



**LA CORTE
DE LOS BÚHOS**
Growth Partners

Caso #3

Producto de Inversión

Industria Financiera

*Impulsando la Adopción de
Inversiones con Estrategias
de Gamificación*

[Página Web](#)

[Suscribete](#)

[Reserva Ahora](#)



**MICHEL
HAUZEUR**



Objetivo

Aumentar la adopción de inversiones mediante estrategias de gamificación que motiven a los usuarios a participar activamente, establecer hábitos de inversión y maximizar su compromiso con oportunidades financieras.



Estrategia de Negocio



MODELO DE NEGOCIO:

Cobro por porcentaje de Activos Bajo Administración.



MÉTRICAS:

Aumento de Adopción.



ICP / JUGADORES:

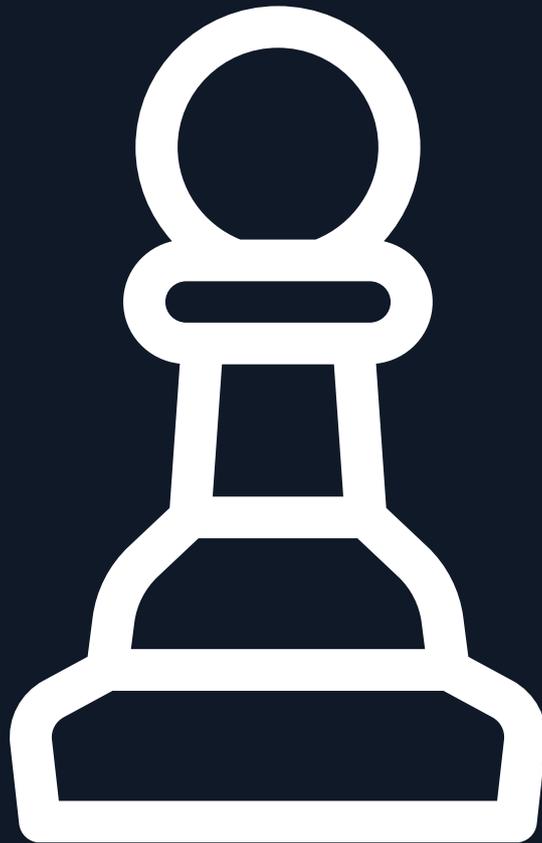
Inversionistas Expertos / Inversionistas No Expertos / Inversionistas Autónomos / Inversionistas Dependientes.



MENSAJE:

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

El juego:



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



Gamificación



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

NARRATIVA:

Encuentra nuevas alternativas de inversión para lograr tu libertad financiera, tu vejez y crear patrimonio para tu familia.



DESARROLLO:

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



RETROALIMENTACIÓN:

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



USUARIO:

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



SOCIABILIDAD:

El usuario tendrá la opción de compartir su código de referencia, recibir premios por sus referidos.



ESCASEZ:

El usuario recibirá constantemente información, pop-ups y alertas personalizadas para regresar. Asimismo, el cliente tendrá visible oportunidades con contadores y oportunidades.



IMPREDECIBILIDAD:

El usuario, de acuerdo a su nivel, tendrá la opción de recibir premios esporádicos o participar de cuestionarios.



PÉRDIDA:

Al usuario se le presentarán constantemente oportunidades que van desapareciendo con el tiempo, como inversiones con alta rentabilidad.



Momentos de Éxito (Product-Led Growth):



SET UP:

Abre un nuevo portafolio / Crea una nueva estrategia de inversión / Crea tu objetivo y selecciona tu mejor estrategia.

AHA MOMENT:

Encuentro un portafolio flexible / Tengo una estrategia alineada a mi objetivo de inversión / Encuentro opciones ajustadas a mi objetivo.



EUREKA MOMENT:

Selecciono la opción que mejor se adapte a mi necesidad de una manera fácil y rápida.

HÁBITO:

Aportes constantes y monitoreo.



Onboarding Personalización

DISCOVERY:

Segmentación de audiencias a través de redes sociales



ONBOARDING:

Pop-up preguntando objetivo de inversión o nivel de conocimiento

ADOPCIÓN:
Comunicación constante sobre avance y cumplimiento de objetivo



Estrategia de Retroalimentación

PREMIOS:

Invitación a eventos privados, viajes, entre otros.



BENEFICIOS:

Descuentos, funcionalidades especiales, soporte, entre otros.

El Equipo Nivel 1



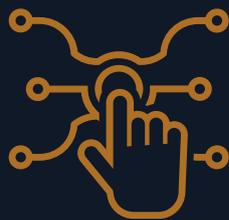
PRODUCTO

TECNOLOGÍA

GROWTH

DATA

MARKETING



El Equipo Nivel 2

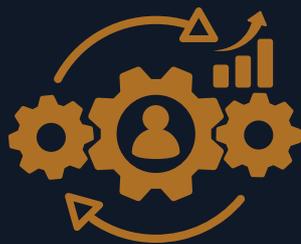


INVERSIONES

OPERACIONES

SERVICIO
AL
CLIENTE

COMERCIAL





LA CORTE[®]
DE LOS BÚHOS
Growth Partners



**MICHEL
HAUZEUR**

[Página Web](#)

[Suscribete](#)

[Reserva Ahora](#)