



¡DESCRIBENOS TUS SUEÑOS Y TE AYUDAREMOS A MATERIALIZARLOS!

A continuación, describiremos una serie de preguntas, con el fin de lograr establecer una conexión más directa con su marca, logrando que nuestros diseños se ajusten a sus gustos, objetivos y necesidades específicas.

1. ¿Cuál es la historia de su empresa?

El Centro de Conciliación y Derechos Humanos, nace como una iniciativa de la Corporación Internacional para la Defensa de los Derechos Humanos, para brindar a las comunidades vulnerables la oportunidad de resolver sus conflictos de manera pacífica, incentivando el diálogo, la tolerancia y el respeto, como características esenciales de la sociedad.

2. ¿Cuál es su misión?

Aportar a la sociedad un escenario para la resolución pacífica de conflictos, como mecanismo constitucional y legal para construir una pluralidad racional en donde prime la justicia, la tolerancia y el respeto, como ejes de transformación social que conllevan a la consolidación de la dignidad humana y fortalecimiento del estado social de derecho.

Vision

Ser reconocidos dentro de 2 años a nivel nacional e internacional como una institución líder en la transformación social por medio de la promoción y aplicación de los Mecanismos Alternativos de Resolución de Conflictos para la democratización de la justicia, propiciando las instancias y escenarios que permitan la protección de los derechos de las personas, especialmente las de bajos recursos.

3. ¿Cuáles son las metas más importantes de la empresa o producto (en orden de importancia de mayor a menor)?

1.

Ofrecer una experiencia satisfactoria a los ciudadanos, en la que sean atendidos de manera ágil y eficaz, con todos los estándares y calidades profesionales para la aplicación de los Mecanismos Alternativos de Solución de Conflictos.

2.

Organizar y promover programas, procedimientos que medien la normatividad y la proyección del Centro de Conciliación.

3.

Realizar convenios y/o sociedades para la implementación de programas y proyectos, con entidades que desarrollen actividades afines.

4.

Brindar apoyo profesional interdisciplinario, así como formación a las comunidades referente al trabajo y funciones del Centro de Conciliación y a la utilización de los MASC y la armonía social.

**4. Describa sus productos o servicios:
o productos:**

Servicios principales Centro de Conciliación y Derechos Humanos:

- Conciliación extrajudicial: Brindamos a la comunidad una institución avalada y autorizada por el Ministerio de Justicia y del Derecho, para la conciliación de conflictos.
- Contamos con profesionales altamente capacitados, avalados y autorizados por el Ministerio de Justicia para dirigir, acompañar y guiar a las personas a una solución pacífica de los conflictos.
- Contamos con instalaciones físicas completamente adecuadas para el desarrollo de conciliaciones, las cuales han sido avaladas por el Ministerio de Justicia y cumplen con todas las normas técnicas de calidad para la

operación de Centros de Conciliación.

- Contamos con instalaciones diseñadas con enfoque incluyente, en el cual las personas con diferentes condiciones pueden acceder sin ninguna limitación.
- Conciliación en insolvencia, proveemos a la sociedad y convenios con notarias públicas de todo el territorio nacional colombiano para los procesos de insolvencia, garantizando la calidad y legitimidad de sus acuerdos.
- Conciliaciones presenciales y virtuales, ofrecemos a la sociedad una infraestructura tecnológica de última generación que permite la realización de procesos presenciales, virtuales y mixtos con todas las garantías legales para la realización de las mismas.

5. ¿Cuál es su mercado meta?

Buyer persona 1:

- Profesionales principalmente del derecho que en desarrollo de sus labores acuden a la conciliación extrajudicial como prerequisite para acudir a la justicia ordinaria.

Buyer persona 2:

Personas jurídicas y naturales con conflictos civiles, comerciales, laborales, societarios y demás, que buscan acuerdos y resolver conflictos respecto de diferentes situaciones.

Buyer persona 3:

Personas naturales no comerciantes y pequeños comerciantes con poder adquisitivo grande y medio, que buscan renegociar sus deudas.

Buyer persona 4:

Personas naturales de estratos medios bajos que buscan resolver conflictos comunitarios y familiares para lograr acuerdos y evitar que los conflictos escalen a la violencia o a instancias de justicia ordinaria.

6. ¿Cómo quiere ser percibido por sus clientes?

Queremos ser percibidos como el mejor Centro de Conciliación de Cartagena, que ofrece una experiencia gratificante, ágil, eficaz, justa e incluyente, donde todos nuestros usuarios se sientan especiales, iguales y bienvenidos.

Buscamos ser reconocidos como un escenario confortable que inspira confianza, transparencia, justicia y paz, donde nuestros usuarios perciban confianza en el talento humano por su profesionalismo y altas capacidades.

7. ¿Por qué sus clientes prefieren su producto o servicio sobre otros?

Nuestros clientes nos prefieren porque inspiramos confianza, imparcialidad, justicia e inclusión social.

Además, ofrecemos una experiencia memorable en cuanto al confort de nuestras instalaciones y la calidez humana con que nuestros profesionales desarrollan sus actividades en la búsqueda de soluciones que conlleven a la pluralidad racional y la armonía social.

Ofrecemos servicios de alta calidad y profesionalismo a precios accesibles a todos los ciudadanos.

8 ¿Quiénes son sus competidores?

- Centro de Conciliación de la Cámara de Comercio
- Centro de Conciliación de la Fundación Talid
- Centro de Conciliación Conciliate Castellana
- Notarías que hacen procesos de insolvencia

8. ¿Cuáles son sus desventajas contra la competencia?

- El tiempo de operación y funcionamiento
- La institucionalidad que ofrecen las Cámaras de Comercio al tener unas facultades legales en el ámbito comercial.
- La facultad legal de fe pública que otorgan las notarías

9. Existe algún competidor al que admire ¿Cuál es y por qué?

No.

10. ¿Qué tendencias o cambios afectan a su empresa?

- Economía, Eventos, decisiones político - administrativas.

**12. ¿Tiene alguna forma de medir la efectividad de su producto o servicio?
¿Cuál es?**

- Encuestas de Satisfacción

**13. ¿Ha implementado alguna estrategia de comunicación anteriormente,
¿cuál?**

No.

14. Si contestó afirmativamente la pregunta anterior ¿Qué resultados obtuvo?

**15. ¿Tiene planes de expansión de su empresa o desarrollos de nuevos
¿Productos en un corto plazo? ¿Cuáles?**

- Implementar los servicios que permite la ley previo cumplimiento de algunos requisitos de temporalidad de funcionamiento y cantidad de servicios prestados.
- Ofrecer nuestros servicios en diferentes regiones del país, debido a que cumplimos con los requisitos legales que nos eximen de la competencia territorial para manejar los procesos de insolvencia.

