

twinkloo

CASO DE ESTUDIO

— Educación Financiera para el
consumidor final



ÍNDICE

1. Twinklloo	3	9. Objetivos	14
2. Período de desarrollo del caso	4	10. Ámbito (Regional, nacional o internacional)	15
3. Datos de la empresa	5	11. Metodología aplicada	16
4. Breve historia de la empresa	6	12. Desarrollo de diseños específicos	19
5. Definición del problema	8	13. Volumen de la inversión asociada	20
6. Resumen del caso	9	14. Número de empleados involucrados	20
7. Las categorías de la Academia de Crédito	11	15. Resultados económicos/ financieros obtenidos	21
8. Presencia en los medios	12	16. Beneficios obtenidos	23

1. TWINKLOO

_ Mortgage Broker Sector

Twinklloo opera en los **mercados de España y Portugal** con el objetivo principal de proporcionar a nuestros clientes una experiencia financiera sin complicaciones.

Ofrecemos asesoramiento experto en créditos al consumo e hipotecarios. Nos comprometemos a buscar constantemente las **soluciones más adecuadas** y a **negociar condiciones** para satisfacer las necesidades individuales de cada cliente, garantizando así su bienestar financiero a largo plazo.



2. PERÍODO DE DESARROLLO DEL CASO

_ Inicio y Fin

2020

Twinklloo inauguró su **blog corporativo** con el propósito de ofrecer valiosos **conocimientos financieros** a nuestros clientes en Portugal y España.

2022

ENERO

Realizamos una importante **inversión para mejorar la calidad y profundidad de nuestros contenidos**, centrándonos en la educación financiera. Esta iniciativa culminó con **el lanzamiento de una versión mejorada del blog**, respaldada por una **estrategia de comunicación integral** que incluyó colaboraciones con destacados medios de comunicación para ampliar el alcance de la información.

SEPTIEMBRE

El blog corporativo de Twinklloo fue titulado "**Academia de Crédito**" y se publicó en septiembre de 2022. Este mes se publicó online, ofreciendo a los usuarios y visitantes del sitio web la oportunidad de acceder a sus **contenidos y beneficiarse de las mejoras significativas implementadas**. Para su **lanzamiento**, fue necesaria una revisión exhaustiva y actualización de **más de 80 artículos**.

3. DATOS DE LA EMPRESA



Twinklloo, como parte del **Grupo Finsolutia**, líder en **servicios financieros tecnológicos** en Iberia, opera a través de dos entidades distintas en el mercado portugués y español.



4. BREVE HISTÓRIA DE LA EMPRESA



Twinklloo surge como un componente del conglomerado empresarial Finsolutia, una entidad con una experiencia consolidada de más de una década en la **gestión de créditos y activos inmobiliarios**.



18 años
de experiencia

5.1 M€
activos bajo gestión



Finsolutia, **fundada en 2007** con el respaldo de importantes instituciones financieras como UBS y BES Inversión.

En 2023, **Pollen Street Capital** adquirió una participación mayoritaria en Finsolutia, proporcionando recursos financieros para su **crecimiento**. Esto permitirá la expansión a nuevos mercados y diversificación de clientes. Finsolutia, líder en servicios Fintech en la Península Ibérica, ofrece gestión independiente de préstamos e activos inmobiliarios con tecnología innovadora.



