



**LA CORTE[®]
DE LOS BÚHOS**
Growth Partners

Caso #10

Comunidades

Comunidades

*Estrategia de
Gamificación para la
Adopción y Expansión de
Miembros en la
Comunidad*

[Página Web](#)

[Suscribete](#)

[Reserva Ahora](#)



**MICHEL
HAUZEUR**

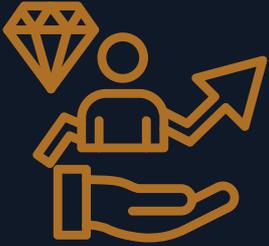


Objetivo

Aumentar la adopción de miembros actuales con el fin de incrementar el CLTV (Customer Lifetime Value).



Estrategia de Negocio



OBJETIVO:

Aumentar la adopción de miembros actuales con el fin de incrementar el CLTV.



MÉTRICAS:

Incrementar el CLTV en 2 años.



ICP / JUGADORES:

Miembros Activos & No Participativos.

Miembros Activos & Participativos.

Miembros Inactivos & Participativos.

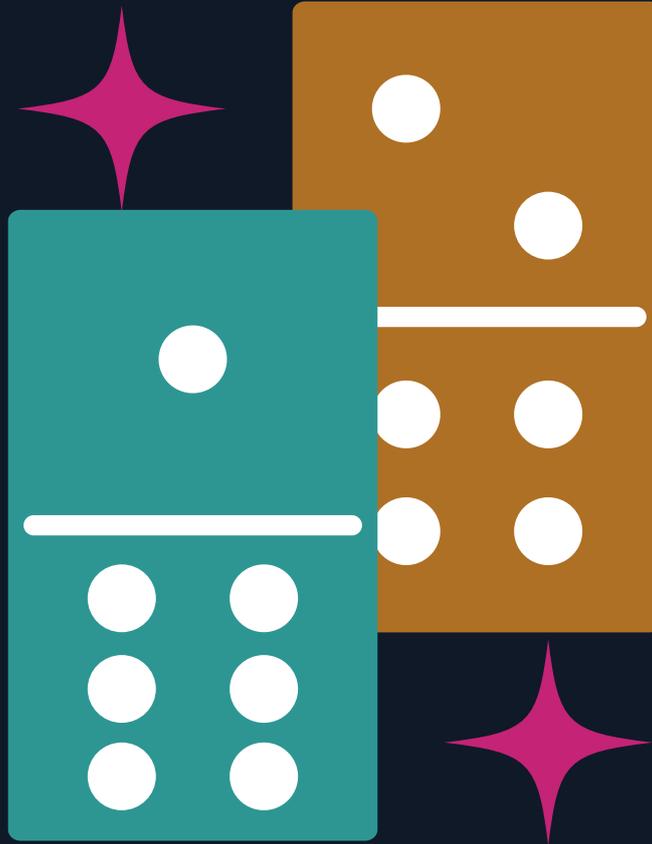
Miembros Inactivos & No Participativos.



MENSAJE:

Incrementa tus beneficios interactuando diariamente con nuestra comunidad.

El juego:



Generaremos mayor adopción a través de un diseño de gamificación enfocado en la etapa de Adopción y Expansión.



Gamificación



El objetivo es generar motivación en el miembro de la comunidad para que pueda crecer su nivel de interacción y beneficios.

NARRATIVA:

Incrementa tu interacción y obtén mayores beneficios / Incrementa tus ventas a través de nuestra comunidad / Mejora tu posicionamiento generando mayores visualizaciones.



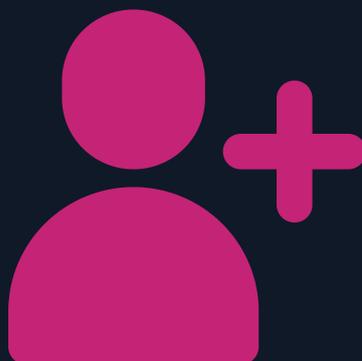
DESARROLLO:

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



RETROALIMENTACIÓN:

El miembro tendrá la opción de seguir rutas de progreso, crear objetivos y metas, competir y recibir retroalimentación instantánea.



USUARIO:

El miembro tendrá la opción de parametrizar su perfil, intercambiar puntos e interactuar con el dashboard de gamificación.



SOCIABILIDAD:

El miembro tendrá la opción de compartir su experiencia, ser mentor y abrir nuevos negocios a través de la comunidad.



ESCASEZ:

El miembro recibirá constantemente información, pop-ups y alertas personalizadas para regresar. Las oportunidades visibles se basarán en la interacción con la comunidad.



IMPREDECIBILIDAD:

El miembro, de acuerdo a su nivel, tendrá la opción de recibir premios esporádicos, participar de cuestionarios, obtener mejoras de experiencia y acceso a nuevas oportunidades.



PÉRDIDA:

El miembro constantemente recibirá oportunidades que van desapareciendo con el tiempo, se le presentarán oportunidades de participar en nuevos proyectos o de convertirse en un miembro VIP.



Momentos de Éxito (Product-Led Growth):



SET UP:

Ingresar al portal o asistir a un evento.

AHA MOMENT:

Participar de una nueva oportunidad o proyecto.



EUREKA MOMENT:

Generar beneficios o ingresos por el nuevo proyecto.

HÁBITO:

Participar constantemente de oportunidades.



Onboarding Personalización

DISCOVERY:

Segmentación de audiencias a través de redes sociales.



ONBOARDING:

Formulario de registro enfocado en la personalización.

ADOPCIÓN:

Generación de oportunidades constantes basadas en el entendimiento de los datos que permitan conectar.



Estrategia de Retroalimentación

PREMIOS:

Invitación a eventos privados, viajes, entre otros.



BENEFICIOS:

Descuentos, funcionalidades especiales, soporte, entre otros.

El Equipo



MIEMBROS / ADMINISTRADORES





LA CORTE[®]
DE LOS BÚHOS
Growth Partners



**MICHEL
HAUZEUR**

[Página Web](#)

[Suscribete](#)

[Reserva Ahora](#)