

**LO TUYO
CRECE** 
CON MOLUSCO

PROPUESTA DE INTEGRACIÓN CON MOLUSCO

Contenido, participación digital y acompañamiento al comerciante

La idea central

**Molusco conoce el negocio.
Busca una oportunidad.
Acompaña al comerciante.
Regresa para ver el progreso.**

El comerciante protagoniza la historia.
Popular participa mediante un apoyo concreto y explicable.



La oportunidad identificada

Puntos de trabajo surgidos en la reunión

Un beneficio comprensible

El participante debe entender qué puede recibir y cómo le ayuda.

Una historia que muestre el proceso

La visita inicial, la gestión y el seguimiento sostienen el relato.

Una respuesta después del registro

El alcance necesita un equipo que reciba y atienda las candidaturas.

Una operación con presupuesto propio

Producción, talento y seguimiento requieren recursos asignados.

Objetivos de la integración

Para el comerciante

Acceso a una ruta de apoyo adecuada.

Visibilidad con información para que el público encuentre su negocio.

Para Popular

Explicar sus recursos mediante casos concretos.

Recibir referidos pertinentes y medir su atención.

Para MoluscoTV

Desarrollar una serie con continuidad.

Conectar la audiencia con una participación útil.

Audiencias y etapas del negocio

Lenguaje sencillo para orientar al participante

Etapas	Cómo se reconoce	Ruta sugerida
Potencial	Tengo una idea.	Planificación y desarrollo.
Naciente	Estoy poniendo el negocio en marcha.	Orientación para comenzar.
Nuevo	Ya genero ingresos y llevo hasta 3 años.	Organización y recursos para crecer.
Establecido	Llevo más de 3 años operando.	Expansión y necesidades específicas.

El recorrido de la historia

La gestión con Popular ocurre antes de la visita conjunta

01 Encuentro con el comerciante

02 Oportunidad de crecimiento

03 Molusco presenta el caso al banco

04 Popular acuerda su participación

05 Molusco acompaña al comerciante

06 Formalización del apoyo

07 Regreso al negocio

08 Avances que pueden demostrarse

Storyboard del filme

*Historias reales
que mueven
nuestra gente.*

POPULAR PA' LA CALLE

Storyboard conceptual • MoluscoTV x Popular • Filme de 4 minutos

*Gente
Negocios
Puerto Rico
Siempre Pa'lante*



01 • EL ENCUENTRO | 0:00-0:25
Molusco visita al comerciante.



02 • LA OPORTUNIDAD | 0:25-0:55
Identifica el potencial del negocio.



03 • BUSCA APOYO | 0:55-1:25
Presenta la propuesta a Banco Popular.



04 • POPULAR SE UNE | 1:25-1:55
El banco acepta sumarse a la iniciativa.



05 • JUNTOS AL BANCO | 1:55-2:20
Molusco acompaña al comerciante.



06 • EL CIERRE EXITOSO | 2:20-2:50
Formalizan el apoyo para crecer.



07 • MOLUSCO REGRESA | 2:50-3:20
Vuelve para conocer el progreso.



08 • EL NEGOCIO CRECIÓ | 3:20-4:00
Más capacidad, clientes y oportunidades.



09 • JUNTOS AL BANCO | 4:00-4:30
Molusco acompaña al comerciante.

Propuesta narrativa • Alianza y resultados sujetos a validación

*De aquí
pa'l mundo.*

*Aquí también
se escribe un mejor mañana. ♥*

Cada integración tiene una función

Una historia principal alimenta los espacios acordados

Espacio	Integración	Acción buscada
YouTube	Serie documental y filme resumen.	Conocer la historia completa.
El Refugio	Avances y conversación sobre el caso.	Mantener el interés.
Reels, Shorts y TikTok	Momentos breves con contexto.	Ver el episodio o participar.
Stories y website	Recordatorios, recursos y registro.	Completar la candidatura.
Canales de Popular	Contenido y amplificación acordados.	Acceder al recurso pertinente.

Piloto recomendado

Una historia seguida en profundidad

- 1** **comerciante protagonista**
- 4** **episodios de 6–8 minutos**
- 1** **filme resumen de 4 minutos**

Entregables de amplificación

Complementos del piloto, sujetos a alcance y disponibilidad

Entregable	Cantidad sugerida	Contenido
Videos verticales	12 piezas	3 momentos por episodio, 20–60 s.
Stories	8 secuencias	2–3 pantallas por secuencia.
El Refugio	4 integraciones	Contexto, avances y llamado a participar.
Website	1 micrositio	Convocatoria, recursos y seguimiento.
Historia del negocio	1 página	Episodios, avances y contacto comercial.

Líneas editoriales para las piezas

Ejemplos de enfoque, ajustables a lo que realmente ocurra

El esfuerzo detrás del negocio

Cómo empezó y qué sostiene su trabajo diario.

El próximo paso

Qué limita su operación y qué quiere resolver.

La gestión de Molusco

Qué presenta al banco y qué respuesta recibe.

El regreso

Qué cambió, qué sigue pendiente y cómo puede apoyarlo el público.

El website convierte interés en participación



Cuenta tu historia

Un llamado principal.

Registro desde el celular.

Recursos según la etapa.

Estado de la candidatura.

La convocatoria en tres pasos

01 Tu negocio

Nombre o idea.
Pueblo y categoría.
Etapa actual.

Campos breves y claros.

02 Tu historia

Video de hasta 60 segundos.

