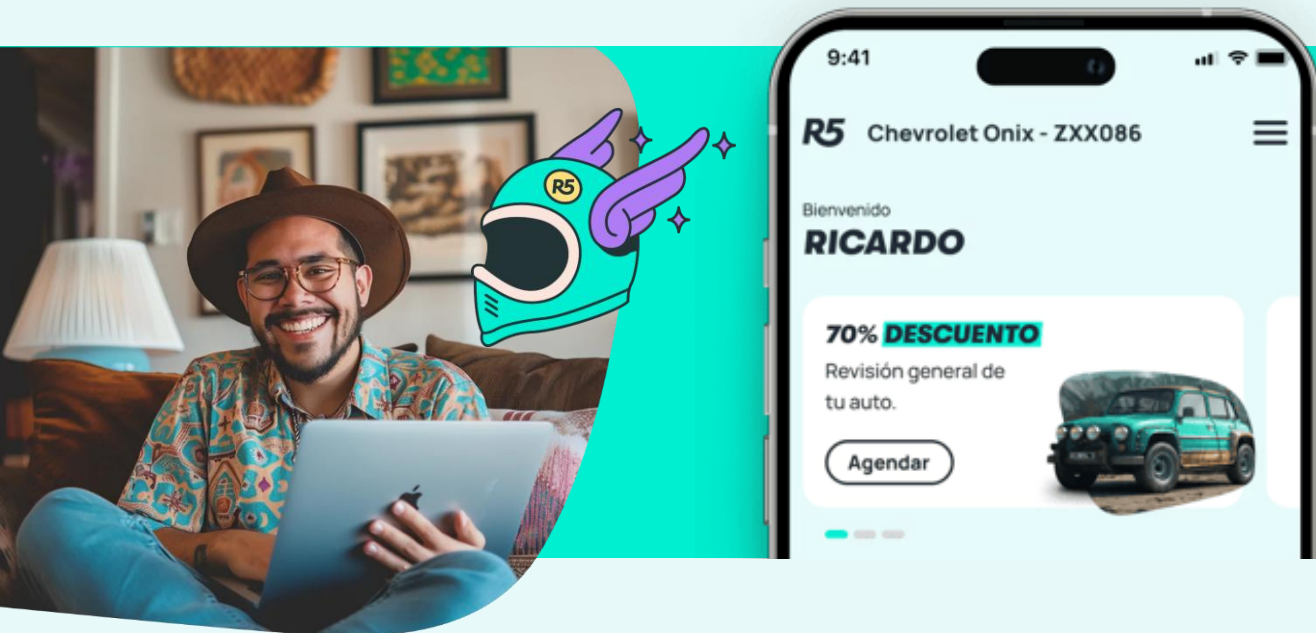


R5

Marketing automatizado que convierte: la fórmula de Grupo R5 para aumentar +22% sus ventas digitales



Sobre la empresa

R5 es una insurtech que simplifica la vida de los conductores en Colombia. Con un enfoque 100% digital, transforma trámites vehiculares tradicionalmente complejos en procesos rápidos y sencillos, permitiendo a millones de personas ahorrar tiempo, dinero y dolores de cabeza.

Actualmente, la App R5 es la #1 para propietarios de vehículos en el país, con más de 2 millones de descargas, y se ha consolidado como uno de los principales canales de venta de SOAT en Colombia.



Antes de implementar CleverTap, el envío de recordatorios era un proceso lento, demandante y propenso a errores. Además, en la app el equipo de marketing tenía poco margen de maniobra y dependía mucho del área de tecnología.

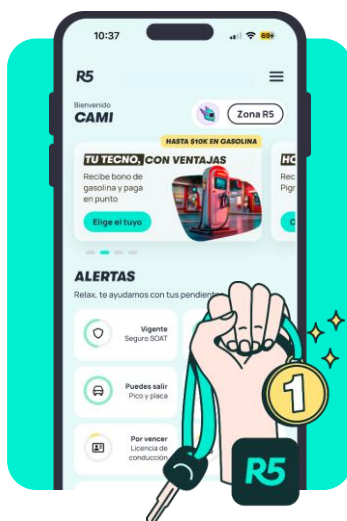
Esto limitaba el acceso a segmentaciones avanzadas y a automatizaciones en tiempo real, dificultando identificar los momentos ideales para comunicarse con cada usuario y optimizar la conversión en las etapas clave del embudo.

Desafíos

Los principales desafíos de R5 eran:



Aumentar la tasa de renovación de sus servicios



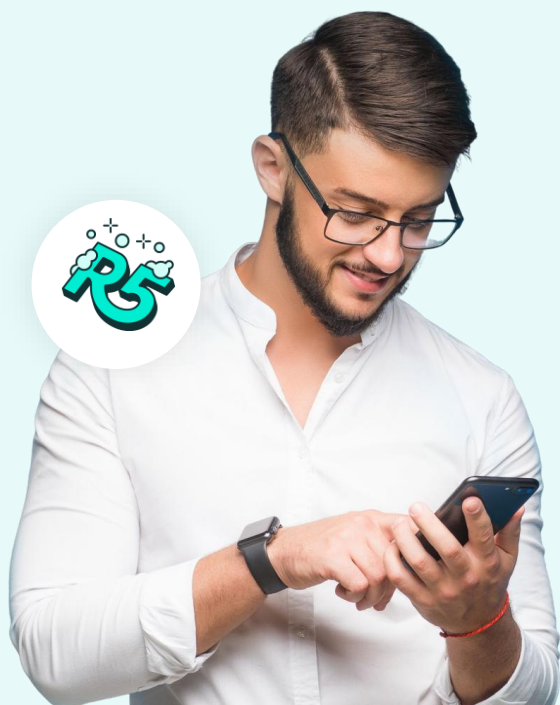
Mejorar la conversión y la retención en la app

Para lograrlo, necesitaban optimizar la experiencia de los recordatorios de vencimiento y ofrecer interacciones más personalizadas, que permitieran experimentar rápidamente y estar en el momento indicado para cada usuario.

Resultados

Los resultados no tardaron en evidenciarse.

Entre enero y agosto, R5 logró un crecimiento del +42% en MAUs de la app, alcanzando los 500.000 usuarios activos. Este crecimiento se tradujo en un aumento del +75% en la participación de la app dentro de los ingresos de la compañía, consolidándose como un canal que hoy aporta el 30% del total.



+42%

en MAUs de la app

500.000

usuarios activos



+75%

en la participación
de la app dentro de los
ingresos de la compañía

30% del total

+25%

Crecimiento en la
tasa de renovación
frente al año anterior

En paralelo, la tasa de renovación también mostró una mejora significativa:

Creció un +25% frente al año anterior, un resultado clave para fortalecer la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo de la empresa.

Próximos pasos

De cara al futuro, R5 planea escalar CleverTap como pilar central de su ecosistema digital.

La empresa busca consolidar un Data Lake unificado para enriquecer segmentaciones y automatizar aún más las comunicaciones multicanal.

Entre los próximos pasos están implementar personalización predictiva basada en IA para identificar usuarios con mayor propensión a comprar o de no renovar sus servicios, además de crear, expandir el uso de mensajes in-app y pop-ups contextuales —especialmente en su próxima aplicación móvil—, profundizar el análisis de cohortes y del LTV para optimizar campañas de retención, y fortalecer el uso de audiencias dinámicas para reimpactar usuarios con campañas de cross-sell y up-sell.



Con esta estrategia, R5 seguirá **transformando datos en acciones** que generan resultados concretos y sostenibles.