190 K
inmuebles



>135 K
préstamos



8000
usuarios



>250 K
simulaciones de
créditos hipotecarios



>240
carteras de préstamos
y activos inmobiliarios



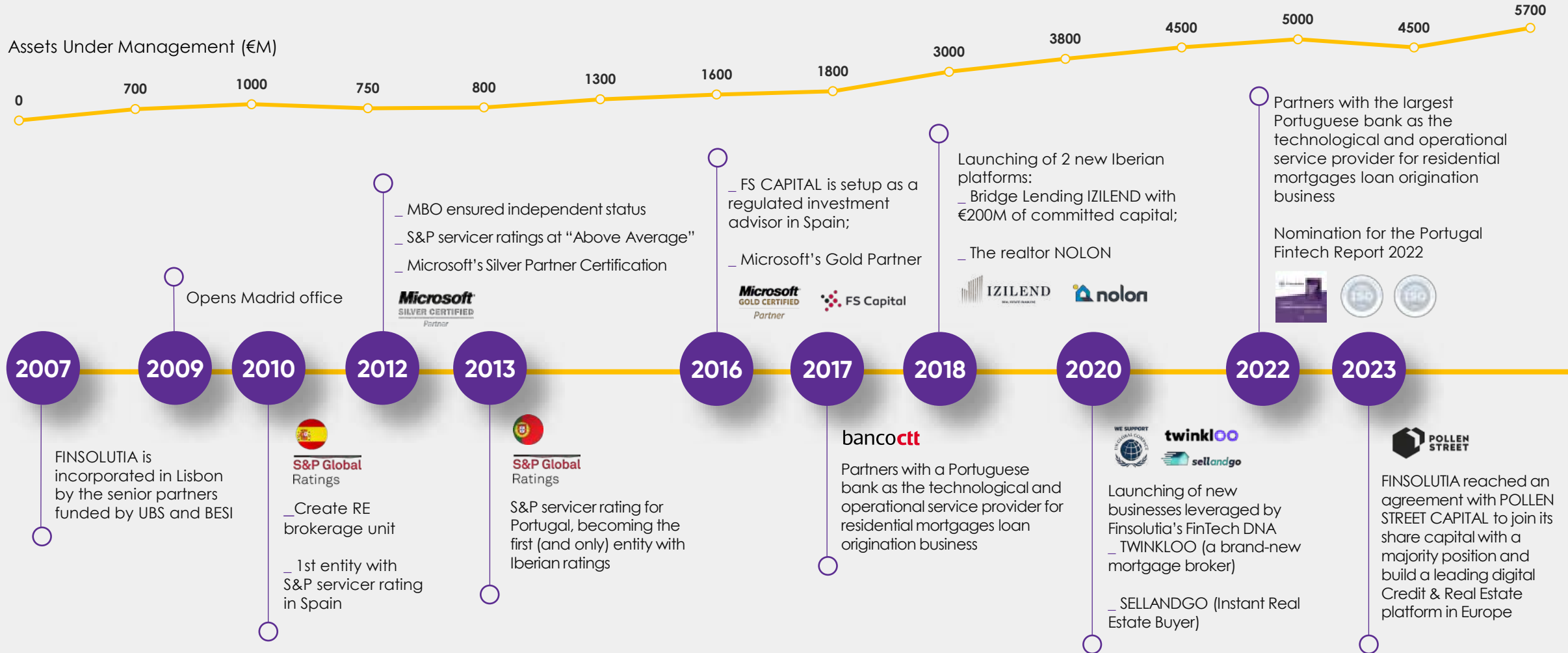
430
empleados en
Lisboa y Madrid

Cuenta con una cartera de clientes de renombre, entre los que se incluyen **Cerberus, Waterfall Asset Management, Bracebridge Capital, Castlelake, D E Shaw & Co., Banco CTT y Caixa Geral de Depósitos**.

El grupo Finsolutia colabora con **inversores internacionales** y las principales entidades financieras de la Península Ibérica.

FINSOLUTIA

— Somos una estructura empresarial sólida, responsable y emprendedora, que apuesta por la tecnología como medio para servir mejor a nuestros clientes





5. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Twinklloo no solo es un intermediario de crédito centrado en buscar soluciones de crédito personalizadas para sus clientes. Nuestra **misión consiste en buscar**, junto con cada cliente, **la solución de crédito que mejor se adapte a su realidad, siempre teniendo en cuenta su estabilidad y salud financiera**. Defendemos y creemos firmemente en el crédito responsable, y para que esta misión sea posible, es vital que las personas conozcan el vocabulario financiero e inviertan en educación financiera.

Desarrollamos una relación muy cercana con todos nuestros clientes y rápidamente nos dimos cuenta de que, muchos de los términos utilizados, como las tasas de interés, no formaban parte del vocabulario de mayoría de ellos, lo que complicaba nuestro trabajo. Para nosotros es muy importante que nos entiendan y que tomen una de las decisiones más importantes de su vida con total conocimiento.

Twinklloo decidió producir su propio contenido valioso e informativo para los usuarios para evitar el desconocimiento y en respuesta a la creciente necesidad de educación financiera por parte de nuestros clientes. Contábamos con el conocimiento de expertos, algunos de los cuales llevan décadas trabajando en el sector bancario, así como con un equipo informático que sería responsable de posibles desarrollos. Con este objetivo sumado a nuestra voluntad de llevar nuestro conocimiento del sector bancario y del mercado financiero a un público mayor, desarrollamos un blog corporativo.

6. RESUMEN DEL CASO

Academia de Crédito

En los últimos años, la educación financiera se ha convertido en una necesidad básica, y con muchos actores defendiendo su inclusión como asignatura escolar, con el objetivo de capacitar a las personas para una gestión sólida de su presupuesto familiar. En Twinklloo, abrazamos firmemente esta perspectiva y **defendemos el crédito responsable**, donde se evita, primordialmente, **comprometer el presupuesto familiar de nuestros clientes**.

Nuestras convicciones, misión e interacciones con clientes y seguidores en las redes sociales destacan la importancia vital de la alfabetización financiera. En respuesta a esta creciente necesidad en la sociedad, tanto en Portugal como en España, hemos desarrollado una **estrategia de creación de contenido** con el claro **objetivo de proporcionar información útil y valiosa a los usuarios**. Nuestra visión es sencilla: simplificar y desmitificar el crédito, junto con los términos financieros asociados a él. Fue de esta visión de donde nació la concepción de la **Academia de Crédito**.

Hemos unido diversos equipos de Twinklloo, desde expertos en crédito hasta el equipo de IT, para concretar nuestro propósito: el crédito sin complicaciones, haciéndolo más accesible y comprensible para todos.



6. RESUMEN DEL CASO

_ Academia de Crédito

Este proyecto está formado por un blog donde los visitantes pueden encontrar, en un solo lugar, todo el contenido organizado por categorías, facilitando el acceso a diferentes temas relacionados con el crédito. Estas categorías se definieron cuidadosamente para abarcar una amplia diversidad de contenido, manteniendo el crédito como protagonista. Estas categorías incluyen:

MITOS Y HECHOS

Desmitificar equívocos asociados al crédito y presentar hechos correspondientes.

