



**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).

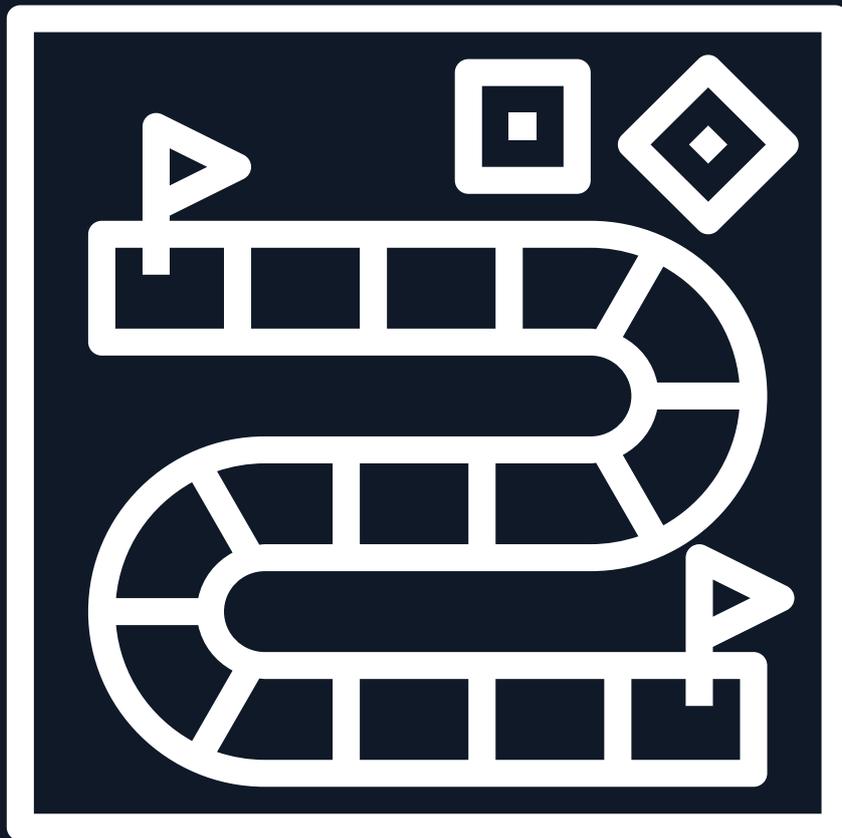


**ICP / JUGADORES:**  
Asegurado Total / Asegurado Parcial /  
Usuario sin Seguro / Usuario sin  
conocimiento.



**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.



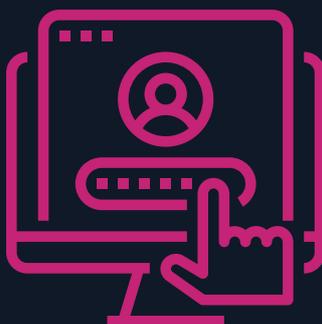
## **SOCIABILIDAD:**

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

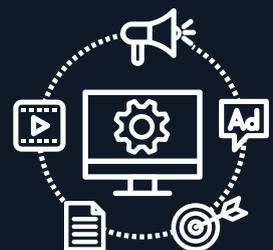


PRODUCTO

GROWTH

DATA

MARKETING





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



**MICHEL  
HAUZEUR**

[Página Web](#)

[Suscribete](#)

[Reserva Ahora](#)