

Como os fluxos de MoEngage ajudaram a Waynimóvil a aumentar o número de empréstimos em 2.5x



2.5x

aumento no número de empréstimos emitidos dentro de um ano de uso do MoEngage

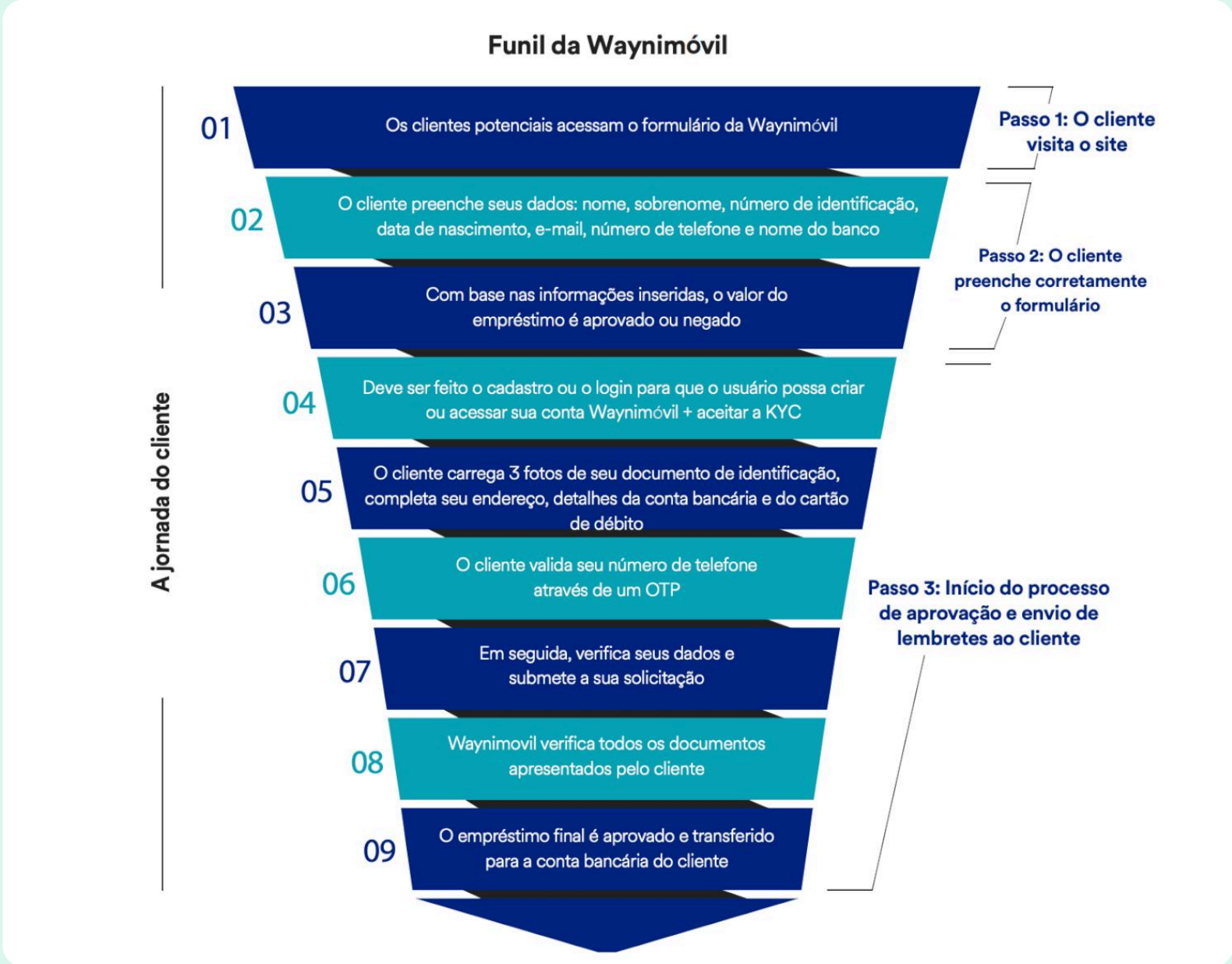
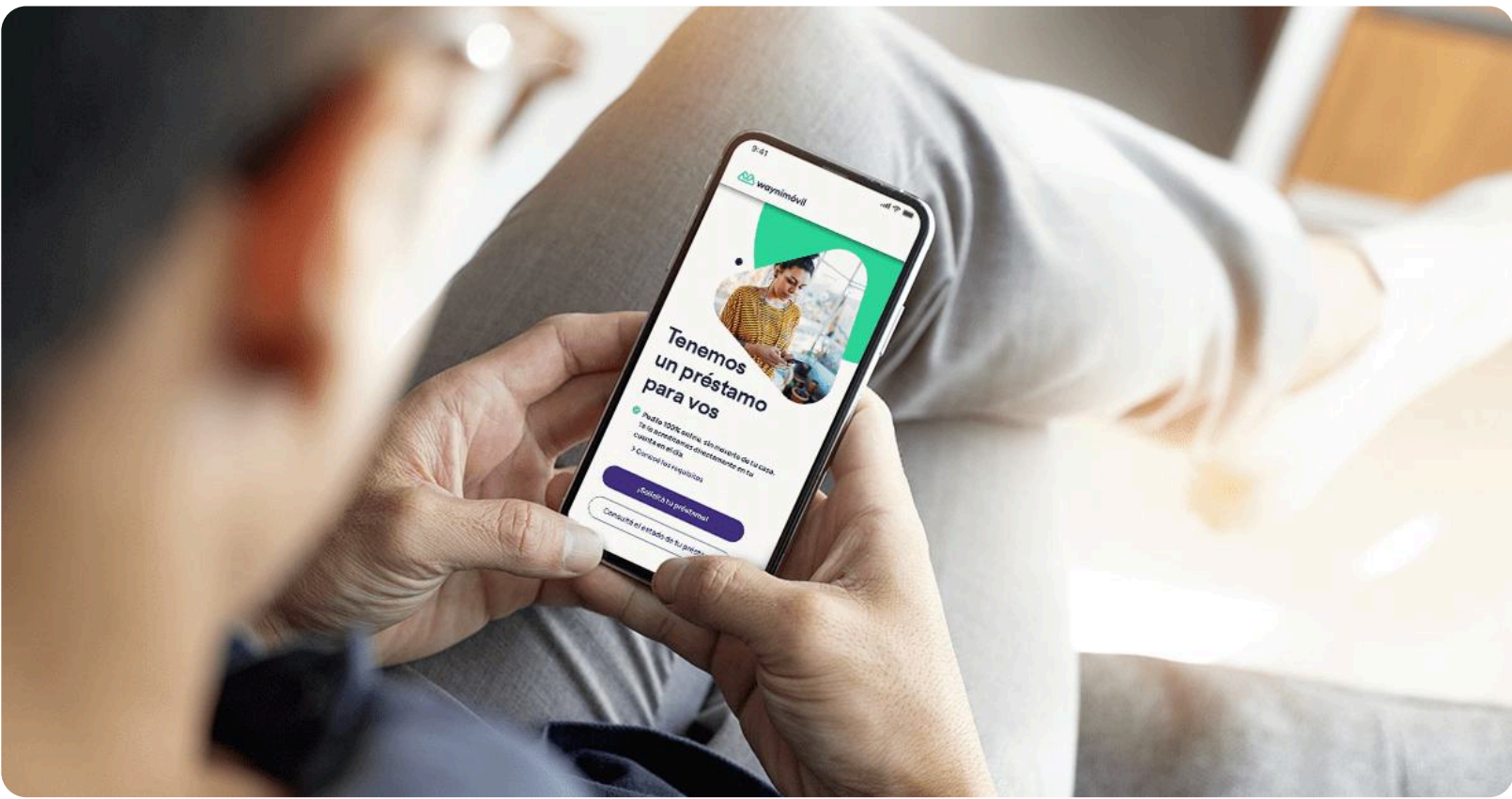
31.1%