TWINKLOO RESPONDE

Este segmento tiene un objetivo claro: responder a las dudas que surgen sobre el crédito, desde las más simples hasta las más complejas. Para lograrlo, nuestra estrategia se divide en dos vertientes:

- **Recopilación de consultas de los usuarios:**
Reunimos todas las preguntas que nuestros clientes, seguidores o usuarios del sitio web nos han enviado en un único artículo, proporcionando respuestas detalladas y precisas.
- **Preguntas frecuentes (FAQ):**
Creamos una compilación de las preguntas más comunes formuladas por las personas, ofreciendo respuestas claras y concisas para abordar las inquietudes más recurrentes.

TWINKLOO RADAR

Mantener al público actualizado sobre noticias y temas que puedan impactar su presupuesto familiar.

GLOSARIO

Aclarar términos financieros de manera accesible y detallada.

CONSEJOS ÚTILES

Proporcionar orientación no solo sobre crédito, sino también sobre temas pertinentes como crédito hipotecario y crédito al consumo.



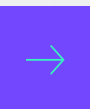


7. LAS CATEGORÍAS DE LA ACADEMIA DE CREDITO

8. PRESENCIA EN LOS MEDIOS

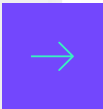
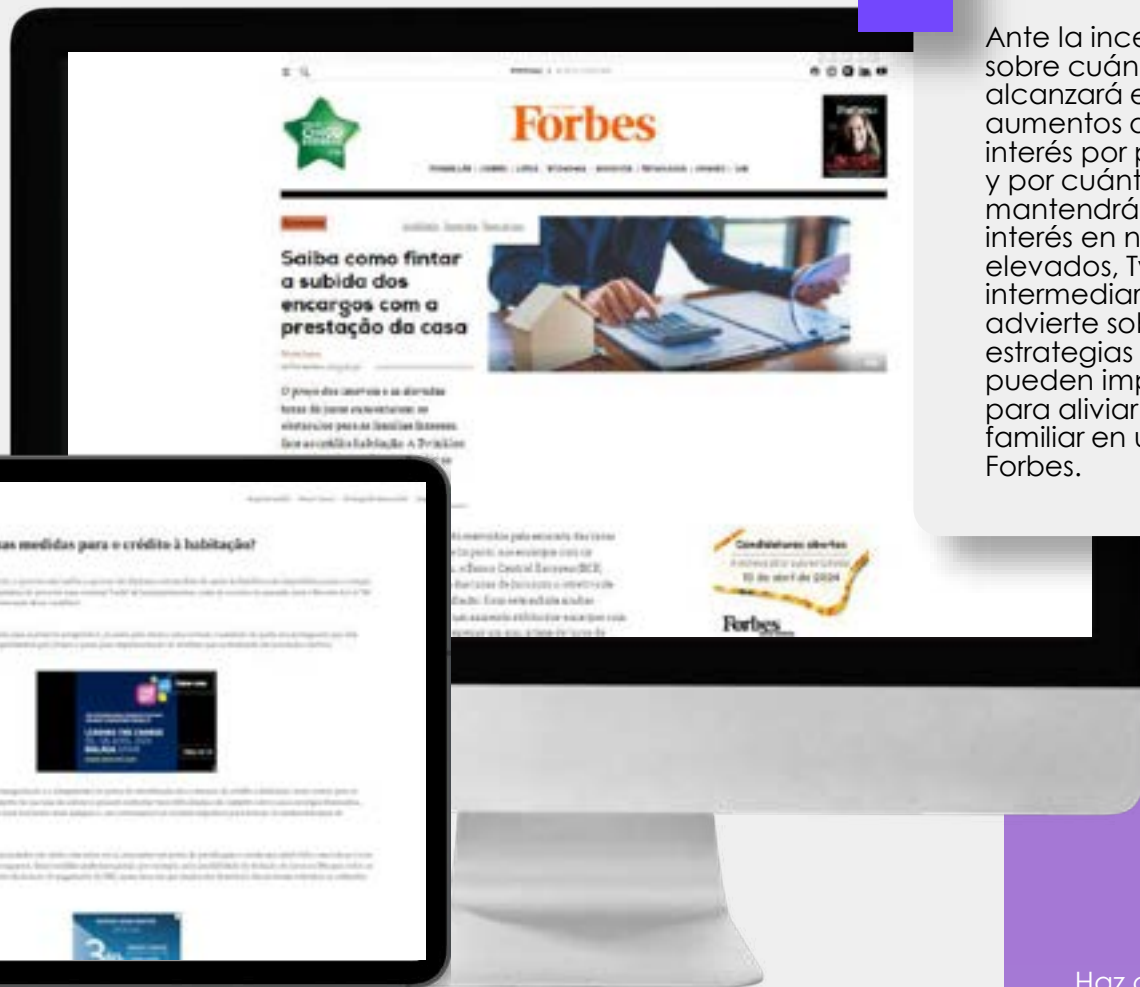
Consideramos de suma importancia ampliar la difusión de estos temas para llegar a una audiencia más amplia. Por ello, hemos integrado esta iniciativa con una **estrategia de comunicación en las redes sociales**, con el objetivo de distribuir contenido a un público más diverso.

Gracias al lanzamiento de este proyecto y nuestra habilidad para simplificar los términos complejos relacionados con el crédito, hemos sido gentilmente invitados por varios **periódicos digitales y sitios web de noticias para ofrecer nuestro análisis sobre temas actuales**.



