

Estrategia para la atención integral de las OES representadas en los Sectores de la Asamblea de Trabajadoras y Trabajadores del Banco Popular y de Desarrollo Comunal y otras que impactan el desarrollo comunal

“Emprender de manera asociativa siempre es un buen negocio” CIDEA-UNA

Popular
PENSIONES

Popular
VALORES

Popular
SEGUROS

Popular
FONDOS DE INVERSIÓN

Banco
Popular
Y DE DESARROLLO COMUNAL

Objetivo general

A través del establecimiento de un nuevo Modelo Operativo de Negocios y Fuerzas de Ventas más la conformación de un Equipo Ejecutivo de Alto Nivel, alcanzar la máxima relación de negocios "ganar - ganar" e integración de productos y servicios, dirigido a OES representadas en los sectores de la ATTBPDC y otras que impactan en el desarrollo comunal, cuyo objetivo es responder a la satisfacción de sus necesidades, procurando el desarrollo económico y social en las comunidades.

Objetivo específicos

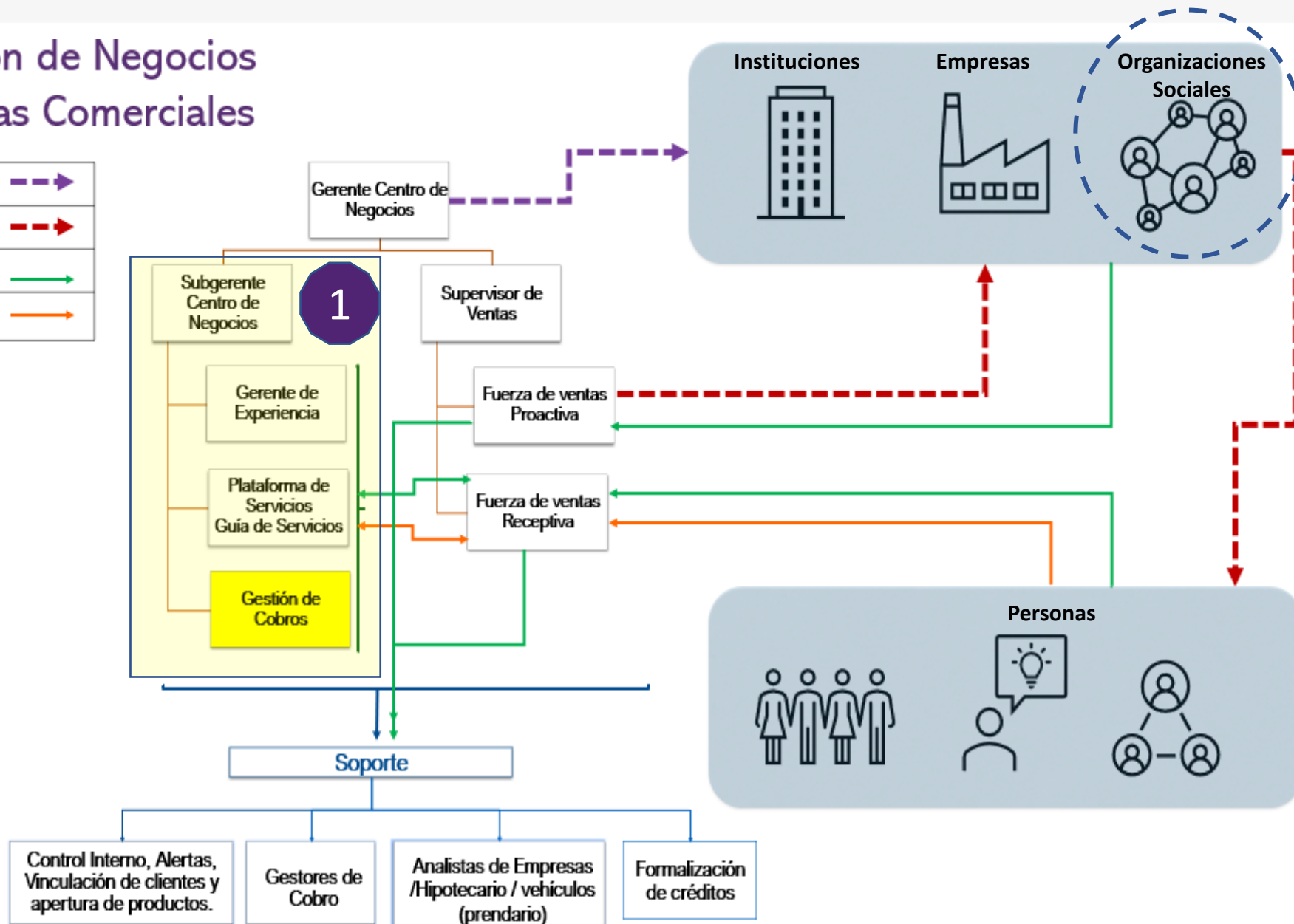
PROPUESTA DE ESTRATEGIA

1. Cuantificar el mercado potencial de los clientes OES y las comunidades para establecer una línea base.
2. Profundizar oferta de productos y servicios del segmento OES generando recíprocamente beneficios económicos y sociales.
3. Definir un modelo de atención para el segmento: equipo Ejecutivo de Alto Nivel, con funciones de enlace y coordinación; seguimiento comercial y proyección social mediante la disposición de oficinas y articulación con las Juntas de Crédito Local.
4. Promover el acompañamiento en servicios no financieros, en conjunto con el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) y Fundación Omar Dengo para la formación de OES en las comunidades.
5. Desarrollar e implementar indicadores de impacto social y económico para medir beneficios de los programas sociales.
6. Implementar una adecuada estrategia de comunicación del logro y beneficios.

Modelo Unificación de Fuerzas de Venta

Gestion de Negocios Oficinas Comerciales

Venta Prioridad 1	
Venta Prioridad 2	
Atención Negocios Proactiva	
Atención Negocios Receptiva	



Modelo de Atención y Abordaje OES:

Nivel 1: Enlaces y Coordinación por sector con ATTBPDC.

