

Nacidas en los primeros años de la década del 20 como una alternativa para diferir pagos, las tarjetas de crédito han evolucionado hasta convertirse, según afirman algunos analistas, en el medio de pago más revolucionario desde la aparición del dinero.

Ningún país de América Latina no ha sido ajeno a este fenómeno; desde principios de los '70, época en que los bancos comienzan a incursionar en el negocio, el producto ha alcanzado un desarrollo verdaderamente extraordinario; a tal punto que hoy puede considerarse como el servicio financiero de mayor crecimiento en los últimos tiempos, el cual ha demostrando, además, gran capacidad y flexibilidad para superar momentos y situaciones extremadamente difíciles y complejas (recesión, hiperinflación, etc.)

En la actualidad, al haberse superado todas las barreras e inhibidores tecnológicos, el producto ha ido mucho más allá de sus límites originales, permitiendo que medianas unidades económicas puedan disponer de un sistema propio de administración de créditos cuya llave de acceso está contenida en solo 47 cms² de PVC.

En función de nuestro *expertise* en el negocio, hemos sintetizado los principales puntos a tener en cuenta para la instrumentación de un sistema propio de tarjetas de crédito. Si desea mayor información sobre como poner en marcha su propio negocio de tarjetas de crédito “*llave en mano*”, contáctenos telefónicamente o por correo electrónico.

TARJETAS DE CREDITO

Pasos para la instrumentación de un sistema propio “llave en mano”

1) Análisis y evaluación del mercado

- Usuarios y Establecimientos.
- Segmentación
- Oferta básica de servicios
- Negocios colaterales.

3) Diseño de la estructura

- Legal
- Operativa
- Comercial
- Administrativa
- Económico-financiera.

5) Diseño del Sistema de Operaciones

- Organización
- Flujogramas
- Necesidades de personal
- Selección y capacitación
- Diseño y confección de manuales
- Papelería y formularios
- Suministros e insumos críticos
- Equipamiento informático y mobiliario
- Sistemas de administración, seguridad, autorizaciones y contabilidad,
- *Clearing* (nacional-internacional)
- Información gerencial

7) Plástico

- Diseño, testeo, impresión,
- Estructura de numeración,
- Tramitación de la codificación ISO,
- Alternativas de embozado.

9) Riesgo crediticio

- Definición de parámetros, calificación, mora,
- Previsiones contra posibles fraudes

11) Gerenciamiento del Proyecto

- Seguimiento y evaluación

2) Viabilidad económico-financiera del proyecto

- Inversión necesaria
- Retorno
- Financiación interna y / o externa

4) Elección del lugar físico

- Ubicación
- Superficie
- Lay-Out.

6) Marca

- Búsqueda y definición
- Testeos
- Registro
- Diseño de logotipos, fotolitos y películas para impresión.

8) Definición de estrategias de comercialización

- Políticas de venta / distribución
- Entes emisores
- Estructura de costos
- Fijación de cargos, comisiones y aranceles
- Plazo de pago a los comercios adheridos estrategia de comunicaciones, folletería y merchandising, producción de comerciales para tv, gráfica y / o radio,
- Confección de manuales comerciales
- Selección y capacitación de promotores / vendedores.

10) Lanzamiento

- Diseño y ejecución de la campaña