FORBES

Ante la incertidumbre sobre cuándo se alcanzará el pico de los aumentos de los tipos de interés por parte del BCE, y por cuánto tiempo se mantendrán los tipos de interés en niveles tan elevados, Twinklloo, un intermediario de crédito, advierte sobre algunas estrategias que se pueden implementar para aliviar el presupuesto familiar en un artículo de Forbes.



DIARIO DE NOTICIAS

En el contexto del Programa Mais Habitação y las medidas implementadas por el Gobierno para abordar el significativo aumento del valor de las viviendas, Dina Raimundo, la anterior directora general de Twinklloo, fue invitada a escribir un artículo de opinión sobre estas medidas.

Haz click en la imagen para asistir al programa



CNN

Sofia Cordeiro, Head of Franchising de Twinklloo, analizó el impacto de las medidas del gobierno para combatir el aumento de las tasas de interés durante el noticiero de la CNN.



PROGRAMA MAIS HABITAÇÃO

En el contexto del Programa Mais Habitação, Twinklloo fue invitada a compartir su perspectiva sobre las medidas que habían sido lanzadas recientemente en el canal televisivo TVI.



O OBSERVADOR

El Banco de Portugal redujo la tasa de estrés en el Crédito de Vivienda del 3% al 1,5%. Twinklloo compartió su opinión sobre esta medida en el Podcast del Observador, un destacado periódico digital en Portugal.



9.

OBJETIVOS

En un mundo con términos financieros más complejos, la educación juega un papel fundamental en el empoderamiento de las personas para tomar decisiones informadas y responsables sobre sus finanzas. En este contexto, TwinklOO ha asumido el compromiso de promover la literatura financiera a través de la creación de la **Academia de Crédito**. En TwinklOO, nos comprometemos a proporcionar recursos valiosos para capacitar a las personas a tomar decisiones financieras totalmente informadas.



Con el claro propósito de **simplificar y desmitificar el universo del crédito** y los **términos financieros asociados a él**



Ofrecer **información útil y accesible**, ayudando a las personas a comprender los principios fundamentales del crédito y a **tomar decisiones financieras acertadas e informadas**



Ofrecer una **plataforma integral** donde las personas puedan encontrar **recursos educativos sobre una variedad de temas relacionados con el crédito**. Desde desmitificar mitos comunes hasta proporcionar respuestas a preguntas complejas, nos comprometemos a ayudar a nuestros clientes y seguidores a **navegar en el mundo de las finanzas con confianza y seguridad**



Buscamos estar en **constante actualización para reflejar los cambios en el panorama financiero** y las necesidades de nuestra comunidad



Nuestro objetivo es ser una **fuentes fiable de conocimiento financiero**, capacitando a las personas para alcanzar sus **objetivos financieros de manera inteligente y responsable**



10. ÁMBITO

_ Regional, nacional o internacional

El alcance de la “Academia de Crédito” se extiende a nivel nacional, con la firme intención de proporcionar información relevante y valiosa para el beneficio de individuos en Portugal y España. Nuestro compromiso es expandir este valioso recurso también a España, para elevar el proyecto a nuevos horizontes y **llevar la educación financiera a un nivel superior**. Mientras tanto, aunque la Academia aún no esté disponible en España, estamos comprometidos en brindar contenido de alta calidad a través de nuestras redes sociales en el país, promoviendo así el conocimiento financiero.

11. METODOLOGÍA APLICADA

Twinklloo ha asumido el compromiso de promover la literatura financiera a través de la creación de la "Academia de Crédito". Este proyecto representa un esfuerzo metódico y profesional para proporcionar a nuestros usuarios y clientes **recursos valiosos y accesibles que les ayuden a comprender y gestionar de manera efectiva el mundo del crédito y las finanzas**. A lo largo de este proceso, hemos seguido una estrategia integral que abarca desde la revisión del contenido existente hasta la producción de nuevo material especializado, todo con el objetivo de ofrecer una **experiencia educativa de excelencia y relevancia en el ámbito financiero**. En este sentido, la metodología, por pasos, es la siguiente:



ANÁLISIS Y REVISIÓN DEL CONTENIDO EXISTENTE

Implementamos un enfoque meticuloso para revisar y analizar cuidadosamente el contenido existente de nuestro blog, compuesto por aproximadamente 80 artículos que abarcan una variedad de temas financieros.

Nuestro equipo de expertos en crédito lideró este proceso, asegurando la selección cuidadosa de los contenidos más relevantes y actualizados, alineados con los objetivos estratégicos de la Academia de Crédito.



OPTIMIZACIÓN DE SEO (search engine optimization)

- Reconociendo la importancia de la visibilidad en línea, nuestro equipo de marketing implementó estrategias avanzadas de optimización de SEO para cada artículo.

El enfoque fue garantizar que la valiosa información proporcionada por la "Academia de Crédito" llegara a una audiencia más amplia y diversificada de manera orgánica y efectiva.



DESARROLLO TÉCNICO DE LA PLATAFORMA

- Nuestros talentosos profesionales de IT trabajaron arduamente para desarrollar e implementar una plataforma de Academia de Crédito de alta calidad y rendimiento.

Cada recurso y funcionalidad fue cuidadosamente diseñado para proporcionar una experiencia de usuario intuitiva y satisfactoria.

11. METODOLOGÍA APLICADA



REORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA DEL SITIO WEB

Realizamos una reestructuración estratégica de nuestro sitio web para dar mayor visibilidad y prominencia al proyecto de la Academia de Crédito.

