



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

Caso #6

Producto de Seguros

Industria Financiera
*Estrategia de Gamificación
para la Expansión de
Seguros*

[Página Web](#)

[Suscribete](#)

[Reserva Ahora](#)



**MICHEL
HAUZEUR**



Objetivo

Aumentar la motivación del cliente para incrementar su nivel de aseguramiento y la cantidad de productos adquiridos a lo largo del tiempo, utilizando gamificación para fomentar la fidelización y el engagement.



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 mayores ventas a través de un diseño de gamificación enfocado en la etapa de expansión.

Gamificación



El objetivo es generar motivación en el cliente para que pueda crecer el nivel de aseguramiento o el número de productos a través del tiempo.

NARRATIVA:

Aumenta la protección de tu seguro / Aumenta la protección de familia / Aumenta la protección de tu patrimonio.



DESARROLLO:

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



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 personalizar su perfil, intercambiar puntos, e interactuar con el dashboard de gamificación.



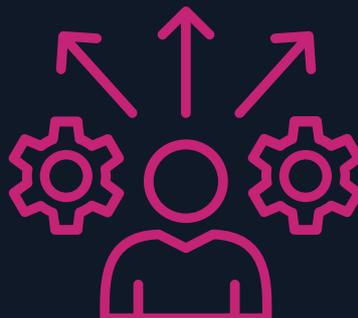
SOCIABILIDAD:

El usuario tendrá la opción de compartir su código de referencia, recibir premios por sus referidos, crear grupos, y apoyar a usuarios inexpertos.



ESCASEZ:

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





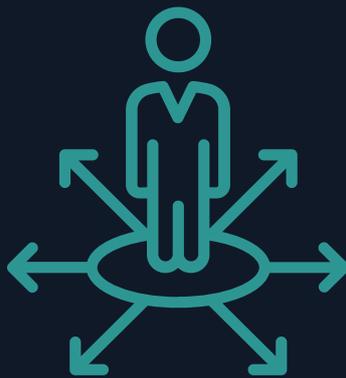
IMPREDECIBILIDAD:

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



PÉRDIDA:

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



Momentos de Éxito (Product-Led Growth):



SET UP:

Ingresa al portal o app.

AHA MOMENT:

Selecciona los productos a unificar.



EUREKA MOMENT:

Productos Unificados.

HÁBITO:

Pagar primas continuamente.



Personalización



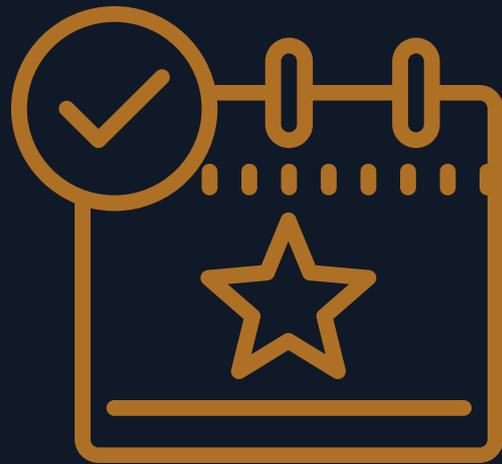
EXPANSIÓN:

Estrategias de cross-selling basado en gamificación que permita obtener mayores beneficios por adquirir nuevos productos de seguros.

Estrategia de Retroalimentación

PREMIOS:

Invitación a eventos privados, Viajes, entre otros.



BENEFICIOS:

Descuentos, Funcionalidades Especiales, Soporte, entre otros.

El Equipo



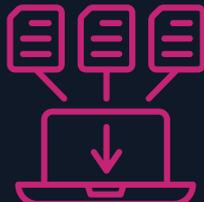
PRODUCTO

GROWTH

DATA

VENTAS

MARKETING





LA CORTE[®]
DE LOS BÚHOS
Growth Partners



**MICHEL
HAUZEUR**

[Página Web](#)

[Suscribete](#)

[Reserva Ahora](#)