Nivel 2: Enlace Comercial Regionalizado.
Enlace Proyección Social y Comunal Regionalizado
Juntas de Crédito Local

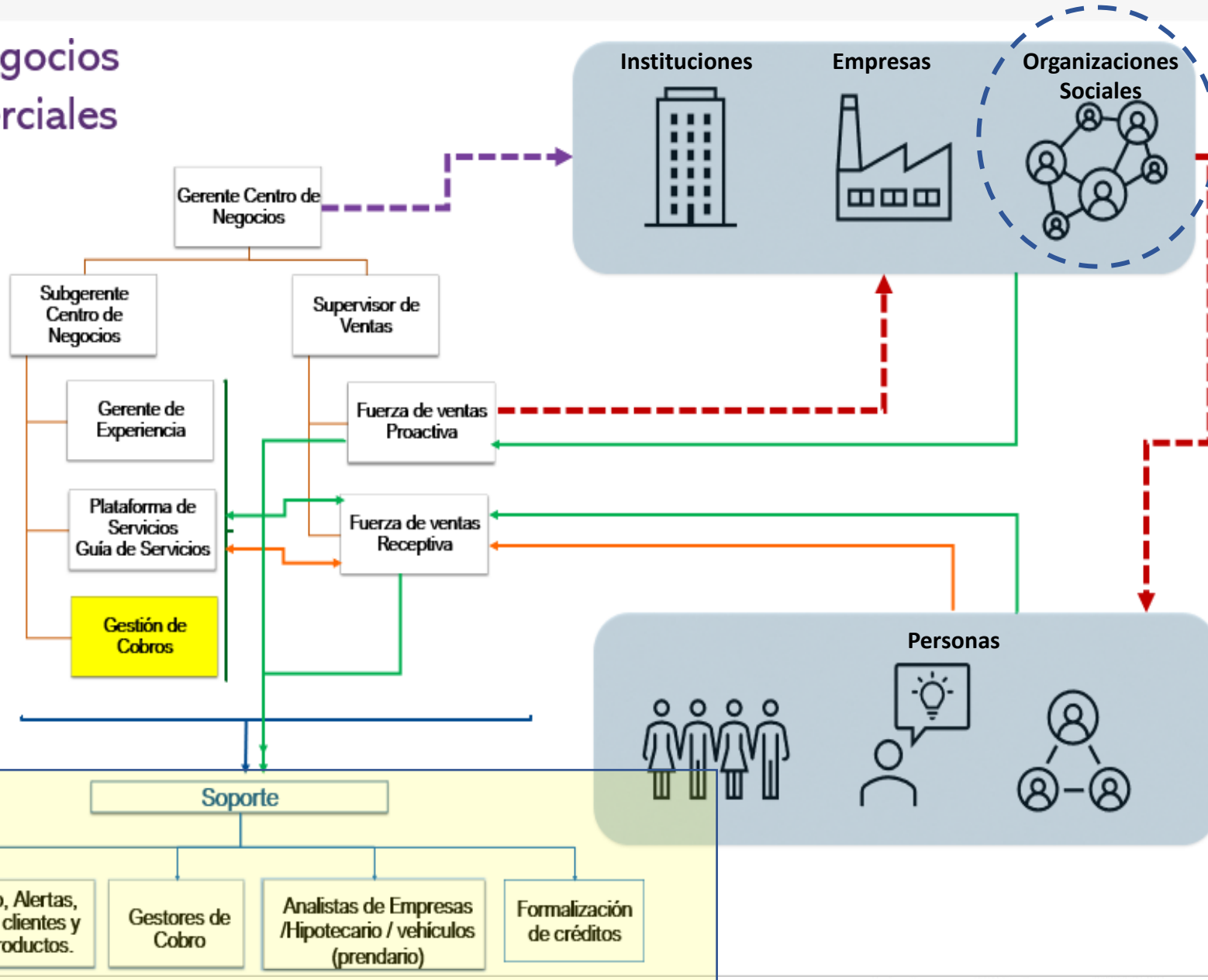
Nivel 3: Centros de Negocio

Segmentos

Modelo Unificación de Fuerzas de Venta

Gestión de Negocios Oficinas Comerciales

Venta Prioridad 1	
Venta Prioridad 2	
Atención Negocios Proactiva	
Atención Negocios Receptiva	



Modelo de Atención y Abordaje OES:

Nivel 1: Enlaces y Coordinación por sector con ATTBPDC .

Nivel 2: Enlace Comercial Regionalizado.
Enlace Proyección Social y Comunal Regionalizado
Juntas de Crédito Local