La arquitectura de la información se reorganizó meticulosamente para garantizar una navegación fácil y eficiente, facilitando el acceso de los usuarios a los contenidos relevantes.



PRODUCCIÓN DE NUEVO CONTENIDO ESPECIALIZADO

Además de la revisión del contenido existente, invertimos considerablemente en la producción continua de nuevos artículos especializados.

Mensualmente, desarrollamos y publicamos contenido actual y relevante para enriquecer aún más la oferta de la Academia de Crédito, abordando una amplia gama de temas financieros esenciales.



COMPROMISO CON LA EXCELENCIA Y LA EDUCACIÓN FINANCIERA

Este proceso fue impulsado por nuestro compromiso inquebrantable con la excelencia y la educación financiera de nuestros clientes.

La colaboración y dedicación de los diversos equipos de Twinklloo aseguraron el éxito y la efectividad de la Academia de Crédito como una fuente fiable y accesible de educación financiera.



PRODUCCIÓN DE CONTENIDO EN REDES SOCIALES

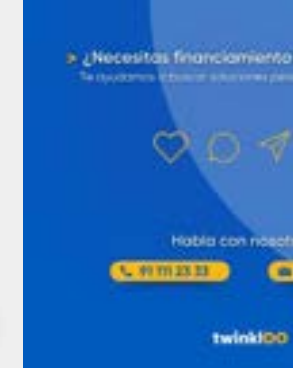
Realizamos una reestructuración estratégica de nuestro sitio web para dar mayor visibilidad y prominencia al proyecto de la Academia de Crédito.

La arquitectura de la información se reorganizó meticulosamente para garantizar una navegación fácil y eficiente, facilitando el acceso de los usuarios a los contenidos relevantes.

PRODUCCIÓN DE CONTENIDO EN REDES SOCIALES

Además, hemos creado dos nuevas rubricas en nuestras redes sociales con el propósito de promover la educación financiera entre nuestros seguidores: **"TwinklOO Responde"** y **"Consejos Financieros"**. En la sección "TwinklOO Responde", recopilamos las principales preguntas formuladas por las personas sobre temas relacionados con el crédito, ofreciendo respuestas detalladas. Mientras que en la sección "Consejos Financieros", compartimos consejos como expertos en crédito y temas financieros.

Estas iniciativas tienen como objetivo fortalecer el **conocimiento financiero de nuestra comunidad** y **reafirmar el compromiso de TwinklOO con la educación financiera**.

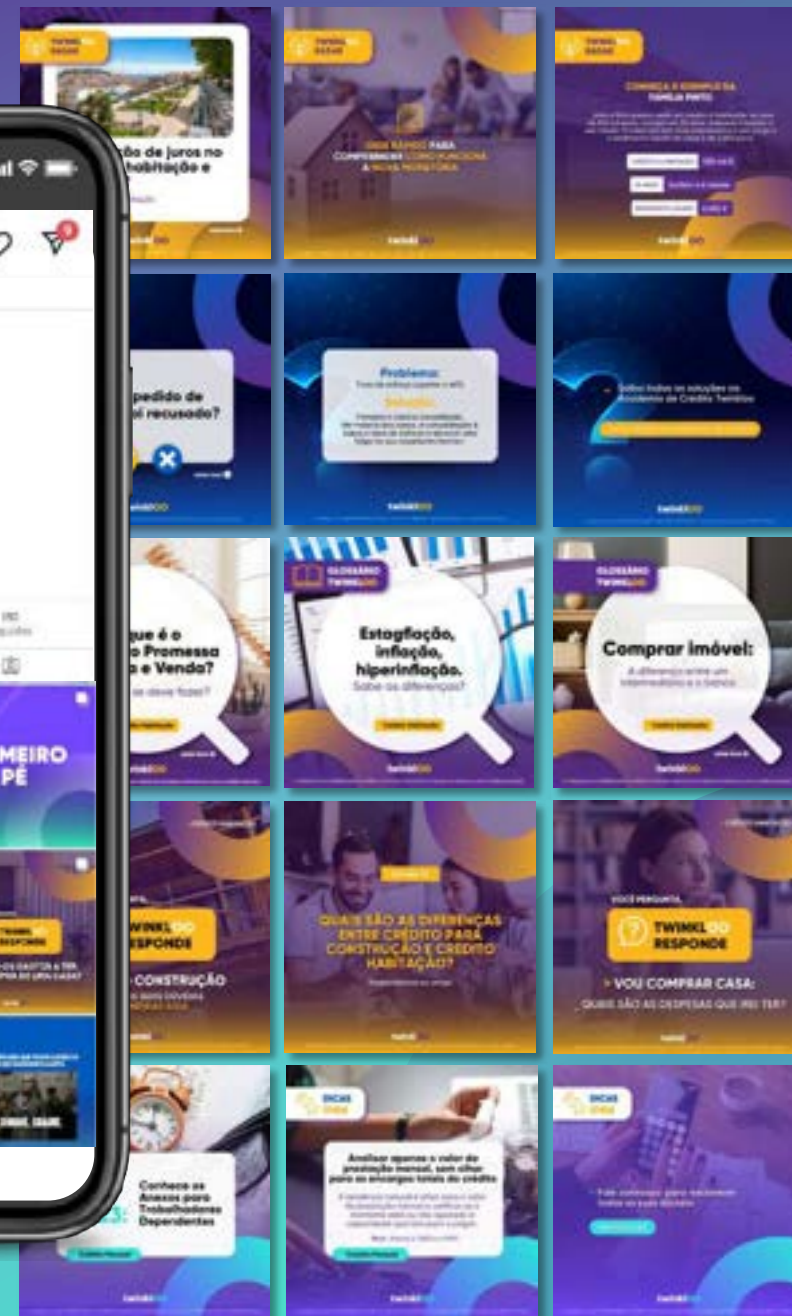
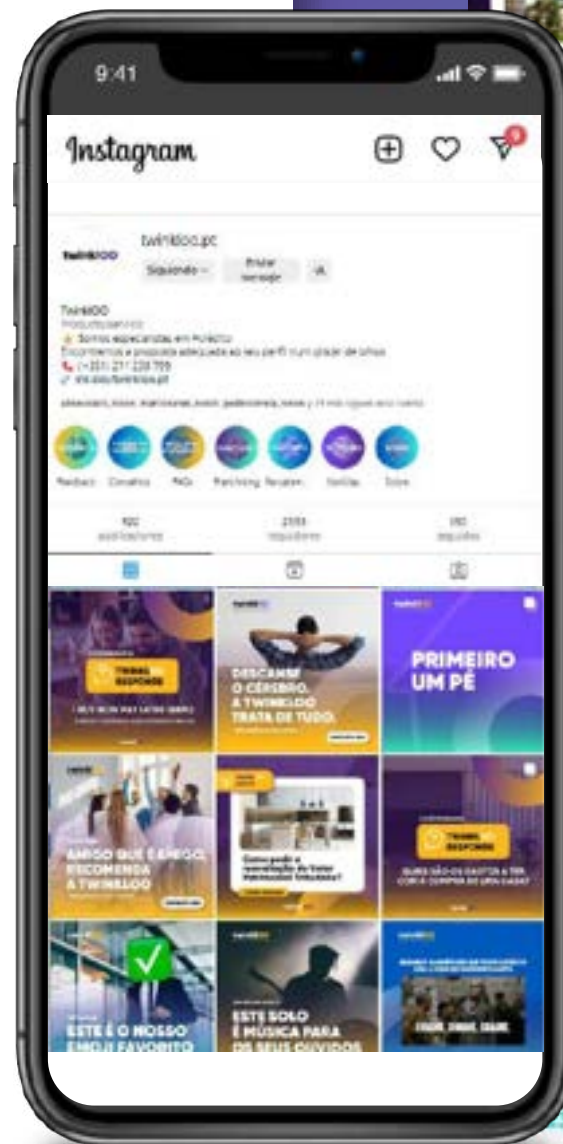


