



PROPUESTA DE VALOR

Cuenta+



CURSO 2025-2026

CUENTA+

María Martínez, Paula Tomás, Shu-han Huang y Noa Laso



Contenido

1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO	4
Nombre de la empresa: Cuenta+.	4
Claim:.....	5
Logo:	5
PROPUESTA DE VALOR.....	5
DIFERENCIACIÓN.....	6
2. DESARROLLO DEL PROYECTO	8
Idea de negocio definida	8
Forma jurídica de la empresa:.....	9
Visión, misión y valores	9
Objetivos generales y específicos (SMART)	10



PRESENTACIÓN DEL EQUIPO

Somos un grupo de cuatro personas jóvenes con muchas ganas de ayudar a los mayores pensado especialmente para ellos, donde se sientan acompañados, comprendidos y seguros.

Nuestro objetivo es ofrecer un servicio más humano, claro y fácil de entender, con atención personalizada y servicios adaptados a sus necesidades. Queremos que los mayores recuperen la confianza en los bancos y puedan hacer sus gestiones sin miedo ni complicaciones.

y de crear un proyecto que marque la diferencia. Nos hemos dado cuenta de que muchas personas mayores se sienten perdidas o poco atendidas cuando van al banco, sobre todo con tantos cambios tecnológicos. Por eso, queremos crear un banco.

Además, queremos que todas las personas que trabajen en este banco sean jóvenes con un grado medio en Administración, para que tengan la formación necesaria y también la ilusión de empezar en el mundo laboral ayudando a los demás. Creemos que los jóvenes pueden aportar energía, cercanía y nuevas ideas, y al mismo tiempo aprender mucho de la experiencia de las personas mayores.

A continuación, realizaremos una breve presentación de cada miembro:



María Martínez Tarazona: Es una joven emprendedora que tiene 17 años, su afición es jugar al tenis, deporte que practica desde los 5 años, con ello ha adquirido habilidades tales como la autodisciplina y constancia, autonomía, gestión de la frustración y resiliencia. Es una persona a la que le gusta trabajar en equipo, siempre aporta una sonrisa, entusiasmo y ganas de ayudar. Su función en este equipo es la de **secretaria**, se encarga de mandar las tareas a tiempo y de tenerlo todo organizado.



SHU HAN HUANG: Es un joven chico de 19 años, conocido por su amabilidad y su disposición para ayudar a los demás. Desde los 8 años siente una gran pasión por el bádminton, un deporte que ha sido una parte importante de su vida y que le ha ayudado a desarrollar hábitos muy valiosos como la autodisciplina, la perseverancia, la puntualidad y la organización.



Gracias a su experiencia deportiva, ha aprendido la importancia del esfuerzo constante y del trabajo en equipo. Se caracteriza por su empatía, su actitud positiva y su compromiso con todo lo que hace. Su rol en este equipo es **Investigador**, busca información, analiza fuentes y apoya con datos o contexto al equipo.

- **Paula Tomás Guzmán:** tiene 17 años, desde primero de infantil jugaba al tenis, deporte que practicó durante 10 años, posteriormente se apuntó al equipo de fútbol femenino del U.D Aldaia, club al que perteneció dos años debido a una lesión tuvo que abandonar este deporte que tanto le gustaba,



aun así, aprovechó la oportunidad y obtuvo habilidades como esfuerzo y superación, trabajo en equipo, respeto, liderazgo, autoconfianza y gestión emocional. Es una persona responsable y resolutiva. Su rol en el equipo es de **coordinadora y comunicadora**, suele asignar las tareas y repartirlas

equitativamente, para un mejor trabajo en equipo, además de ante cualquier problema resolverlo hablándolo de manera respetuosa.



- **Noa Laso Belmonte:** Es una chica de 17 años a la que desde muy pequeña le apasiona la música. Canta y toca el piano, dos actividades que han formado parte de su vida y que le han enseñado valores muy importantes como la paciencia, la disciplina, la constancia y la concentración. Gracias a la música ha aprendido a esforzarse, a trabajar en equipo y a expresar sus emociones de forma creativa.



Además, siente un gran interés por la tesorería y todo lo que tenga que ver con los números. Le gusta analizar, organizar y llevar el control de las cuentas, ya que disfruta trabajando con precisión y responsabilidad. Su rol en este equipo es la de **analista y administradora**, cumple aportando sus habilidades con los números y su capacidad de organización para que todo funcione correctamente.

1. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Nombre de la empresa: Cuenta+.

El nombre de nuestra empresa, **Cuenta+**, refleja nuestra filosofía de simplicidad y cercanía. Lo elegimos porque es fácil de recordar y pegadizo, algo fundamental para que nuestros clientes puedan identificarlo rápidamente. Además, buscamos que fuera un nombre simple de pronunciar, pensado especialmente en nuestros mayores, quienes valoran la claridad y la comodidad a la hora de relacionarse con los servicios que utilizan.