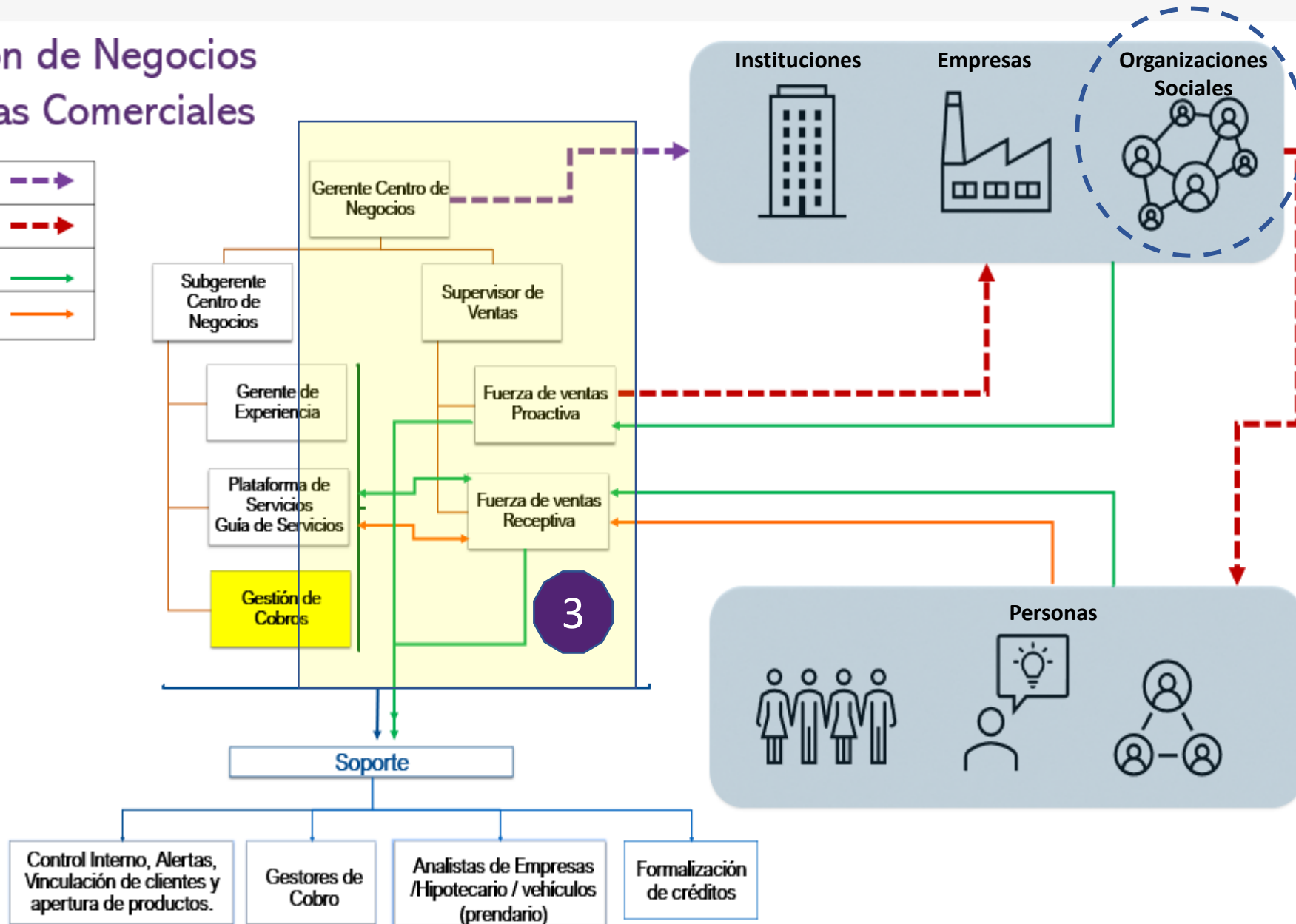
Nivel 3: Centros de Negocio

2

Modelo Unificación de Fuerzas de Venta

Gestion de Negocios Oficinas Comerciales

Venta Prioridad 1	
Venta Prioridad 2	
Atención Negocios Proactiva	
Atención Negocios Receptiva	



Modelo de Atención y Abordaje OES:

Nivel 1: Enlaces y Coordinación por sector con ATTBPDC .

Nivel 2: Enlace Comercial Regionalizado.
Enlace Proyección Social y Comunal Regionalizado
Juntas de Crédito Local

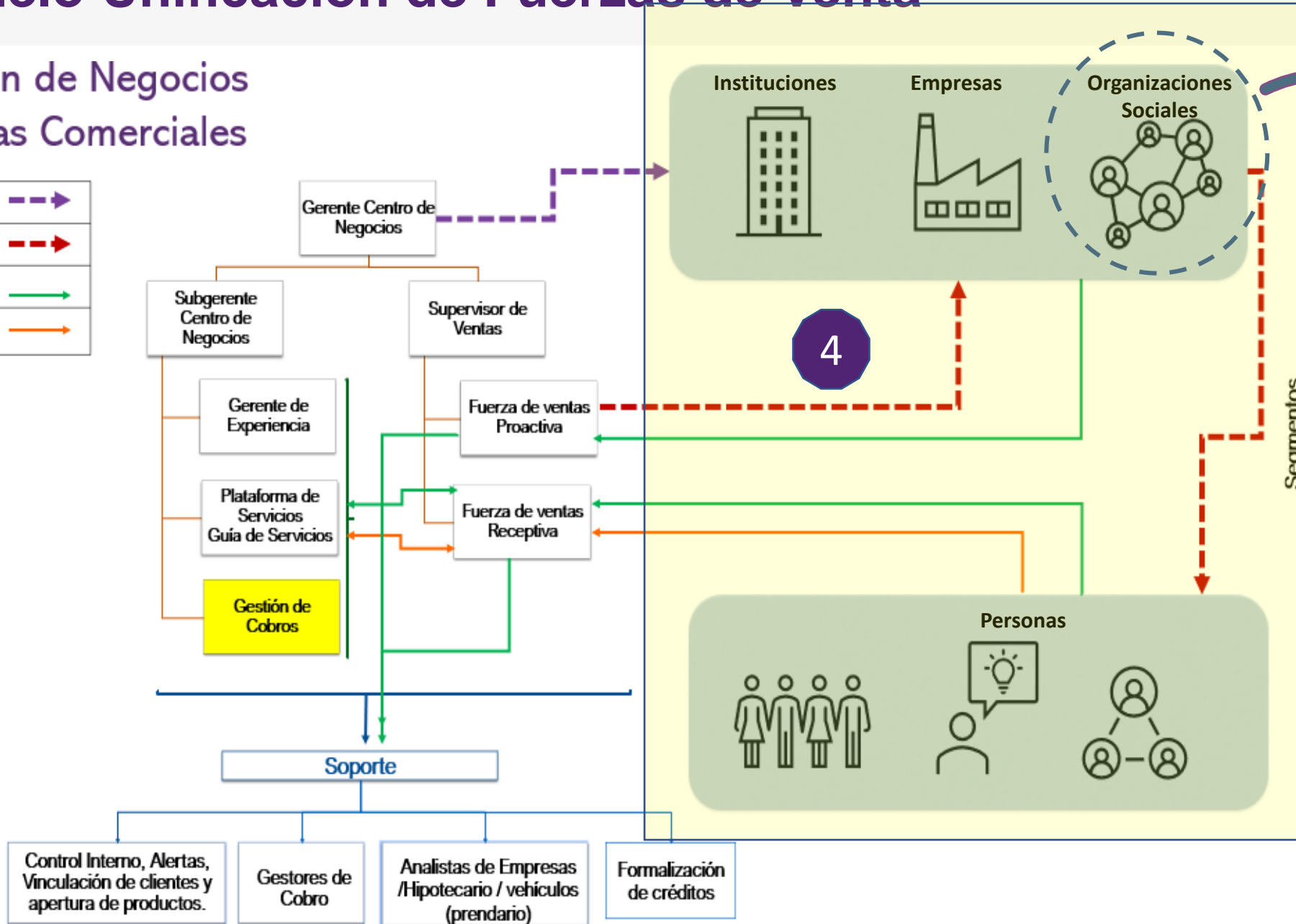
Nivel 3: Centros de Negocio

Segmentos

Modelo Unificación de Fuerzas de Venta

Gestion de Negocios Oficinas Comerciales

Venta Prioridad 1	
Venta Prioridad 2	
Atención Negocios Proactiva	
Atención Negocios Receptiva	



Modelo de Atención y Abordaje OES:

Nivel 1: Enlaces y Coordinación por sector con ATTBPDC .