12. DESARROLLO DE DISEÑOS ESPECÍFICOS

Realizamos inversiones en recursos especializados para desarrollar diseños personalizados, meticulosamente planificados para satisfacer las diferentes categorías de la academia (**Twinklloo Radar**, **Mitos y Hechos**, **Glosario**, **Twinklloo Responde** y **Consejos útiles**).

Cada detalle se evalúa minuciosamente para **asegurar una experiencia visual coherente y atractiva**, demostrando **nuestro compromiso con la calidad y la excelencia en todos los aspectos de nuestro proyecto**.

Esta aproximación profesional y metódica refleja nuestros valores corporativos y el compromiso de Twinklloo en proporcionar una experiencia de educación financiera de excelencia a nuestros usuarios.



13. VOLUMEN DE LA INVERSIÓN ASOCIADA

— En números absolutos y porcentajes

El éxito de la "Academia de Crédito" se debe a una inversión estratégica y amplia que va más allá del aspecto financiero. A lo largo de aproximadamente 6 meses, varios equipos se dedicaron al proyecto. Contratamos expertos en **SEO** y **optimización de contenido**, invirtiendo alrededor de 130.000€ en investigación, **desarrollo informático** y de contenidos, así como en **marketing**. El objetivo del blog corporativo era ofrecer **contenido útil y valioso de forma orgánica**, sin invertir en anuncios, con el fin de llegar e involucrar al público objetivo de manera natural, consolidándonos como una autoridad en el sector.



130.000€
6 meses
optimización de
contenido

14. NÚMERO DE EMPLEADOS INVOLUCRADOS



10
empleados
dedicados

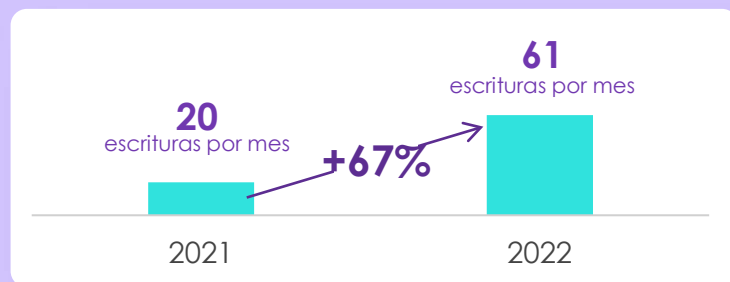
El proyecto de la "Academia de Crédito" de Twinkloo involucra a un **equipo multidisciplinario de empleados, incluyendo expertos en crédito, profesionales de marketing, especialistas en tecnología de la información y otros colaboradores clave**. En total, contamos con 10 empleados dedicados y comprometidos con el éxito de este proyecto, cada uno aportando su experiencia y habilidades únicas para garantizar una implementación exitosa y una **experiencia educativa de alta calidad para nuestros usuarios y clientes**.

