52,8% y 13,2% respectivamente, para una concentración del 78% de la población en la ciudad de Ibagué, de las cuales el 47,9% se identifica como empleado (colaborador), el 38,4% como emprendedor y un 5,5% como empresario.

del 70 % de la población en la ciudad de Bogotá, de las cuales el 77,5 % se identifica como empleado (colaborador), el 30,7 % como emprendedor y el 3,5 % como empresarios.

Así mismo, se identificó que del 100% de los encuestados, el 61,6% no tiene bases de conocimiento financiero, de los cuales el 20,5% teme hablar de finanzas porque considera que es un tema privado, el 17,8% le da pena por los resultados que ha obtenido y el 46% admite que necesita herramientas de orientación y apoyo. Por otro lado, el 39,7% reconoce que nunca se han realizado un diagnóstico financiero y el 41,1% que se lo ha realizado confirma que requiere formación y guía.

Por consiguiente, el 54,8% reconocen la importancia de la formación financiera y que debería ser fomentada desde las escuelas, el 32,9% acepta indiferencia por su formación 4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas. HSL Consultoría esta pensada para desarrollar en diversas fases. La primera es la concientización y desarrollo de formaciones digitales y físicas para la población objetivo. La segunda etapa estará constituida por el desarrollo de la aplicación de integración y la tercera etapa estará guiada por el desarrollo del área de investigación, de manera que incentive no solo la innovación constante y la perdurabilidad en el tiempo. sino que, además, afrontemos desde la raíz la crisis y el analfabetismo financiero. De manera que invita a seguir mejorando. ¡Hoy es un emprendimiento, mañana será una sturtup de gran impacto!

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios

Siguiendo el concepto de la diversificación de ingresos, el precio de venta depende de la naturaleza del servicio y por ende su manejo es diferente

| (Ingresos Activos)            | (Ingresos con alianzas)                   | (Ingresos Pasivos)                                          |
|-------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| 1. Asesorías personalizadas   | 2. Capacitaciones lúdicas                 | 3. Cursos y herramientas digitales (suscripción 180.000,00) |
| A. Personal (120.000,00)      | A. Equipos hasta 5 personas (260.000,00)  | 4. Porcentaje de alianzas                                   |
| B. Parejas (190.000,00)       | B. Equipos hasta 10 personas (480.000,00) | A. (Andar inmobiliaria (inversión en finca raíz (1%))       |
| C. Emprendedores (250.000,00) | C. Equipos hasta 15 personas (600.000,00) | B. (Miriam (colocación de créditos (2,5%))                  |

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio

Desde que HSL Consultora arranco se ha avanzado en la creación de la identidad corporativa, entre las que se incluye redes, logo, misión, visión, imágenes distintivas. Así mismo, se ha desarrollado herramientas de identificación del perfil del cliente, de diagnóstico financiero, de valorización de inversiones bajo indicadores de rentabilidad y eficiencia, contenido de formación digital utilizando IA, cuyo fin es incentivar la formación financiera. Se ha gestionado alianzas con Andar Inmobiliaria para temas de inversión en finca raíz, con Sonrisas Eventos y Recreación para dictar las capacitaciones lúdicas empresariales y se esta desarrollando dialogos con Portela Seguros para incluir los seguros en los servicios aliados.

Así mismo, se ha realizado acercamientos con tecnoparque para conocer el funcionamiento, requisitos y alcance en el desarrollo de aplicaciones. Para lo cual, se está desarrollando la solicitud requerida.

## 10- LAS CIFRAS

### INVERSIONES FIJAS

| Categoría<br>(Elige de la lista desplegable)   | Elemento<br>(Especificar el elemento) | Valor unitario | Cantidad | Valor Total   | Aportado por<br>(Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso) |
|------------------------------------------------|---------------------------------------|----------------|----------|---------------|--------------------------------------------------------------|
| Equipos Comunicacion                           | Computador : Table                    | \$ 1           | 3000000  | \$ 3.000.000  | Fondo Emprender                                              |
| Equipos Comunicacion                           | Computador : Portá                    | \$ 1           | 2000000  | \$ 2.000.000  | Aporte Emprendedor                                           |
| Equipos Comunicaciones, Cómputo y Herramientas | Micrófono Condens                     | \$ 1           | 64000    | \$ 64.000     | Aporte Emprendedor                                           |
| Equipos Comunicacion                           | Micrófono Inalámbri                   | \$ 1           | 85450    | \$ 85.450     | Aporte Emprendedor                                           |
| Muebles y Enseres                              | Adecuaciones para                     | \$ 1           | 8000000  | \$ 8.000.000  | Fondo Emprender                                              |
| Equipos Comunicacion                           | Herramienta de dia                    | \$ 375         | 30000    | \$ 11.250.000 | Aporte Emprendedor                                           |
| Equipos Comunicacion                           | Herramienta de val                    | \$ 375         | 30000    | \$ 11.250.000 | Aporte Emprendedor                                           |
| Equipos Comunicacion                           | Galaxy Tab A8 brin                    | \$ 1           | 900000   | \$ 900.000    | Fondo Emprender                                              |
| 0                                              | 0                                     | \$ 0           | 0        | \$ 0          | 0                                                            |
|                                                |                                       |                |          | \$ 36.549.450 |                                                              |

### INVERSIONES DIFERIDAS

| Categoría<br>(Elige de la lista desplegable) | Elemento<br>(Especificar el elemento)                                                              | Valor unitario        | Cantidad | Valor Total   | Aportado por<br>(Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso) |
|----------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|----------|---------------|--------------------------------------------------------------|
| Nómina Empleados                             | Incluye el salario del gerente general, Creador y editor audiovisual, copywriter, agente de ventas | \$ 7.400.000          | 6        | \$ 44.400.000 | Fondo Emprender                                              |
| Honorarios                                   | Incluye los honorarios del contador                                                                | \$ 500.000            | 6        | \$ 3.000.000  | Fondo Emprender                                              |
| Servicios Públicos                           | Incluye pago de internet, agua y luz                                                               | \$ 300.000            | 6        | \$ 1.800.000  | Aporte Emprendedor                                           |
| Arrendamientos                               | Oficina full office                                                                                | \$ 1.500.000          | 6        | \$ 9.000.000  | Fondo Emprender                                              |
| Publicidad y Mercadeo                        | Community manager y estrategias de mercadeo                                                        | \$ 3.000.000          | 6        | \$ 18.000.000 | Fondo Emprender                                              |
| 0                                            | Registro de marca                                                                                  | \$ 3.000.000          | 1        | \$ 3.000.000  | Fondo Emprender                                              |
| 0                                            | 0                                                                                                  | \$ 0                  | 0        | \$ 0          | 0                                                            |
|                                              |                                                                                                    |                       |          | \$ 79.200.000 |                                                              |
| <b>VALOR TOTAL PROYECTO</b>                  |                                                                                                    | <b>\$ 115.749.450</b> |          |               |                                                              |

|            |
|------------|
| <b>TIR</b> |
| <b>10%</b> |

## 11- EQUIPO DE TRABAJO

|          |                              |
|----------|------------------------------|
| Cargo 1: | Gerente General              |
| Cargo 2: | Creador y editor audiovisual |
| Cargo 3: | Copywriter                   |
| Cargo 4: | Agente de ventas             |



Elaborado por : Equipo Técnico Canal Virtual Emprendimiento 2023  
Coordinación Nacional de Emprendimiento