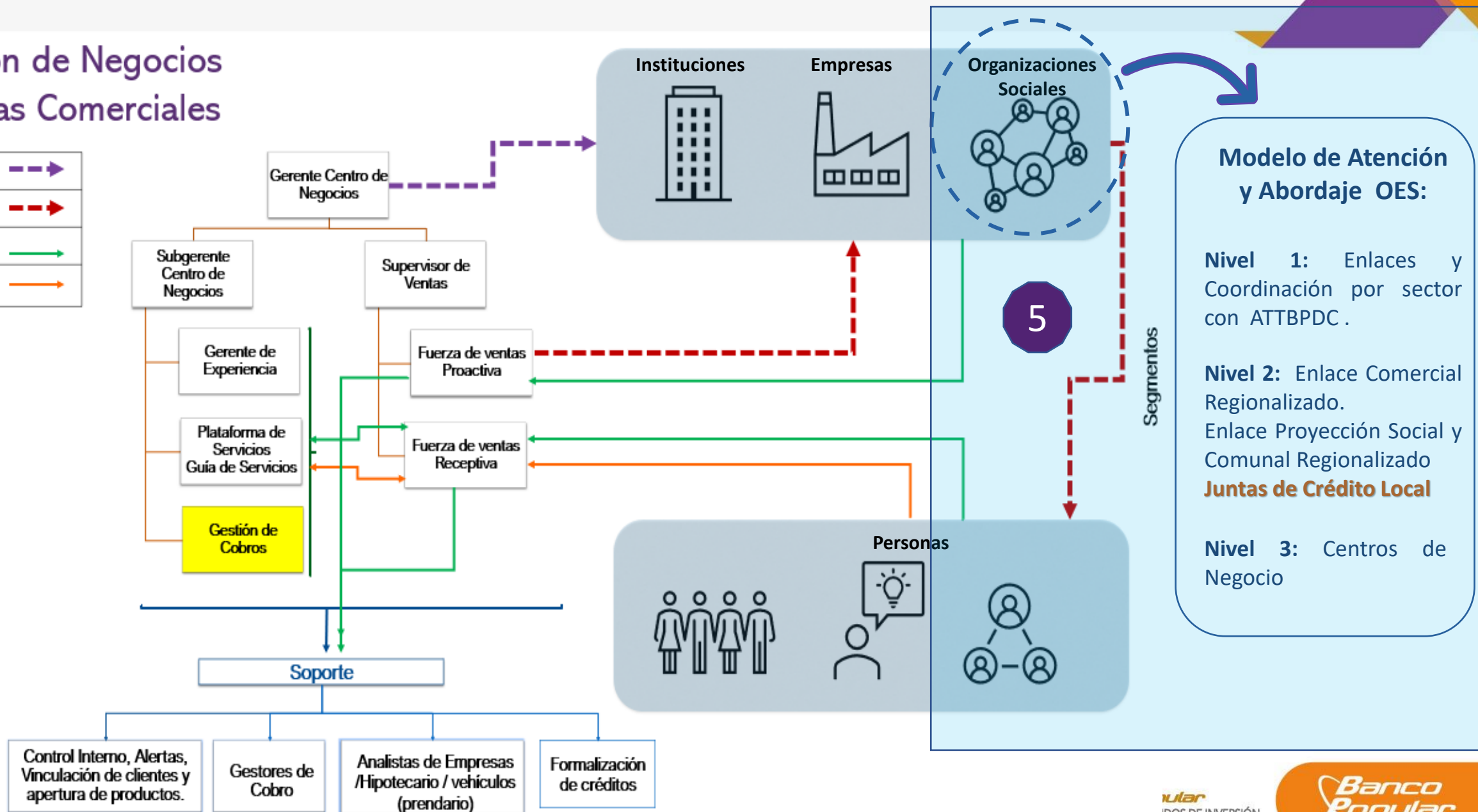
Nivel 2: Enlace Comercial Regionalizado.
Enlace Proyección Social y Comunal Regionalizado
Juntas de Crédito Local

Nivel 3: Centros de Negocio

Modelo Unificación de Fuerzas de Venta

Gestion de Negocios
Oficinas Comerciales

Venta Prioridad 1	
Venta Prioridad 2	
Atención Negocios Proactiva	
Atención Negocios Receptiva	



Modelo de Atención y Abordaje OES:

Nivel 1: Enlaces y Coordinación por sector con ATTBPDC .

Nivel 2: Enlace Comercial Regionalizado.
Enlace Proyección Social y Comunal Regionalizado
Juntas de Crédito Local

Nivel 3: Centros de Negocio

Segmentos



Niveles de Atención y Abordaje de Organizaciones Sociales con la Estructura de Negocio del BPDC

Nivel 1: Enlaces y Coordinación por sector con ATTBPDC

• Cooperativo Tradicional	Central Metropolitana
• Cooperativo Autogestión	Central Metropolitana
• Solidarista	BP Global
• Profesional	Central Oeste
• Magisterio Nacional	Central Oeste
• Comunal	Occidente - Norte
• Artesanos	Occidente - Norte
• Sindical Confederado	Central Oeste
• Sindical No Confederado	Central Oeste
• Personas Trabajadoras Independientes	Sur - Car

Nivel 2: Seguimiento Regionalizado

Enlaces Comerciales Región

Enlace Proyección Social y Comunal

- Central Metropolitana
- Central Oeste
- Norte
- Sur – Caribe
- Occidente

Juntas de Crédito Local

Nivel 3: Centros de Negocio

Atención en cada Centro de Negocios

- Gerentes de Oficina
- Fuerzas de Ventas Proactivas
- Fuerzas de venta Especializadas



440 Ejecutivos como Equipo de Alto Nivel

- Oferta integrada de Productos, Servicios y Canales
- Establecimiento de metas para productos, servicios y canales
- Estrategias de Atención según alcance y necesidades de la OES.

