

HISTÓRIA DE SUCESSO



Como a Empiricus
aumentou
em **135%** a retenção
de novos clientes
usando jornadas
automatizadas
e personalizadas



O Negócio

Empiricus é a maior publicadora de educação financeira do Brasil, com **+450 mil assinantes e +1 milhão de leitores mensais**. Precursores do movimento de democratização do acesso ao mercado de capitais no país, recomendam estratégias aos seus clientes para que possam investir seus fundos da maneira mais inteligente possível, através de conteúdo por assinatura com novas sugestões ou relatórios de investimentos atualizados semanalmente.

Os assinantes podem acessar tutoriais, listas de ativos, notícias, vídeos e podcasts.

Mais sobre Empiricus [aqui](#).

Sobre a MoEngage

A MoEngage é uma **plataforma de engajamento de consumidores baseada em insights**, que consiste em poderosas análises de comportamento de consumo coletadas em qualquer etapa da jornada de compra, engajamento omnichannel automatizado e personalização orientada por IA - tudo isso centralizado em um único dashboard.

Mais sobre o MoEngage [aqui](#).

O Desafio

Novos usuários estavam desinstalando o app rapidamente

A Empiricus oferece conteúdo gratuito para ajudar novos clientes na decisão de assinar seus relatórios de investimento, incluindo cursos gratuitos para iniciantes, relatórios com análises do mercado financeiro, notícias e ferramentas como índice do mercado de ações em tempo real. No entanto, novos clientes achavam difícil navegar por esse conteúdo, levando à desinstalação do aplicativo. A equipe de Growth da Empiricus sabia que precisava elaborar uma estratégia para resolver esse problema e aumentar suas chances de conversão, mantendo estes clientes engajados com o app por mais tempo.

moengage

A Solução

Uma plataforma intuitiva de engajamento do consumidor para comunicação em tempo real através de múltiplos canais.

A Empiricus lançou uma campanha chamada 'O Desafio de 7 Dias': Uma nova estratégia de integração para incentivar novos clientes a descobrirem recursos no aplicativo por meio da gamificação. Os clientes que completaram o desafio de cinco missões em 7 dias ou menos receberam acesso gratuito a qualquer série mensal de relatórios de Investimentos Essenciais da Empiricus. Entre as missões estavam o cadastro no aplicativo, a leitura de relatórios gratuitos, o acompanhamento de um dos cursos e o acesso à seção de índice de ações.

A Empiricus utilizou a orquestração de jornada inteligente da MoEngage chamada Flows para garantir o sucesso desta nova iniciativa. Isso permitiu verificar o desempenho de cada consumidor e utilizar automaticamente comunicações cross-channel (notificações push e banner in-app) em missões diárias.

A equipe também personalizou mensagens para incentivar o engajamento e premiou quem cumpriu a missão.

A implementação de uma nova estratégia de onboarding utilizando os Flows da MoEngage proporcionou à Empiricus uma nova ideia de produto, que foi lançada como resultado desta iniciativa.

Os Resultados

1

novo produto
lançado

135%

aumento de retenção de
novos consumidores



A retenção de novos usuários é o primeiro verdadeiro teste decisivo para qualquer empresa de SaaS. O conjunto completo de ferramentas de engajamento do cliente da MoEngage nos ajudou a superar os benchmarks do setor para retenção de novos clientes. Isso nos permitiu acompanhar nossos novos usuários, projetando fluxos de engajamento focados em nossos principais objetivos de aumentar o engajamento e a retenção.

Vinicius Bazan

Head de Produto - Empiricus

Fale Conosco:

brasil@moengage.com

Rua Purpurina, 400 - Vila Madalena, São Paulo-SP 05433-000

Para saber mais, visite moengage.com

moengage