

TÉRMINOS DE REFERENCIA

IMPLEMENTACIÓN DE ESTRATEGIA DE MKT PARA PROMOVER PLATAFORMAS DIGITALES

I. Alcance

Se requiere de un profesional que elabore, diseñe e implemente el plan de mkt enfocado en herramientas digitales (facebook, youtube, Instagram, canva, Google alerts, entre otras) que contenga estrategias, acciones, recursos requeridos y responsables para el análisis y medición de la gestión, los resultados y promover las plataformas digitales para 5 cooperativas a partir de los insumos y características particulares de cada institución.

Diseñar la estrategia, acciones, recursos requeridos y responsables para el análisis y medición de la gestión, los resultados y promover lanzamiento de la plataforma de empleabilidad de la federación.

II. Objetivo General

El objetivo general es contar con una estrategia que apoye y/o apalanque los procesos de promoción y comercialización de crédito digital en las Coopac y facilite el conocimiento, comunique y brinde el acceso a la plataforma de empleabilidad para todos los interesados.

III. Objetivos Específicos

A través de esta implementación se espera:

1. Proveer a la COOPAC de las herramientas de mkt necesarias para promover el acceso y uso del crédito digital
2. Asesorar a la COOPAC en las mejores prácticas a nivel de promoción, fidelización y mercadeo de su oferta de valor digital
3. Realizar el lanzamiento de la plataforma de empleabilidad y medir resultados tomando acciones de mejora.

IV. Enfoque metodológico

El proceso de transformación digital de una cooperativa requiere de una estrategia de mkt acorde a sus nuevas necesidades, aprovechando los recursos y los canales con los que cuenta hoy en día la institución y generando las nuevas acciones que se requiere para llegar de manera efectiva al mercado, a través de la nueva plataforma de crédito digital. Se requiere implementar una estrategia acorde con el nuevo panorama digital, especialmente, en los servicios financieros.

Implementar un proceso de experimentación rápida mediante diversos canales para identificar las formas más rápidas y a menor costo para hacer crecer los productos

Adicionalmente, se requiere establecer un plan de comunicación para dar a conocer los beneficios y atributos de acceder a la plataforma de empleabilidad, para los diferentes interesados, teniendo en cuenta que es una solución ágil para fortalecer el proceso de selección de personal en las instituciones.

El tiempo esperado para esta consultoría es de 4 - 6 meses.

V. Entregables

- Plan de mkt digital de cada Coopac
- Plan de lanzamiento para la plataforma digital de empleabilidad para la federación
- Plan de acompañamiento durante el proceso de implementación para ambas plataformas y para cada cooperativa y la federación.
- Informes de resultado e incidencias en el desarrollo de la gestión para ambas plataformas y para cada cooperativa y la federación.

VI. Propuesta económica

El consultor deberá establecer su propuesta de honorarios tomando en cuenta los entregables.

Considerar el acompañamiento en la implementación de estos planes y capacitación a los equipos involucrados.

VII. Forma de Pago.

Los honorarios serán pagados conforme al convenio establecido, en modalidad acordada previamente con el Consultor.

VIII. Perfil del Consultor.

El Consultor presentará su CV y las referencias personales a fin de validar la experiencia de haber realizado labores similares en el sector de los servicios financieros; los candidatos deben cumplir con el siguiente perfil:

Responsabilidad

- Brindar asistencia técnica en el proceso de diseño o rediseño de las estrategias de mkt digital y en el lanzamiento de nuevos productos digitales en las Coopac, así como asesorar a la Federación en el lanzamiento de la plataforma de empleabilidad.

- Según sea el caso el consultor deberá viajar donde se encuentre la cooperativa
- Otras funciones que sean asignadas por el coordinador derivadas a la estrategia de marketing

Requisitos

- Profesional en las carreras de Marketing, Publicidad o Comunicaciones
- Experiencia mínima de 2 años en cargos o proyectos relacionados a productos financieros digitales, de preferencia en el sistema de microfinanzas, financiero o cooperativo.
- Participación en procesos de construcción y comunicación de planes de marketing digital, preferiblemente, en entidades del sector financiero en Perú.
- Idioma inglés a nivel básico.

Conocimientos

- Elaboración e implementación de estrategias comerciales y gestión digital (Growth Hacking)
- Elaboración de planes de trabajo y seguimiento y monitoreo de actividades
- Generación de reportes e informes con hallazgos cualitativos y cuantitativos
- Capacidad para realizar analítica de datos para interpretar la gestión de conversión en la web para la generación de estrategias que permitan el cumplimiento de los objetivos
- Conocimiento de herramientas de Email Marketing para lograr una comunicación efectiva de las estrategias y obtener el posicionamiento esperado
- Construcción de la estrategia de contenidos en el ecosistema digital, con énfasis en la omnicanalidad
- Generación de posicionamiento SEO en las plataformas
- Posicionamiento a través de estrategias de social media
- Mejoramiento de la UX a través de las plataformas
- Herramientas de edición
- experiencia en metodologías de research como Design Thinking y mapas de Customer Journey
- Experiencia previa en productos financieros (deseable)

Competencias

- Compromiso
- Innovación
- Enfoque a resultado
- Comunicación asertiva
- Orientación al cliente interno/externo
- Responsabilidad y Excelencia
- Solidaridad