Abordaje y propuesta de valor para las Organizaciones Sociales (OES)

Popular
PENSIONES

Popular
VALORES

Popular
SEGUROS

Popular
FONDOS DE INVERSIÓN

Banco
Popular
Y DE DESARROLLO COMUNAL

Rol de atención del BPDC en las OES

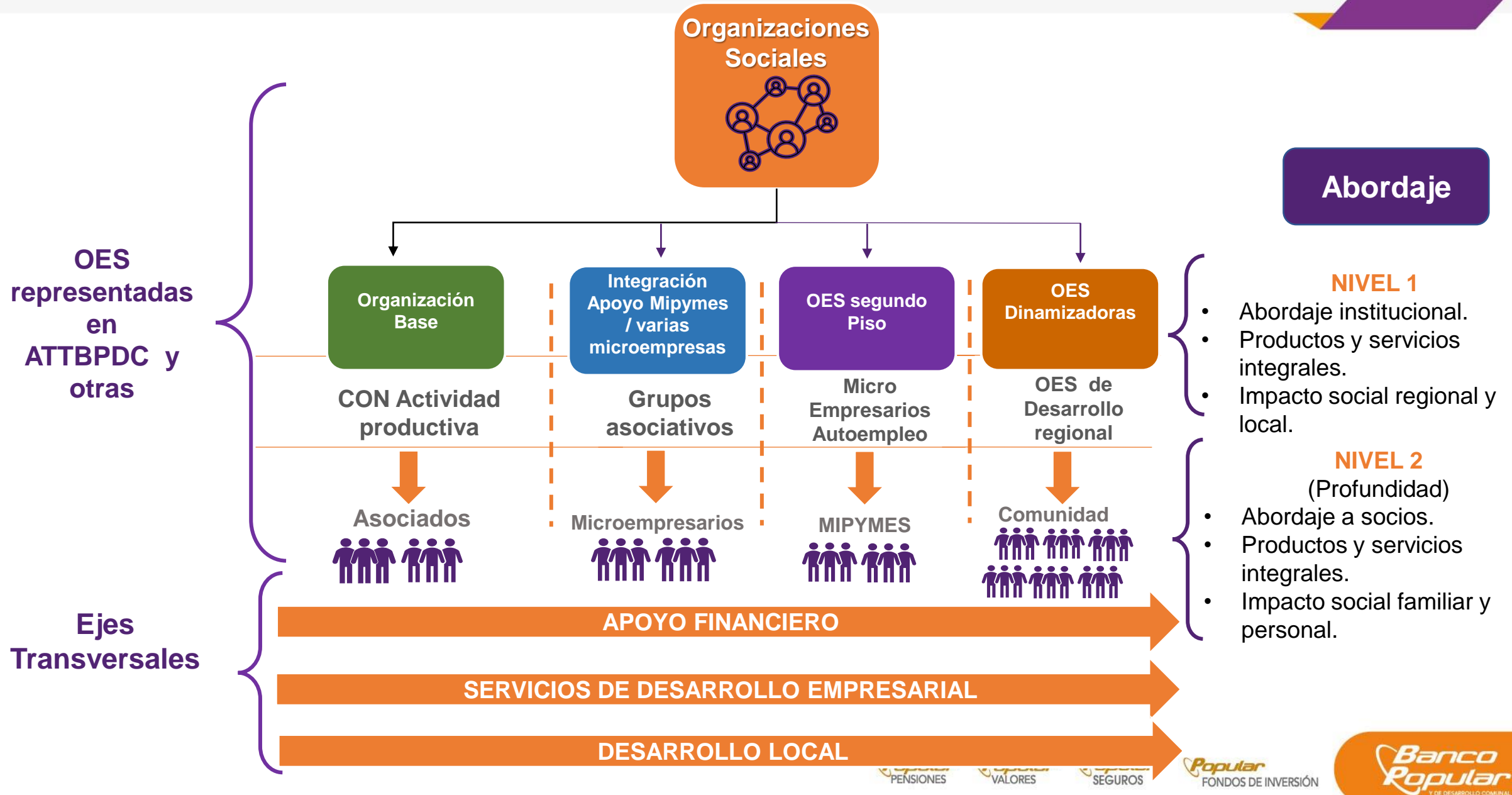
Asesorar, promover y atender con una **estrategia especializada a las OES definidas** según su impacto social en los territorios.

Brindar apoyo integral (*) de acuerdo a sus necesidades de crecimiento, procurando **mejorar las condiciones de vida de sus asociados y agremiados.**

Mediante **servicios financieros y de desarrollo empresarial** fortaleciendo su gestión, administrativa, estratégica, financiera-contable, social, ambiental y de inclusión financiera.

**Administrativa, estratégica, financiera-contable, social, ambiental, inclusión financiera.*

Organizaciones Sociales con la Estructura de Negocio del BPDC

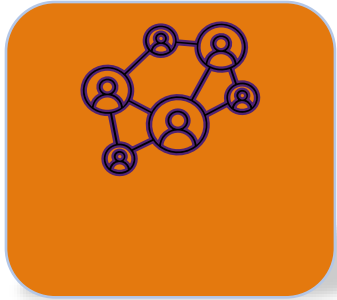


Plan de Abordaje Organizaciones Sociales



Selección de OES

Organizaciones
Sociales



Bases de Datos
ATBPD

- Cooperativo Tradicional
- Cooperativo Autogestión
- Solidarista
- Profesional
- Magisterio
- Comunal
- Artesanos
- Sindical Confederado
- Sindical No Confederado
- Personas Trabajadoras Independientes

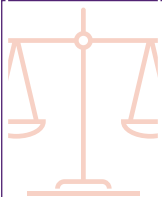
Criterios de selección de OES

1



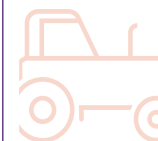
Estar interesadas en recibir apoyo del BP

2



Estar legalmente constituida en el modelo organizacional que corresponda

3



Ser dinamizadora en su zona de influencia y apoyar a sus asociados y/o agremiados en generar fuentes de empleo



Ser parte de la cartera o con potencial de serlo y disponibilidad para integrar productos Banco



Tener un proyecto productivo. Si es de integración apoyar OES con proyectos productivos

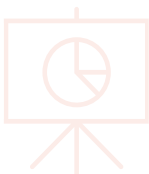


Estar dispuesto a recibir servicios de desarrollo empresarial y promoverlos en sus asociados y/o agremiados

4

5

6



Estar dispuestos a compartir resultados en la estrategia de comunicación de BP

7

Algunos resultados de la aplicación de la herramienta - estrategia de atención integral para Organizaciones Sociales (OES)

