

Fast Food

O cliente **aumento, em 11%*** o uso de cupons nas lojas físicas

*Impactando usuários próximos as lojas físicas do cliente

Desafio

Aumentar o **engajamento do aplicativo, levando mais pessoas para as lojas físicas** e crescendo as vendas em produtos selecionados.



Solução

Entendendo a jornada offline dos usuários do aplicativo, **criamos campanhas de notificação push com o objetivo de aumentar o engajamento do app** e atrair mais pessoas para as lojas físicas do cliente.

Enviamos notificações em diversos momentos da jornada dos usuários:

- 01 Ao se aproximar de alguma loja do cliente
- 02 No momento em que saíam do trabalho, perto ao horário de almoço.
- 03 Ao sair de um concorrente de fast food.
- 04 Quando entravam em shopping centers que tinham lojas da marca.

Resultados

Foram definidas cidades com perfil socioeconômico e quantidade de lojas semelhantes para comparação de resultados em usuários de um grupo controle e outro exposto:

01

Crescimento da participação de uso do app nas vendas na estratégia de proximidade. ▲ 11%

03

Crescimento da participação de uso do app nas vendas na estratégia de horário de almoço. ▲ 6%

02

Crescimento na venda do combo anunciado via cupom no App na estratégia de impacto na concorrente. ▲ 8%

04

Além de ter um Visit Through Rate (VTR) de 10% para usuários que foram impactados na concorrência.

1 em cada **10** pessoas, após serem impactadas quando saíam da concorrência, foram à loja do cliente



Conclusão

Com a inteligência de localização foi possível **maximizar as vendas e o uso de cupons nas lojas físicas**, pois o cliente estava presente no momento certo da jornada do usuário.

*Grupo controle x Grupo exposto