

# Fintech de pagamentos

cresceu o gasto dos clientes em **76% com um ROI de 4,8x**

## Desafio

Aumentar, em uma semana, o gasto dos clientes no cartão em 2%.

## Solução

Entendemos a jornada off-line dos clientes que tinham o aplicativo da fintech e **criamos um plano de comunicação via push** para incentivar o uso do meio de pagamento.

Foram estruturadas 18 campanhas, aproveitando o comportamento de localização dos clientes:

## Plano de comunicação via push

- 01 Quando as pessoas **entravam em estabelecimentos** como supermercados, shoppings, restaurantes, lojas e baladas.
- 02 Envio de cupons em **horários estratégicos** – de almoço ou jantar - quando a pessoa saía do trabalho ou da faculdade.
- 03 Com **condições promocionais** na rede de parceiros, como locadoras de automóvel, varejistas, fast-foods e lojas de artigos esportivos.

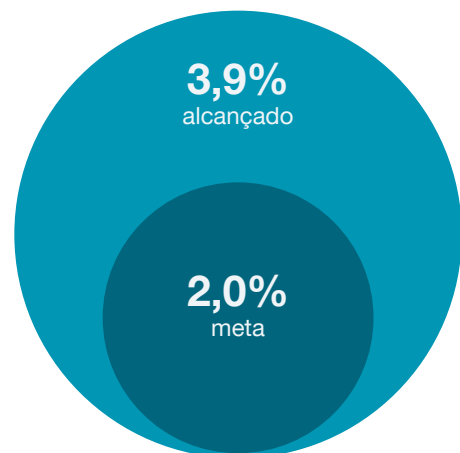
## Resultados

Para garantir a validade dos resultados, dividimos cada uma das segmentações em dois grupos - alvo e controle - e impactamos apenas os clientes dentro do primeiro. A partir daí, comparamos a diferença no aumento de gastos nos dois grupos.

# 01

aumento de gastos no cartão de cerca de 4%

▲ **3,9%**  
nos gastos do cartão



# 02

Aumento de 76% nos gastos do grupo impactado em comparação ao grupo controle

▲ **76%**  
de aumento nos gastos do grupo impactado

# 03

As campanhas trouxeram um ROI de 4,8x

▲ **4,8x**  
de retorno sobre o investimento



## Conclusão

A inteligência de localização possibilitou que a fintech de pagamentos entendesse o momento mais propício para incentivar o aumento do uso do seu meio de pagamento e garantiu **resultados rápidos e expressivos.**