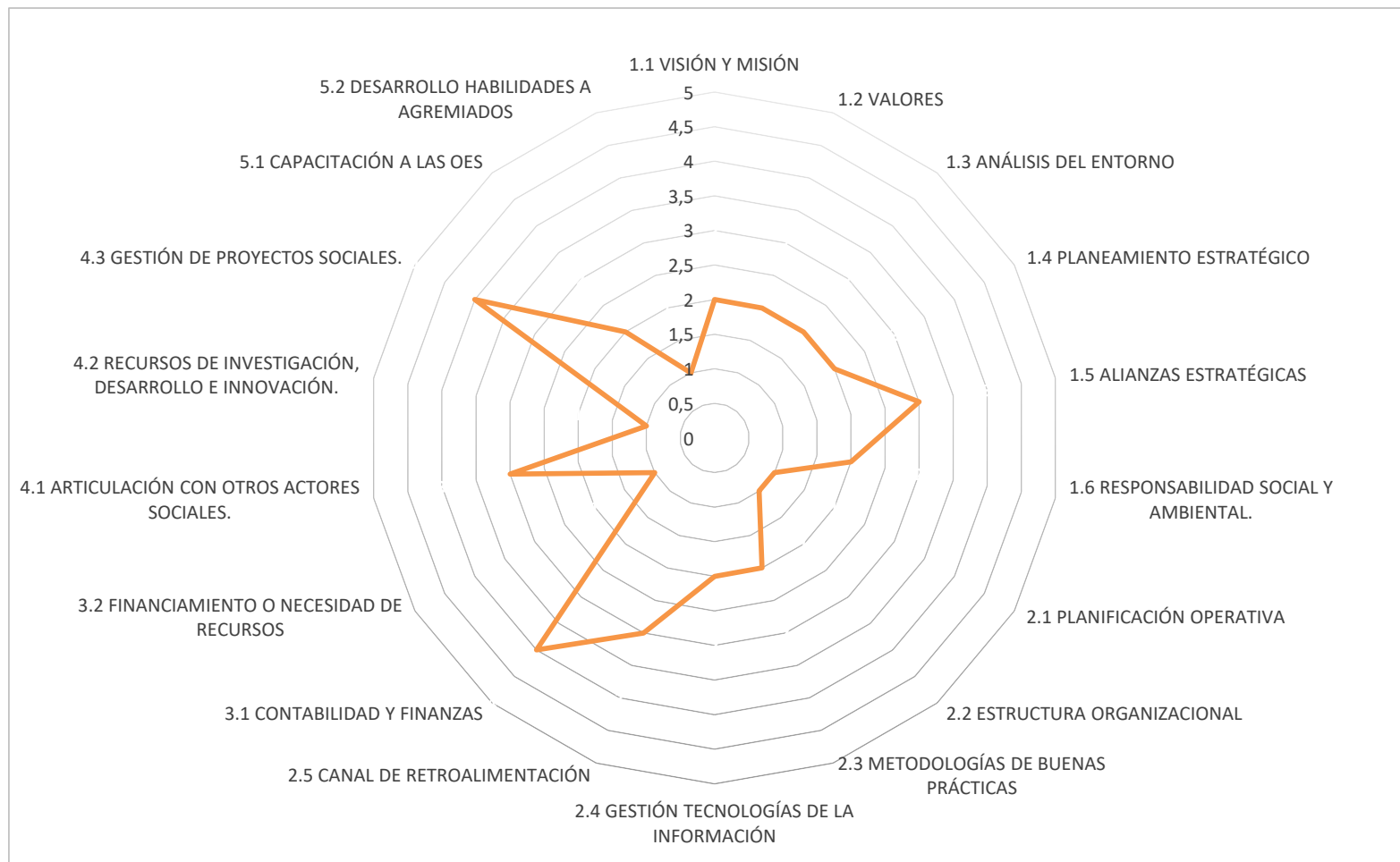
Asociación de Mujeres Apícolas ...



Aplicación Plantilla Evaluación OES

Aplicación	Sí
Nota (indicador de gestión)	42 (Deficiente)
Calificación Actividad Productiva:	62 (Baja)
Atención de integración	Directa a OES y beneficiarios

Mide: Gestión, planeamiento estratégico, mercado y producto



Asociación de Mujeres Artesanas ...

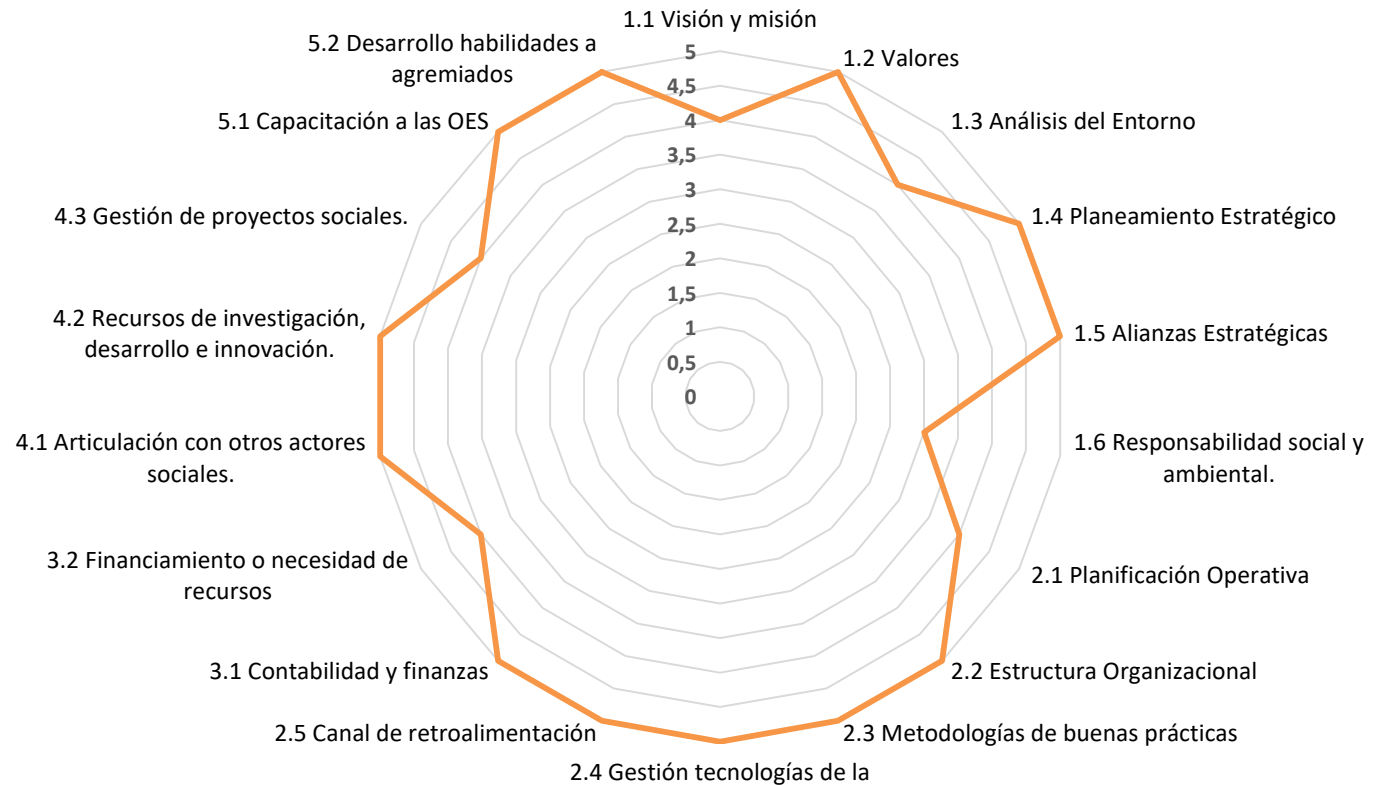


Aplicación Plantilla Evaluación OES

Fecha aplicación:	23/01/2021
Nota (indicador de gestión)	92
Calificación global	Óptima
Atención de integración	Segundo Nivel (beneficiarios)