Para nosotros, **Cuenta+** no es solo un nombre: es un reflejo de nuestro compromiso de ofrecer soluciones accesibles, prácticas y confiables. Queremos que nuestros clientes sientan que pueden contar con nosotros en todo momento, que cada interacción sea clara y sencilla, y que nuestro nombre sea un recordatorio constante de esa confianza y cercanía que nos caracteriza.



Claim:

“Jóvenes que aprenden, mayores que inspiran”

El slogan hace referencia a que, como éste indica, son los jóvenes los que se van experimentando en este sector ayudando a los más mayores a sus operaciones administrativas, y al ayudar a este grupo de gente inspiran a los jóvenes a seguir.

Logo:



La parte principal de nuestro logo es la silueta de dos personas mayores, que hace referencia a nuestro público objetivo. Arriba de ellos hay una flecha que va creciendo, representando un crecimiento personal y de aprendizaje.

El fondo azul claro de nuestro logo tiene como objetivo transmitir confianza y seguridad, también el color azul puede tener asociaciones emocionales positivas con el cielo, el mar o recuerdos pacíficos.

PROPUESTA DE VALOR

Las personas mayores necesitan gente que les ayude a sentir suficientes para la sociedad a ponerse al día con la tecnología ya que cada vez se utiliza más la tecnología para todos los aspectos de la vida. Nuestra empresa Cuenta+ ayudará a nuestros clientes a aprender a desenvolverse en una nueva sociedad, a través de nuestros talleres de aprendizaje, la sencilla funcionalidad de nuestra aplicación y la cercanía de nuestros empleados a los clientes, donde los más mayores se podrán sentir acogidos por gente joven que está dispuesta a ayudarles con sus trámites bancarios. Nuestros clientes sobre todo valoran la seguridad, confianza cercanía y la productividad; valores que nuestra empresa cumple a la perfección implicándose al máximo a las necesidades de nuestros clientes.




DIFERENCIACIÓN

Lo que nos diferencia de otros bancos es nuestra atención personalizada y humana hacia las personas mayores. En Cuenta+ no solo ofrecemos servicios financieros, sino también acompañamiento, comprensión y cercanía. Queremos que cada cliente se sienta escuchado y apoyado, sin prisas ni complicaciones.



Además, todo el personal de nuestra empresa está formado por jóvenes con un grado medio en Administración, lo que aporta energía, ilusión y nuevas ideas, a la vez que fomenta el empleo juvenil. Estos jóvenes están preparados para ayudar con paciencia y empatía, adaptándose al ritmo y las necesidades de cada persona mayor.

También nos diferencia nuestro compromiso con la simplicidad y la accesibilidad. Diseñamos productos y herramientas fáciles de entender y utilizar, evitando el lenguaje técnico y priorizando la claridad.

En resumen, Cuenta+ se distingue por ser un banco más humano, cercano y adaptado a los mayores, donde lo más importante no son solo los números, sino las personas.

	Nombre	Tipo servicio	PVP	Calidad/Reputación	ALCANCE
	BBVA App-Modo Sencillo	Ofrece una App	Solo hace falta ser cliente del banco BBVA no hay coste extra	App fácil, sin comisiones, atención multicanal, pero algunas funciones exigen requisitos. ★ 4.2 / 5	Disponible para clientes senior en toda España



	CaixaBank Seniors – Generación+	Ofrece diferentes servicios	El precio varía según los servicios que contrates	Servicios amplios y asesoramiento personalizado, pero algunos beneficios dependen de productos contratados. ★ 4.0 / 5	4 millones de clientes mayores de 65 años en toda España. Más oficinas móviles.
	Santander Senior	Ofrece una App	10 € al mes	Buena reputación y seguridad, sin embargo; si no se cumplen requisitos hay comisiones. ★ 4.1 / 5	Disponible para clientes senior en toda España

Nuestra competencia directa: CaixaBank Séniors, BBVA App- Modo Sencillo, Santander Senior. Algunos bancos están adaptando sus interfaces y ofreciendo soporte telefónico personalizado para mayores. También existen otras Apps de asistencia digital para adultos para mayores como Simple App Senior y SilverSurfers App, pero estas aplicaciones no están funcionando en España aún, son de fuera de la unión europea.

Nuestra competencia indirecta: sería por ejemplo atención personalizada en bancos físicos, soporte familiar o de cuidadores, Apps de gestión financiera general y educación digital para senior.

Tenemos la oportunidad de posicionarnos como una empresa que forma talento joven con conciencia social, lo cual te da ventaja de imagen y hasta posibles incentivos públicos.

Según el informe de *Silver Economy en expansión* envejecimiento de la población, cada vez hay más personas mayores que viven más años y demandan más servicios personalizados, es decir, nuestro mercado naturalmente crecerá cada año.

Podremos, por otra parte, realizar alianzas estratégicas público-privadas en atención social, por ejemplo, los gobiernos locales buscan asociarse con empresas para cubrir necesidades donde ellos no llegan, eso nos permitirá presentar a ayuntamientos o entidades sociales como proveedor de confianza.