15. RESULTADOS ECONÓMICOS/ FINANCIEROS OBTENIDOS

La siguiente introducción resalta los principales **logros económicos y financieros desde la implementación de la “Academia de Crédito”** en septiembre de 2022. Estos resultados subrayan el **impacto positivo del proyecto en la actividad comercial y los resultados financieros de Twinklloo**, demostrando su efectividad. Observamos un **aumento significativo en el volumen de negocios y una mejora en la eficacia de las operaciones**, generando ganancias tangibles para la empresa. Este resumen ofrece un análisis de los resultados obtenidos, destacando los indicadores clave de rendimiento y su contribución al crecimiento sostenible de Twinklloo.

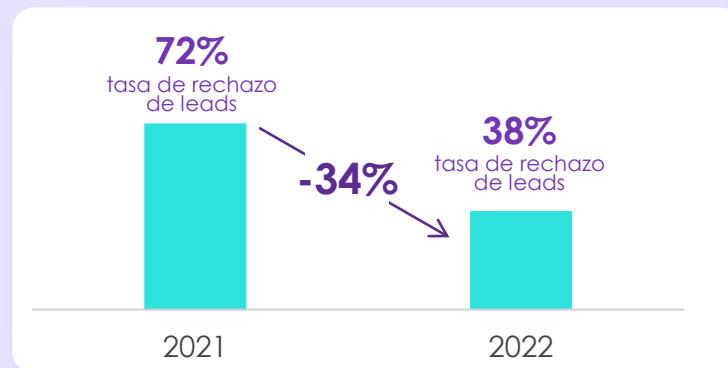
INCREMENTO EN EL NÚMERO DE ESCRITURAS REALIZADAS

La implementación de la Academia de Crédito ha sido un verdadero impulso para nuestro éxito. Antes de su lanzamiento, entre enero de 2020 y agosto de 2022, registramos una media de **20 escrituras por mes**. Desde entonces, hemos experimentado un **crecimiento espectacular de tres veces más**, llegando a alcanzar las **61 escrituras por mes**. Este incremento no solo evidencia la **efectividad de nuestra estrategia**, sino también el **significativo crecimiento de nuestra actividad comercial**.



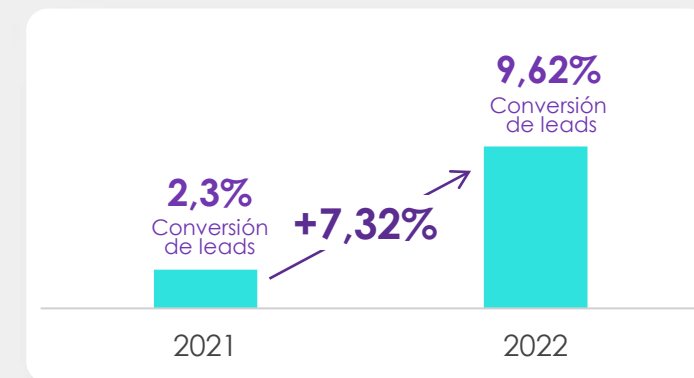
REDUCCIÓN EN LA TASA DE RECHAZO DE LEADS

Hemos logrado una **mejora notable en la calidad de los leads**, que se refleja en una reducción significativa en la tasa de rechazo de leads, pasando del **72% al 38%**. Este logro no solo demuestra nuestra capacidad para atraer leads de mayor calidad, sino también nuestra **eficiencia en la gestión de los mismos, lo que se traduce en una mayor efectividad en nuestras operaciones comerciales**.



MEJORA EN LA CONVERSIÓN DE LEADS

Otro logro destacado es el **notable aumento en la conversión de leads**, con un incremento de más de **7 puntos porcentuales** desde el lanzamiento de la Academia de Crédito. Esto indica que estamos aprovechando de manera más efectiva las oportunidades comerciales que se nos presentan, lo que se traduce en un **crecimiento constante y sostenible de nuestra base de clientes**.



15. RESULTADOS ECONÓMICOS/ FINANCIEROS OBTENIDOS

CRECIMIENTO DEL NÚMERO DE FRANQUICIADOS

El crecimiento del número de franquiciados en nuestra red es un indicador sólido del éxito y la confianza en el proyecto. Desde el lanzamiento de la Academia de Crédito, hemos experimentado un impresionante **aumento del 70% en nuestra red de franquicias**. Este crecimiento no solo amplía nuestra presencia en el mercado, sino que también fortalece nuestra red de colaboradores y socios comerciales. Además, contribuye significativamente al **aumento de nuestros ingresos y al fortalecimiento de nuestra posición como líderes en el sector**. Estamos entusiasmados por continuar expandiendo nuestra red y ofreciendo nuevas oportunidades de éxito a nuestros franquiciados.