Mide: OES de integración, gestión y proyección a sus PIMES u otras OES

Evaluación por Indicador



Atención de brechas
por medio de servicios de desarrollo
empresarial para Organizaciones Sociales
(OES)



INA Impulsa

“Alianza”

**Programa de Servicios
de Desarrollo
Empresarial para OES Y
MIPYMES**



INA Impulsa

Módulo	Duración	Sesiones
1. Buenas prácticas para la gestión de un emprendimiento: factores que contribuyen al éxito.	60 horas	15 sesiones
2. Ventas exitosas: Técnicas para realizar ventas efectivas.	40 horas	10 sesiones
3. Plan de mercadeo haciendo uso de recursos tecnológicos	40 horas	10 sesiones
4. Rediseño de productos y servicios: Una oportunidad para innovar	24 horas	6 sesiones
5. Metodologías ágiles para implementar un modelo de negocio	24 horas	6 sesiones
6. Promocione su empresa en Redes Sociales (nivel I)	40 horas	10 sesiones
7. Redes Sociales: potenciando mi negocio (Nivel II)	40 horas	10 sesiones
8. Gestión Administrativa básica para mi empresa mediante el uso de herramientas tecnológicas	40 horas	10 sesiones
9. Contabilidad de costos para empresas industriales	32 horas	8 sesiones
10. Contabilidad de costos para empresas de servicios y productos tradicionales	32 horas	8 sesiones
11. Contabilidad de costos para empresas agrícolas	32 horas	8 sesiones





¿Cómo se espera lograr?



TALLERES VIRTUALES



TRABAJO DE CAMPO CON ACOMPAÑAMIENTO



SESIONES VIRTUALES DE DIGITALIZACIÓN



SOUNDING BOARD

ACOMPAÑAMIENTO +
CLIENTECENTRISTA +
DIGITALIZACIÓN



dINAmica
EMPRESARIAL



I Módulo



ADN para Crecer

II Módulo



Descubriendo nuevas Oportunidades

III Módulo



Creando Valor para Crecer

IV Módulo



Modelo de Negocios para Crecer

Assesment Capacidades

- Taller Movilización de Equipos
- Terreno de movilización: búsqueda de tendencias
- SESIÓN VIRTUAL: Presentación Soluciones de Transformación Digital Aplicada I: Tendencias

- Taller 2: Descubrimiento de clientes y necesidades
- Terreno: Clientes y necesidades
- SESIÓN VIRTUAL: Presentación Soluciones de Transformación Digital Aplicada II: Clientecentricidad
- Cuarto de guerra: Clientes y necesidades

- Taller 3: Descubrimiento Propuesta de Valor y Experimentos
- Terreno Descubrimiento Propuesta de Valor y Experimentos
- VIRTUAL: Presentación Soluciones de Transformación Digital Aplicada III: Promoción, comercialización, omnicanalidad
- Cuarto de guerra Propuesta de Valor y Experimentos

- Taller 4: Validación modelos de negocio
- Terreno validación modelos de negocio
- VIRTUAL: Presentación Soluciones de Transformación Digital Aplicada IV: Modelo de Negocios
- Cuarto de guerra validación modelos de negocio
- Sounding board (evaluación final)

Totales por región 30 OES y tipo de población atendida

Región Central
Metropolitana

Región Central
Oeste

Región Norte

Región Occidente

Región Sur-
Atlántica

POBLACION:

1. Indígenas
2. Mujeres jefas de hogar
3. Adultos Mayores
4. Personas con discapacidad
5. Pequeños Productores agrícolas
(café, rambután, frijoles, maíz,
mango, vegetales, palma, cacao)
6. Microempresarios
7. Pescadores
8. Artesanos
9. Jóvenes profesionales

<https://bancopopularcr.sharepoint.com/sites/APD/Lists/OES/AllItems.aspx>

Apoyo Financiero para la estrategia de atención (OES)