2. DESARROLLO DEL PROYECTO







Idea de negocio definida

Ofrecemos un servicio especializado en los mayores, en el que jóvenes (con un mínimo de un grado medio en gestión administrativa) les ayudará en sus operaciones financieras. Contamos con dos packs uno básico y otro premium, además de un extra opcional.

PACK BÁSICO tendrá un coste de 9.99€, e incluiría:

- Acceso completo a la app (gestión de cuentas, saldo, movimientos y pagos simples).
-  Seguridad reforzada (autenticación biométrica, alertas por operaciones sospechosas).
-  Asistencia telefónica básica (horario limitado, de lunes a viernes, 9-18 h).
-  Interfaz simplificada y adaptada (letras grandes, iconos claros).
-  Resumen mensual automático del gasto y los ingresos.

PACK PREMIUM tendrá un coste de 14.95€:

-  Asesor/a personal asignado (por teléfono o videollamada, 1 consulta mensual incluida).
-  Gestión asistida de operaciones complejas (transferencias grandes, pagos internacionales, domiciliaciones, etc.).
-  Atención prioritaria (soporte 24/7 o con respuesta en menos de 1 h).
-  Informes financieros personalizados (alertas de ahorro, detección de gastos inusuales).
-  Notificaciones y recordatorios inteligentes (pagos, pensión, recibos, cumpleaños familiares, etc.).
-  Posibilidad de añadir a un familiar o tutor como contacto de confianza.

El EXTRA opcional incluye: un plan gratuito limitado (solo para ver saldos o aprender a usar la app) para captar más usuarios y después ofrecerles subir de nivel.

Asimismo, nuestra labor contribuye al cumplimiento de dos Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) establecidos en la Agenda 2030: el **ODS 8**, orientado a promover el trabajo decente y el crecimiento económico mediante la creación de oportunidades laborales dignas y sostenibles; y el **ODS 10**, enfocado en la



reducción de las desigualdades, a través de acciones que favorecen la inclusión social, económica y laboral de poblaciones en situación de vulnerabilidad.

Forma jurídica de la empresa:

Sociedad Limitada (S.L)

Hemos decidido crear una S.L porque no queremos arriesgar nuestro patrimonio personal en el caso de que la empresa tenga deudas o problemas legales, además de contar con un capital mínimo de 1€ totalmente desembolsado. Los bancos confían más en una empresa constituida legalmente y pueden ayudarnos a cerrar acuerdos con entidades bancarias, instituciones o partners tecnológicos.

La sociedad limitada nos facilita la entrada de inversiones, además de fiscalmente favorable a medio plazo, es decir, que pagaremos el Impuesto de Sociedades

(23-25%) normalmente más bajo que el IRPF de autónomos, cabe recalcar que el I.S los primeros años es menor.

Visión, misión y valores

- **Visión:**

Tener la APP con mayor mejora, es decir ayudar a las personas mayores y que piensen en nuestra ayuda cuando lo necesiten para poder realizar operaciones bancarias.

- **Misión:**

Nos dirigimos a las personas mayores que no saben utilizar las aplicaciones para sus operaciones del banco. Lo hacen a través de una aplicación en la cual sea visible y fácil de usar.

Las operaciones que hacen son: Liquidaciones, pensiones de los jubilados, pagos de suministros...

- **Valores:** Nuestra empresa será un sitio **seguro** en el cual las personas puedan **confiarnos** sus operaciones bancarias de manera cómoda que los lleve a darnos a conocer a sus amigos, familiares o conocidos.



Objetivos generales y específicos (SMART)

En **Cuenta+** hemos definido objetivos generales y SMART para cumplir nuestra misión de ser un banco cercano y accesible para las personas mayores. Los **objetivos generales** reflejan nuestra visión; **Cuenta+** consiste en ofrecer un servicio **cercano, accesible y confiable** para las personas mayores.

A partir de ellos, los **objetivos SMART** nos permiten planificar acciones concretas, medir resultados y mejorar continuamente. De esta manera, aseguramos que **Cuenta+ sea un banco donde los mayores se sientan acompañados y respaldados**, mientras nuestro equipo joven aporta energía, creatividad y compromiso al proyecto.

Objetivo General:

Ampliar nuestro servicio en dos nuevas ciudades (Barcelona y Madrid) dentro de los cinco años siguientes a su lanzamiento alcanzando acuerdos con al menos tres bancos o instituciones públicas.

Objetivos SMART:

- **Conseguir al menos a 250 clientes** mayores de 65 años o jubilados en un plazo de 6 meses. Teniendo un registro mensual de los usuarios registrados cada mes.
- **Darnos a conocer** a través de talleres presenciales mensuales obteniendo una audiencia mínima de 10 personas por taller.
- **Obtener un 4.5 estrellas** de resultados positivos en las reseñas de Google en 12 meses.
- **Realizar acuerdos de colaboración** con el Ayuntamiento de Valencia y una residencia de la tercera edad en 18 meses.