Qué haces, qué necesitas y cuál sería tu próximo paso.

03 Tu contacto

Nombre, teléfono y correo.

Autorizaciones claras y confirmación de recepción.

Selección de participantes

Elegibilidad primero. Evaluación editorial después.

Criterio	Qué revisar
Requisitos de participación	Cumplimiento de las condiciones publicadas.
Necesidad concreta	Un problema que pueda explicarse y abordarse.
Correspondencia con el apoyo	Un recurso real y disponible para ese caso.
Capacidad de documentar	Acceso, disponibilidad y autorización de las personas.
Representación del conjunto	Pueblos y sectores diversos en futuras historias.

Seguimiento después de participar

Cada candidatura tiene un responsable y un próximo paso

Recepción y confirmación

El participante sabe que su información llegó.

Revisión y contacto

El equipo solicita datos adicionales cuando hacen falta.

Resolución y orientación

La persona recibe su estado y una ruta pertinente.

Registro interno de atención

Responsable, fecha del contacto y siguiente acción.

El apoyo debe quedar definido por caso

Popular y aliados

Identifican el recurso adecuado.

Explican requisitos, condiciones y pasos.

Definen quién atiende al comerciante.

MoluscoTV

Documenta la experiencia.

Ofrece la exposición contratada.

Facilita que el público encuentre y apoye al negocio.

Responsabilidades de ejecución

Roles propuestos para acordar antes del lanzamiento

Equipo	Responsabilidad principal
Molusco y dirección editorial	Conducción, enfoque narrativo y publicación acordada.
Producción	Rodaje, edición, subtítulos y entregas.
Popular	Recursos, condiciones, atención y validación de su información.
Digital y seguimiento	Website, candidaturas, responsables y reportes.
Organizaciones aliadas	Orientación especializada y seguimiento comprometido.

Calendario del piloto

Horizonte inicial de 12 semanas, ajustable al proceso real

Ventana	Trabajo principal	Condición para avanzar
Semanas 1–2	Acuerdos y preparación.	Apoyo, responsables y registro definidos.
Semanas 3–4	Convocatoria y evaluación.	Capacidad de respuesta activa.
Semanas 5–8	Acompañamiento y rodaje.	Caso seleccionado y permisos de filmación.
Semanas 9–12	Publicación y seguimiento.	Avances verificables y revisión del contenido.

Indicadores de la campaña

Medición por etapa y con definiciones compartidas

Etapa	Indicador	Para qué se utiliza
Contenido	Retención y clics al website.	Evaluar interés y llamados a participar.
Participación	Candidaturas completas únicas.	Medir registros útiles.
Atención	Tiempo al primer contacto humano.	Controlar la capacidad de respuesta.
Referidos	Casos recibidos y atendidos.	Confirmar continuidad del apoyo.
Progreso	Hitos documentados por negocio.	Mostrar cambios y pendientes.

Estructura de inversión

Cuatro partidas separadas para construir la cotización

Talento y presencia de Molusco

Participación, espacios, derechos de uso y vigencia.

Producción y edición

Jornadas, episodios, versiones, subtítulos y entregas.

Website y operación

Implementación, recepción, seguimiento y reportes.

Apoyo a participantes

Monto o recurso, mecanismo, criterios y responsable.

Decisiones para activar el piloto

Dirección creativa

Nombre, tono y recorrido de la historia.

Apoyo disponible

Qué puede ofrecerse y a qué participantes.

Alcance comercial

Entregables, derechos de uso e inversión.

Responsables y calendario

Contactos, revisión del contenido y atención de candidaturas.

Anexo: opciones de ampliación

El piloto permite decidir el siguiente alcance con evidencia

Modalidad	Contenido y operación	Cuándo considerarla
Piloto recomendado	Una historia, cuatro episodios y convocatoria.	Validar producción y seguimiento.
Serie ampliada	Nuevos casos, páginas de negocios y continuidad editorial.	Con atención y resultados consistentes.
Programa continuo	Convocatorias recurrentes y actividades acordadas.	Con equipo y presupuesto sostenidos.

La cantidad de historias crece junto con la capacidad de acompañamiento.

Anexo: alternativas de nombre

Lo Tuyo Crece es la recomendación presentada

METE
MANO
CON MOLUSCO

The logo features the word 'METE' in bold black uppercase letters, slanted to the right. Below it, 'MANO' is in bold red uppercase letters, also slanted to the right. A red horizontal line with a slight upward curve is positioned between 'MANO' and 'CON MOLUSCO'. 'CON MOLUSCO' is in bold black uppercase letters.

Acción y personalidad boricua

VAMOS
POR LO TUYO
CON MOLUSCO

The logo features the word 'VAMOS' in bold black uppercase letters. Below it, 'POR LO TUYO' is in bold uppercase letters, with 'POR LO' in black and 'TUYO' in red. A thin black horizontal line is positioned between 'TUYO' and 'CON MOLUSCO'. 'CON MOLUSCO' is in bold black uppercase letters.

Acompañamiento y gestión

Anexo: fuentes y alcance de la propuesta

Reunión y dirección del proyecto

Audio de 55 minutos y correcciones del usuario al storyboard.

Referencia oficial de programas

Emprende con Popular: etapas y orientación de recursos.

Supuestos de esta presentación

Entregables del piloto, calendario, roles y métricas propuestos.

Material visual

Foto aportada por el usuario. Logos y escenas conceptuales.

<https://www.popular.com/negocios/emprende-con-popular/>