Popular
PENSIONES

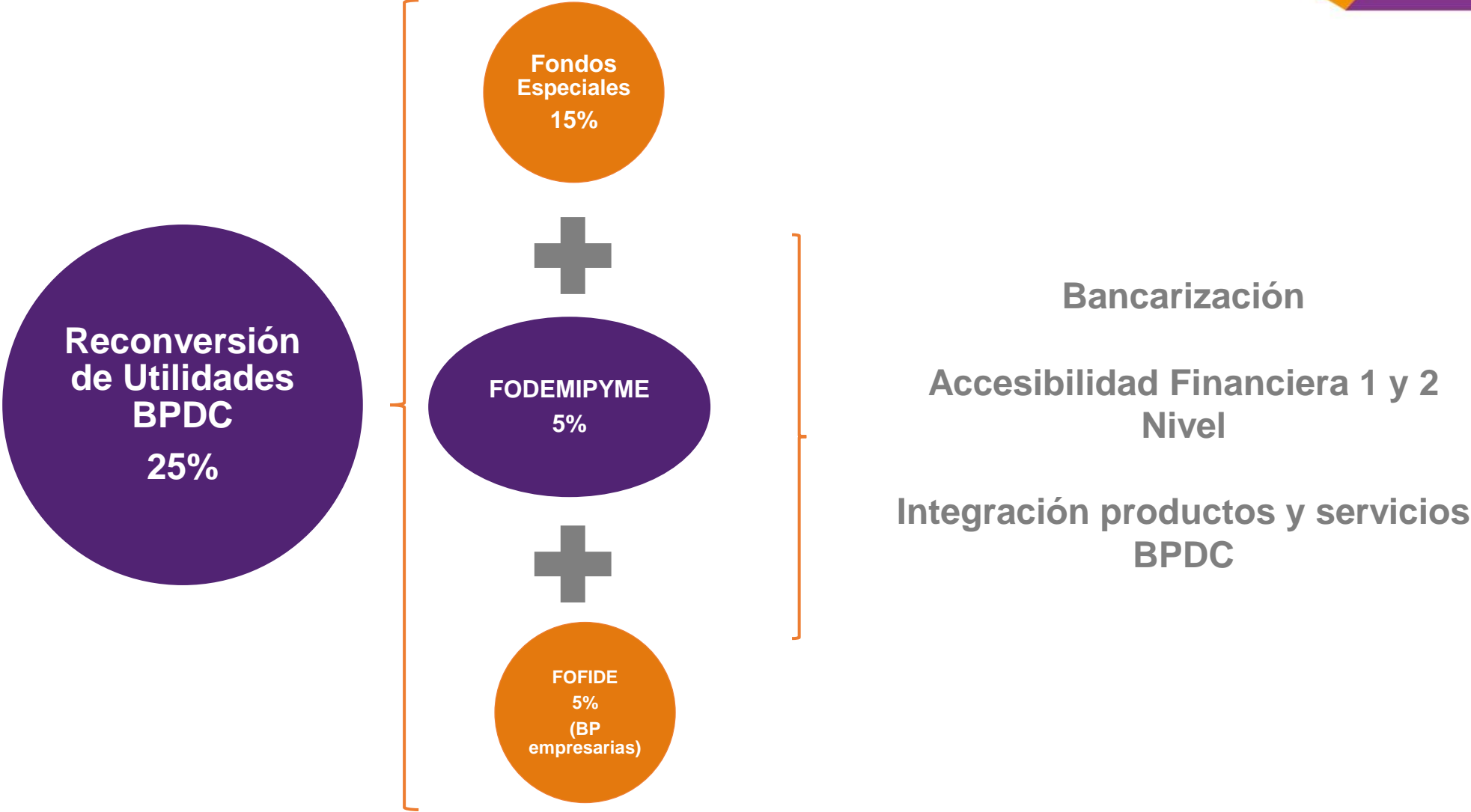
Popular
VALORES

Popular
SEGUROS

Popular
FONDOS DE INVERSIÓN

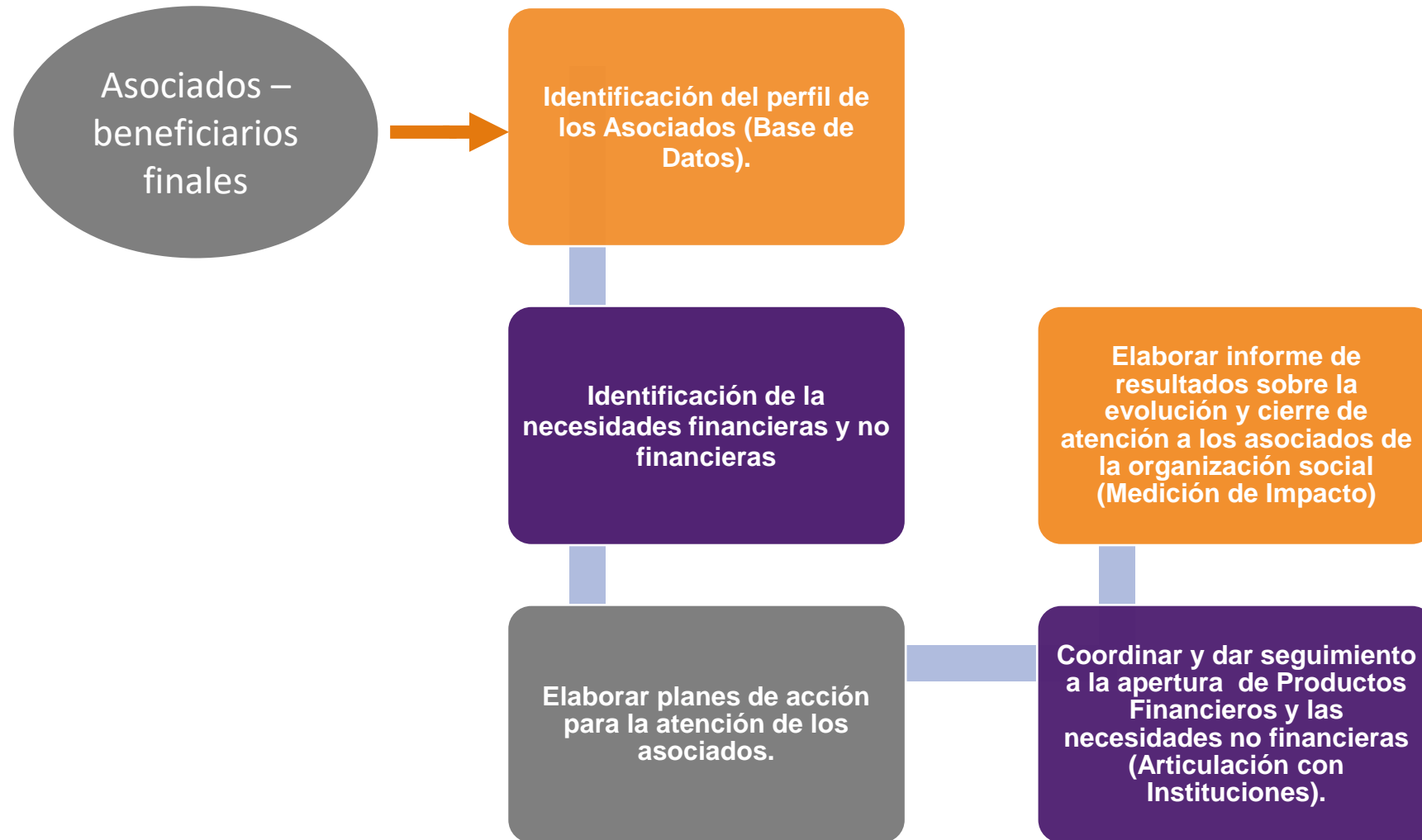
Banco Popular
Y DE DESARROLLO COMUNAL

Apoyo Financiero



Abordaje y propuesta de valor para para asociados – beneficiarios finales de las (OES)

Plan de acción abordaje para asociados o beneficiarios finales



2021

*Gracias por la
atención*

Popular
PENSIONES

Popular
VALORES

Popular
SEGUROS

Popular
FONDOS DE INVERSIÓN

Banco
Popular
Y DE DESARROLLO COMUNAL