



**LA CORTE<sup>®</sup>  
DE LOS BÚHOS**  
Growth Partners

# Caso #1

## Producto de Inversion

***Industria Financiera***

*La Estrategia para  
Multiplicar Conversiones y  
Ganancias*

[Página Web](#)

[Suscribete](#)

[Reserva Ahora](#)



**MICHEL  
HAUZEUR**



## Objetivo

Impulsar la adopción y el compromiso de los inversionistas a través de estrategias de gamificación, creando una experiencia motivadora que aumente la conversión y la retención en plataformas financieras.



# Estrategia de Negocio



## MODELO DE NEGOCIO:

Cobro por porcentaje de Activos Bajo Administración



## MÉTRICAS:

Aumento de Conversión (Afiliações)



## ICP / JUGADORES:

Inversionistas Expertos / Inversionistas No Expertos / Inversionistas Autónomos / Inversionistas Dependientes



## MENSAJE:

Incrementa tu patrimonio pensando en tu: Vejez, Calidad de Vida y Familia

## El juego:



**Generaremos mayor conversión a través de un diseño de gamificación enfocado en la etapa de descubrimiento y Onboarding.**

# Gamificación



El objetivo es generar motivación en el cliente para que pueda crecer su nivel de inversión.

## **NARRATIVA:**

Encuentra tu mejor versión de tu futuro, Mejora tu Calidad de Vida, Crea un Patrimonio para tu Familia



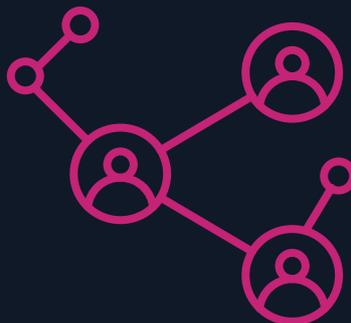
## **DESARROLLO:**

El usuario tendrá la oportunidad de interactuar con Puntos Intercambiables, Puntos de Estatus, Barras de Progreso y Mensajes de Agradecimiento



## **RETROALIMENTACIÓN:**

El usuario tendrá un acompañamiento claro en su proceso de vinculación.



## **USUARIO:**

El usuario tendrá la opción de parametrizar su perfil de inversión.



## **SOCIABILIDAD:**

El usuario tendrá la opción de compartir su código de referencia y crear grupos.



## **ESCASEZ:**

El usuario tendrá activo contadores que generen la sensación de que está perdiendo una oportunidad.





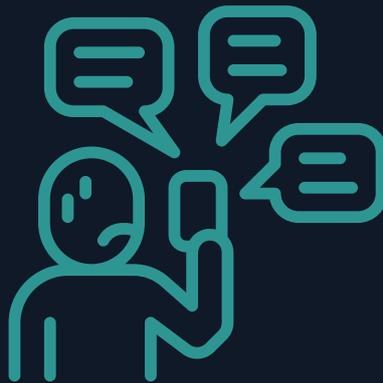
## **IMPREDECIBILIDAD:**

El usuario podrá recibir su primer premio por abrir su primer producto.

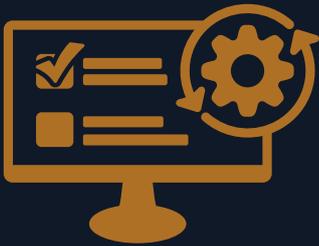


## **PÉRDIDA:**

Se utilizará el modelo FOMO (Fear of Missing an Opportunity) para generar el primer aporte.



# Momentos de Éxito (Product-Led Growth):



## **SET UP:**

Crear una cuenta en la web o app

## **AHA MOMENT:**

Encontrar un fondo de inversión adecuado a mi perfil de jugador



## **EUREKA MOMENT:**

Abrir el fondo y hacer el primer aporte de dinero



# Onboarding Personalización

## **DISCOVERY:**

Segmentación de audiencias a través de redes sociales



## **ONBOARDING:**

Pop up preguntando objetivo de inversión o nivel de conocimiento

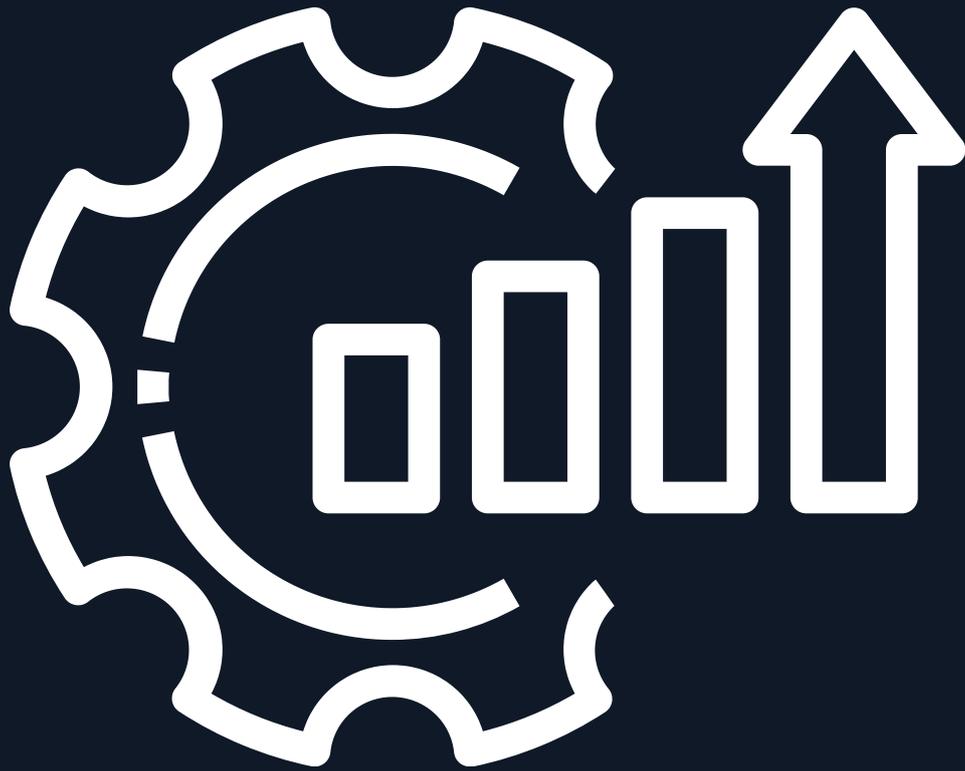
# Posicionamiento

**PÁGINA WEB:**  
Invierte para  
cumplir tus sueños



**REDES SOCIALES:**  
Instagram y  
TikTok

# Estrategia de Retroalimentación



## **BENEFICIOS:**

Desbloqueo de funcionalidades iniciales por apertura de productos.

# El Equipo



PRODUCTO

GROWTH

DATA

VENTAS

MARKETING





**LA CORTE<sup>®</sup>**  
**DE LOS BÚHOS**  
Growth Partners



**MICHEL  
HAUZEUR**

[Página Web](#)

[Suscribete](#)

[Reserva Ahora](#)