70%

aumento en
nuestra red
de franquicias

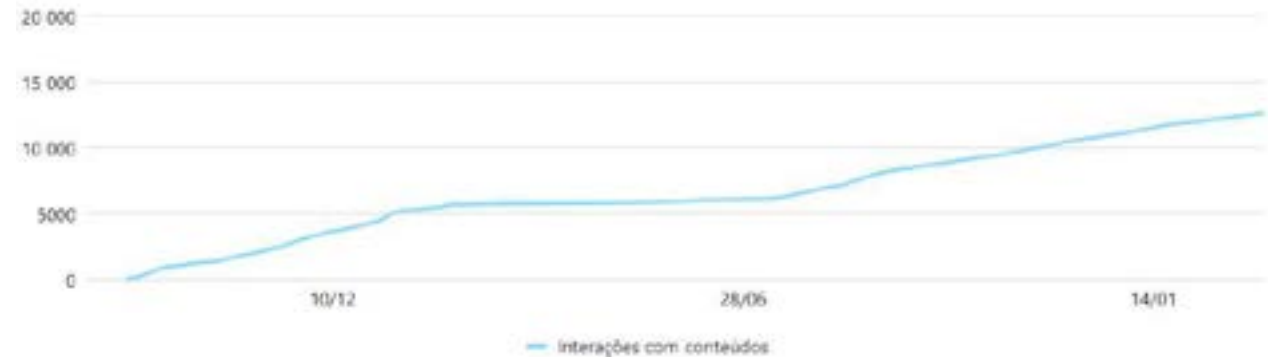
Estos logros son solo una muestra del impacto positivo que ha tenido la Academia de Crédito en nuestro negocio. Continuaremos trabajando con determinación y compromiso para seguir impulsando el crecimiento y el éxito económico de Twinklloo en el futuro.

16. BENEFICIOS OBTENIDOS

En el contexto de los beneficios generados por la "Academia de Crédito", destacaremos los puntos clave que evidencian el impacto positivo de esta iniciativa. Estos beneficios no solo refuerzan la posición de TwinklOO en el mercado, sino que también **demuestran los resultados mensurables e intangibles de nuestra estrategia**. En particular, destacaremos cómo la oferta de contenido de valor a nuestros clientes, seguidores y partes interesadas ha contribuido a **fortalecer nuestra marca y consolidar nuestra reputación como especialistas en crédito**.

→ Fortalecimiento de la Marca

La presencia activa de la Academia de Crédito en las redes sociales no solo ha impulsado el reconocimiento de la marca TwinklOO, sino que también ha **fortalecido su reputación como una autoridad en el sector financiero**. Desde el inicio, nos comprometimos a ofrecer contenido valioso y relevante, lo que ha resultado en **un aumento significativo de más del 100% en las interacciones con nuestro contenido orgánico**. Específicamente, en **Facebook**, hemos registrado un crecimiento notable del **144%** (visible en los gráficos), reflejando el creciente **compromiso de nuestra audiencia y la confianza depositada en nuestra experiencia**. Este aumento en la interacción demuestra claramente nuestra influencia y autoridad en el mercado, solidificando nuestra posición como líderes en educación financiera y servicios de crédito.



16. BENEFICIOS OBTENIDOS

→ Aumento de la Notoriedad

La marca ha **expandido significativamente su presencia en redes sociales**, registrando un notable aumento de seguidores en plataformas clave como **Facebook (+26%)**, **Instagram (+65%)** y **LinkedIn (+64%)**. Además, hemos observado un incremento sustancial en el número de leads calificados, junto con una **reducción significativa del 34% en la tasa de rechazo**. Estos indicadores reflejan no solo el crecimiento de nuestra base de seguidores, sino también la calidad de nuestro público objetivo, fortaleciendo así nuestra presencia en el mercado y la conciencia de marca. Estos resultados positivos son el resultado de los esfuerzos continuos de Twinklloo para proporcionar **contenido valioso y relevante a nuestros clientes y seguidores, consolidando así nuestra posición como líderes en el sector financiero**.



f

seguidores
+26%



ig

seguidores
+65%



in

seguidores
+64%

→ Fidelización de los Clientes

Con base en los datos analíticos proporcionados, se evidencia el impacto positivo de la Academia de Crédito en la relación con los clientes. Los **contenidos de la Academia alcanzan regularmente a una amplia audiencia, con un promedio de 30.000 personas por publicación**, y generan una interacción significativa. Este compromiso demuestra el valor percibido por los clientes en los recursos educativos ofrecidos. Al proporcionar **orientación especializada y contenido personalizado**, fortalecemos nuestra conexión con los clientes, promoviendo una relación de confianza y satisfacción a largo plazo.



30.000

Audiencia
personas por publicación

→ Atracción de Franquiciados

El notable aumento en el número de franquiciados en la red de Twinklloo es un claro **testimonio del impacto positivo de la Academia de Crédito en nuestro modelo de negocio**. Al proporcionar acceso a expertos del sector bancario y ofrecer una base sólida para el desarrollo empresarial, la Academia de Crédito capacita a nuestros franquiciados con las habilidades necesarias para prosperar en sus emprendimientos. Desde su implementación, hemos sido testigos de un aumento significativo en la notoriedad de la marca, lo que ha sido **fundamental para atraer a más interesados en convertirse en franquiciados**. Este aumento no solo refleja la renovada **confianza en nuestro modelo de negocio**, sino que también demuestra el potencial de crecimiento y éxito que ofrece la Academia de Crédito.

The Twinkl logo features the word "twinkl" in a white, lowercase, sans-serif font, centered within a dark purple circle. This circle is overlaid on a larger, semi-transparent yellow circle. The background of the entire image is a solid dark purple. On the right side, there is a vertical line of five dots: the top one is a white circle with a dark purple outline, and the others are solid dark purple dots.

twinkl