



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

Caso #2

Producto de Seguros

Industria Financiera

*La Estrategia para
Asegurar Más Clientes y
Maximizar Conversiones*

[Página Web](#)

[Suscribete](#)

[Reserva Ahora](#)



**MICHEL
HAUZEUR**

Objetivo

Aumentar la conversión y el nivel de aseguramiento a través de la gamificación, mejorando la experiencia del usuario y fomentando la adquisición de más productos de seguro.



Estrategia de Negocio



MODELO DE NEGOCIO:
Prima mensual por seguro.



MÉTRICAS:
Aumento de Conversión (Apertura de Nuevos Seguros).

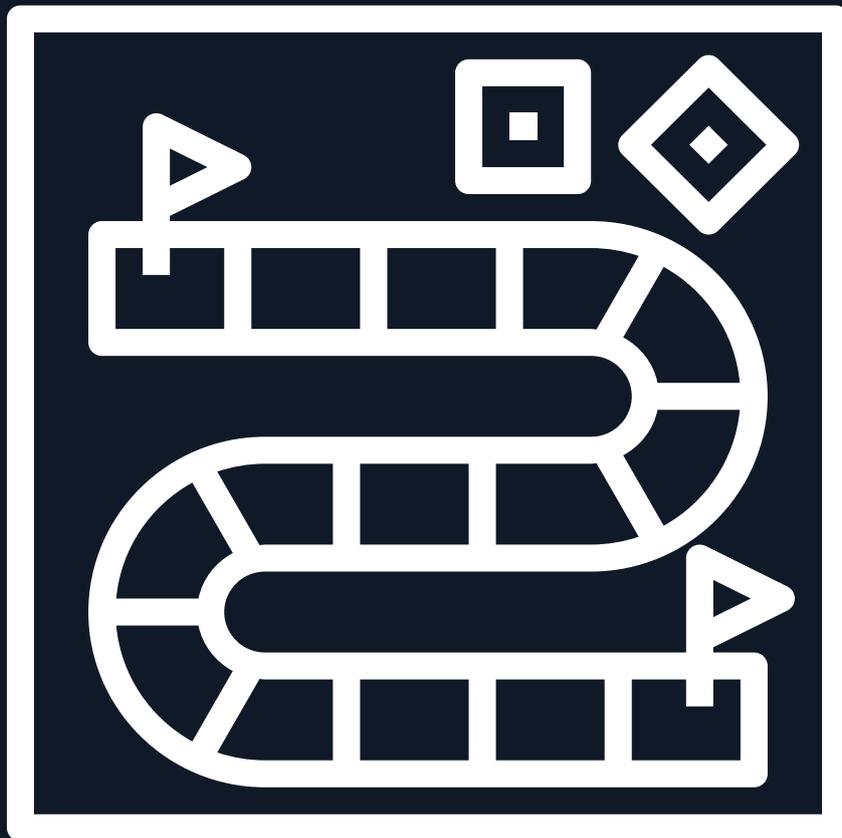


ICP / JUGADORES:
Asegurado Total / Asegurado Parcial /
Usuario sin Seguro / Usuario sin
conocimiento.



MENSAJE:
Tu vida y la de tu familia no tiene precio.

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 el nivel de aseguramiento o el número de productos.

NARRATIVA:

Protege el futuro / Protege tu futuro y la de tu familia / Protege tu patrimonio.



DESARROLLO:

El usuario tendrá la oportunidad de interactuar con 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 según el producto asegurado.



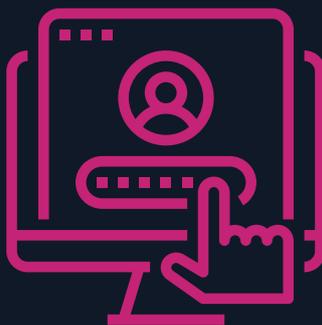
SOCIABILIDAD:

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



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 Out) para generar el primer aporte.



Momentos de Éxito (Product-Led Growth):



SET UP:

Abrir un producto de seguros.

AHA MOMENT:

Asegurar el monto y objetivo que se quiere.



EUREKA MOMENT:

Producto abierto.



Onboarding Personalización

DISCOVERY:

Segmentación de audiencias a través de redes sociales.



ONBOARDING:

Pop-up preguntando objetivo del aseguramiento y monto.

Posicionamiento

PÁGINA WEB:

Personaliza tu seguro de acuerdo a tu necesidad.



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[®]
DE LOS BÚHOS
Growth Partners



**MICHEL
HAUZEUR**

[Página Web](#)

[Suscribete](#)

[Reserva Ahora](#)