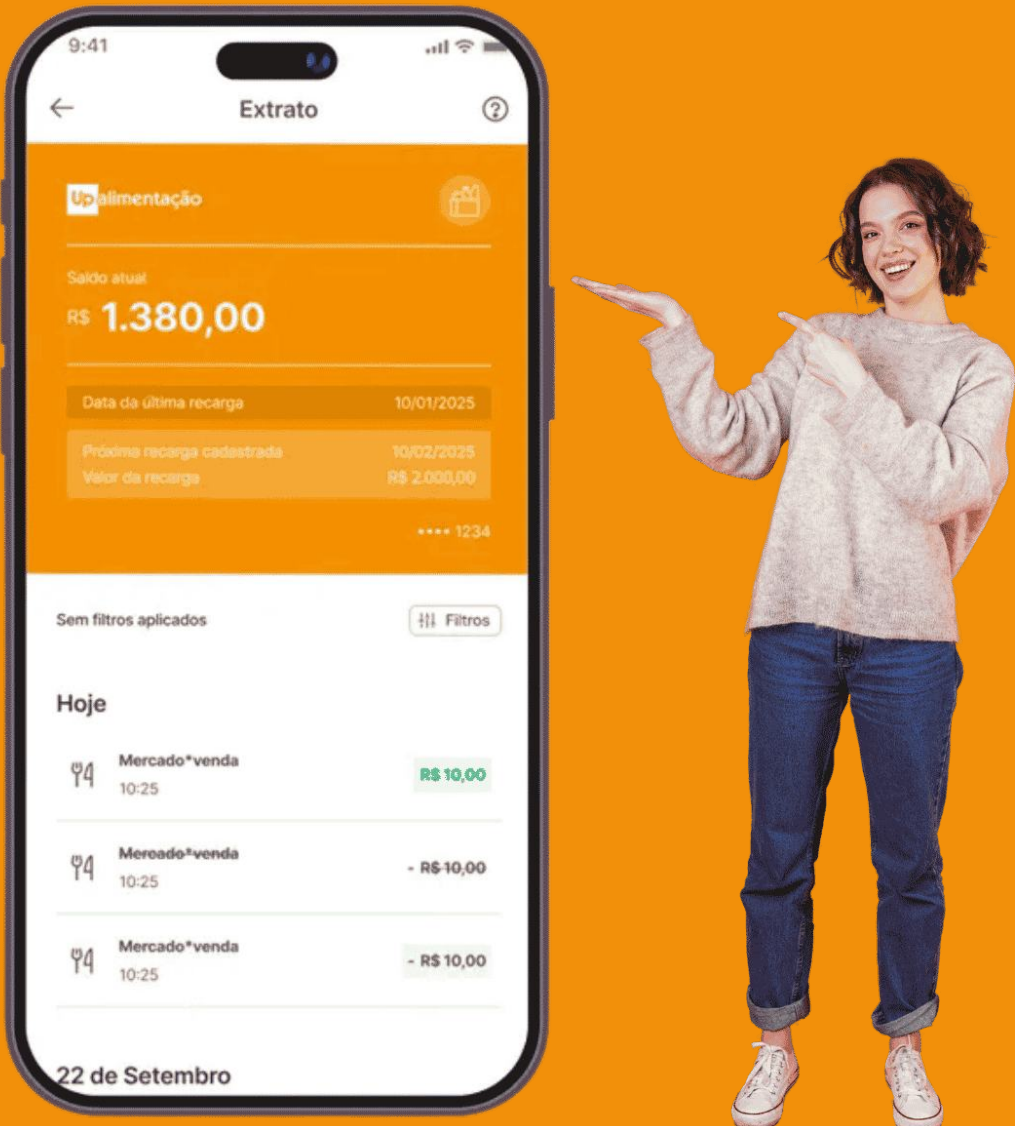


# UP Brasil: Como app de bem-estar conquistou 100% da base ativa com a MoEngage



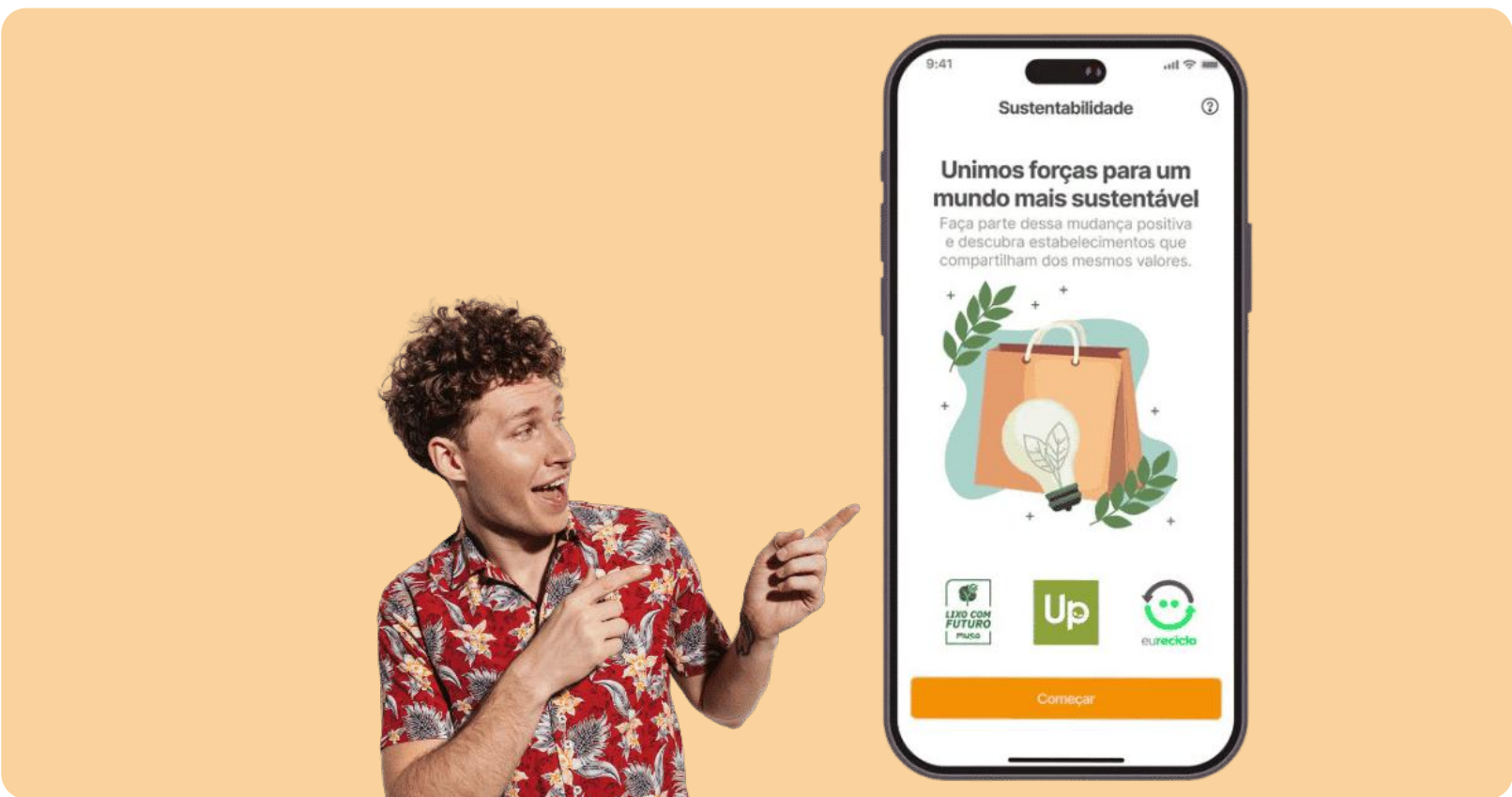
~100%  
da base ativa no app

Aumento em 8x  
o fluxo de clientes após ativação de descontos



## Sobre a UP Brasil

A UP Brasil é uma das principais empresas do mercado de benefícios corporativos, presente em todo o país e parte de um grupo global. Em 2023, iniciou um movimento de transformação: deixar de ser um app de consulta de saldo e evoluir para um ecossistema completo de bem-estar, conectando usuários, parceiros e estabelecimentos com jornadas mais ricas e experiências de valor.