de aumento da conversão global da etapa 1 para a etapa 2 como resultado da utilização de MoEngage Flows para o onboarding (taxa de conversão única de 15%)



WAYNIMÓVIL

Waynimovil é uma marca que fornece serviços financeiros e que procura promover uma mudança significativa para superar a desigualdade financeira. Por meio de um onboarding 100% digital e de um motor de decisão integrados, seus clientes acessam microcréditos diretamente em suas contas bancárias ou sacam de qualquer uma das empresas ou marcas de fintech para as redes não-bancárias argentinas. O app Waynimovil é confiável e utilizado por mais de 100.000 clientes em toda Argentina.



Desafio

Guiando o cliente desde o onboarding até o sign-up

O processo minucioso da Waynimovil para que seus clientes solicitem um empréstimo inclui 9 passos, listados a seguir:

Como observado na maioria das marcas líderes em serviços financeiros, uma vez que o processo para obter um empréstimo consiste em várias etapas, a Waynimovil buscou otimizar proativamente a jornada do cliente e ajudá-los a seguir em frente a partir do primeiro ponto de contato na landing do site para clicar no CTA "¡Solicita seu empréstimo", para iniciar o processo de solicitação. Eles também queriam aumentar o número de clientes que chegavam à última etapa no funil da Waynimovil, processando o crédito.



Coletar insights comportamentais e medir campanhas é crucial para nós, e analisar esses dados comportamentais e de eventos nos permite entender o que está funcionando melhor. Somos uma empresa orientada por dados e é essencial para nós termos uma visão holística 360° de nossos clientes". Graças ao MoEngage Flows, conseguimos automatizar as jornadas dos clientes e fazer mais conversões, eliminando pontos de fricção... Esta rapidez nos dá vantagem.



Eduardo E. Gómez
Líder de marketing, Waynimóvil

Products Used

- Omnichannel Flows**
Create connected experiences at every stage of customer journey across channels using [Omnichannel Flows](#).

Resultados

- O impacto da utilização dos MoEngage Flows incluindo os canais E-mail e SMS
- 2.5x Increase the number of loans within a year of using MoEngage
 - 31.1% Increase in overall conversion from Step 1 to Step 2 as a result of using MoEngage flows for onboarding (15% unique conversion rate)
 - Personalized Email Performance: 97.79% – delivery rate | 31.46% – CTR | 29.62% – open rates | 14.93% – conversation rates
 - Personalized SMS Performance: 22.94% – CTR | 35.11% – conversation rates

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.