## Desafio de Negócio

O rápido crescimento da marca expôs as limitações de uma operação fragmentada e desconectada. A dependência de ferramentas isoladas gerava gargalos operacionais, afastando equipes-chave, como Marketing, Growth, Produto, CX e TI – de uma visão unificada dos dados. Essa falta de integração comprometia diretamente a experiência do usuário, resultando em comunicações inconsistentes entre canais, baixa visibilidade de resultados em tempo real e incapacidade de personalizar jornadas com base no comportamento dos clientes. Além disso, a estrutura legada limitava a escala de campanhas promocionais estratégicas com parceiros no aplicativo. Para sustentar a expansão e evitar a perda de engajamento, a empresa precisava substituir a complexidade atual por uma plataforma centralizada e escalável, capaz de unificar times e elevar o desempenho operacional.



Com a MoEngage, conseguimos conectar parceiros, estabelecimentos e usuários dentro de campanhas promocionais mensuráveis. Tivemos um caso em que aumentamos em 8x o fluxo de clientes de um parceiro apenas ativando descontos pelo app.

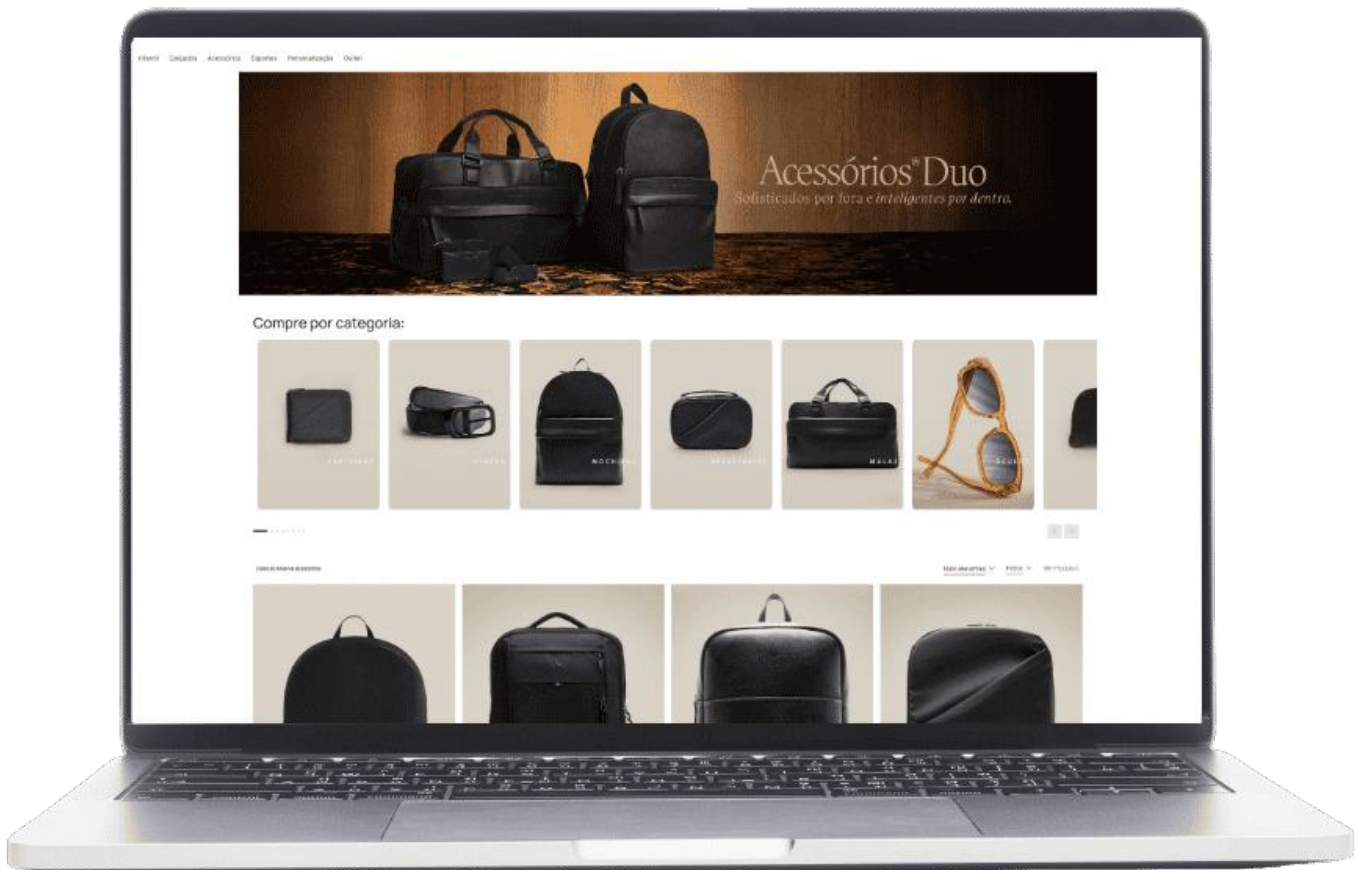


Mariana Cerone  
CMO

## Para impulsionar essa virada, era necessária uma solução capaz de:

- Garantir comunicação consistente e de alto alcance
- Integrar times e dados (Marketing, Growth, Produto, CX e TI)
- Personalizar jornadas e mensurar resultados em tempo real
- Escalar campanhas promocionais de parceiros dentro do app

A MoEngage se tornou peça central para materializar esse novo posicionamento.



## Products Used

- Customer Journey Orchestration**  
Create unique, seamless experiences at every stage of your [customer's journey](#).
- Website Personalization**  
Engage and convert visitors with [personalized website experiences](#) according to preferences, affinities, and behavior.

## Resultados Alcançados: Escala, Alta Performance e Eficiência

Com a centralização da operação, a marca alcançou um novo patamar de eficiência e alta performance. A transição de um ecossistema fragmentado para uma plataforma unificada e inteligente permitiu não apenas integrar as equipes, mas também escalar campanhas de forma estratégica. Essa mudança resultou em comunicações altamente assertivas, elevando o engajamento e melhorando significativamente a experiência geral do cliente. A capacidade de analisar dados e orquestrar jornadas integradas em tempo real impulsionou diretamente as conversões no aplicativo e a retenção.

Para sustentar esses resultados, destacam-se as seguintes **Features Utilizadas:**

- Envio de cupons:** Ativação de desconto com base em dados de comportamentos do usuário.
- Gatilhos baseados em eventos:** Comunicações enviadas exatamente quando o usuário realiza ações importantes dentro do produto.

## Sobre MoEngage

MoEngage é uma plataforma de engajamento do cliente baseada em insights, na qual mais de 1.500 marcas de consumo globais confiam, como Ajinomoto, Remessa Online, Outback, Domino's, Nestlé, Deutsche Telekom, Magalu Consórcios e muito mais. A MoEngage capacita profissionais de marketing e proprietários de produtos com insights sobre o comportamento do cliente e a capacidade de agir com base nesses insights para envolver os clientes nos canais da web, dispositivos móveis, e-mail, redes sociais e mensagens. Marcas de consumo em 59 países usam o MoEngage para potencializar experiências digitais mensais para mais de um bilhão de clientes. Com escritórios em 13 países, a MoEngage é apoiada pela Goldman Sachs Asset Management, B Capital, Steadview Capital, Multiples Private Equity, Eight Roads, F-Prime Capital, Matrix Partners, Ventureast e Helion Ventures.

A MoEngage foi nomeada “Strong Performer” no relatório Gartner Peer Insights(™) Voice of the Customer: Multichannel Marketing Hubs Report 2025, “Contender” no relatório The Forrester Wave™: Real-Time Interaction Management, Q1 2024, e “Strong Performer” no relatório The Forrester Wave™ 2023. A MoEngage também foi destacada como Líder no IDC MarketScape: Worldwide Omni-Channel Marketing Platforms for B2C Enterprises 2023.

Para saber mais, visite [www.moengage.com](http://www.moengage.com).