



# Cómo Sicoob ES Aumentó sus Ingresos e Impulsó Productos Digitales con Email y SMS

Industria: **Servicios Financieros** | Región: **LATAM** | Website: **www.sicoob.com.br**

Funcionalidades Utilizadas

- Testes A/B
- Segmentación en tiempo real
- Journeys



**29%** aumento en la tasa de conversión

**15%** aumento en RPU

**56** campañas ejecutadas en 6 meses



“ Desde el punto de vista operativo, es excelente poder crear pruebas, medir recorridos y confiar en que todos esos datos están seguros. Como empresa, cambiamos nuestro mindset y empezamos a apostar más por lo digital, lo que nos permitió activar productos que no eran tan conocidos por el público y aumentar nuestras transacciones e ingresos.”

**Carol Bento**  
Gerente de Inteligencia de Mercado y Marketing de Sicoob ES

## Acerca de Sicoob

Sicoob Espírito Santo fue fundado en 1989 y forma parte del Sistema de Cooperativas de Crédito de Brasil, la mayor cooperativa financiera del país. Con presencia en todas las regiones, ofrece productos como cuentas, crédito, tarjetas, seguros e inversiones, siempre con enfoque en el desarrollo económico y social. Al analizar su base digital, identificó la oportunidad de aumentar ingresos y transacciones, incluyendo la reactivación de usuarios inactivos.

**1989** Año De Fundación | **+450K** Asociados En Línea | Presencia En Todo Brasil



## Lo Que Sicoob ES Buscaba Resolver con CleverTap

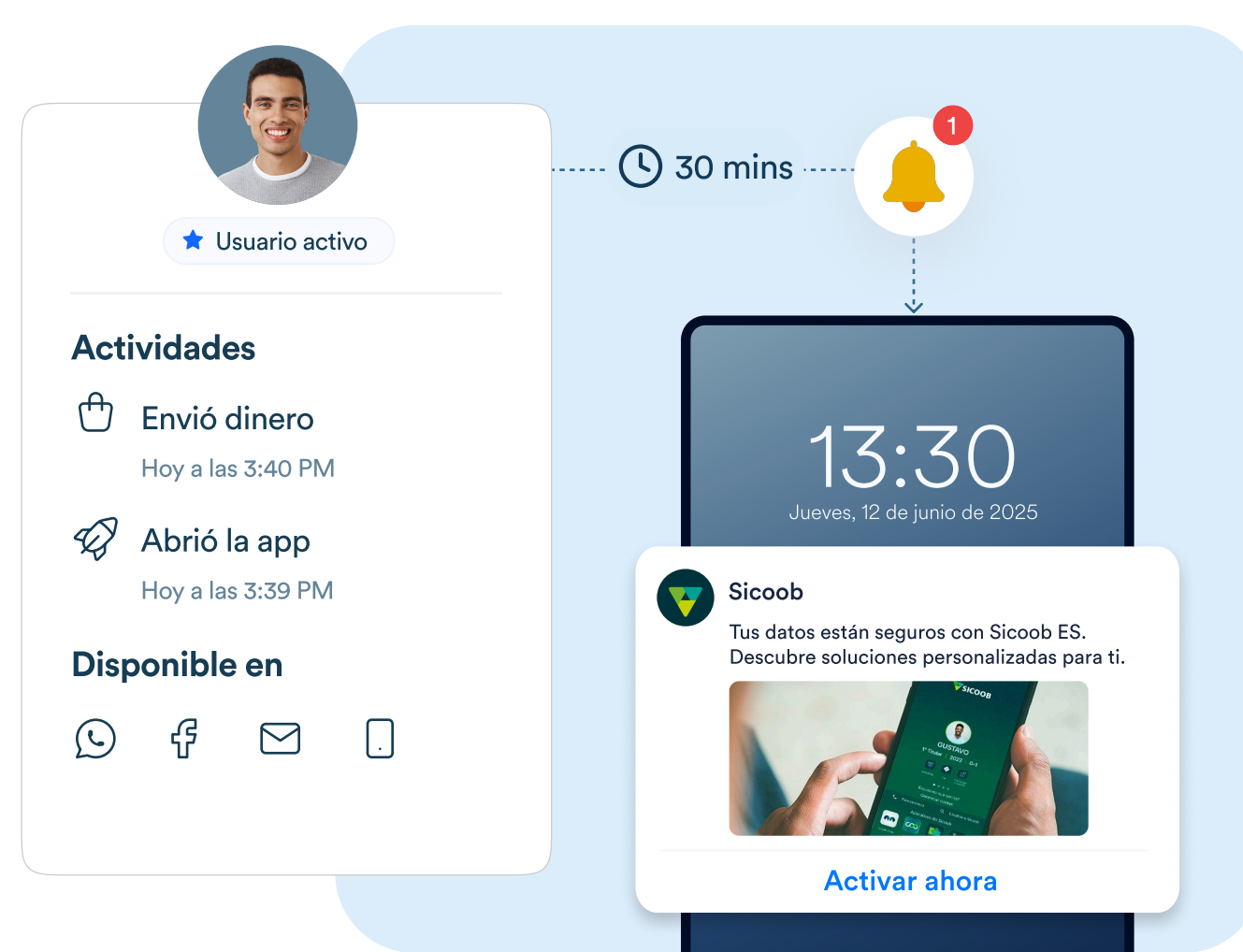
**01** Sicoob ES enfrentaba importantes limitaciones en la ejecución de campañas, especialmente por reglas internas que prohibían el uso de links en comunicaciones por email. Además, los datos de la integración con plataformas externas y limitaba acciones más avanzadas de marketing y personalización.

**02** El mercado financiero evolucionó rápidamente, exigiendo mayor personalización y conocimiento de la base de usuarios. El modelo anterior, centrado solo en el acceso a personas, dejó de ser suficiente. Se volvió esencial entender profundamente a los asociados y adaptar las comunicaciones y ofertas de forma más relevante.

## Cómo Sicoob ES Aprovechó CleverTap

### Integración rápida y segura

La integración con CleverTap se completó en aproximadamente dos meses, permitiendo centralizar y gestionar datos de forma segura. Esto dio acceso a información valiosa utilizada para crear campañas más efectivas, garantizando al mismo tiempo el cumplimiento con los requisitos de seguridad de los datos.

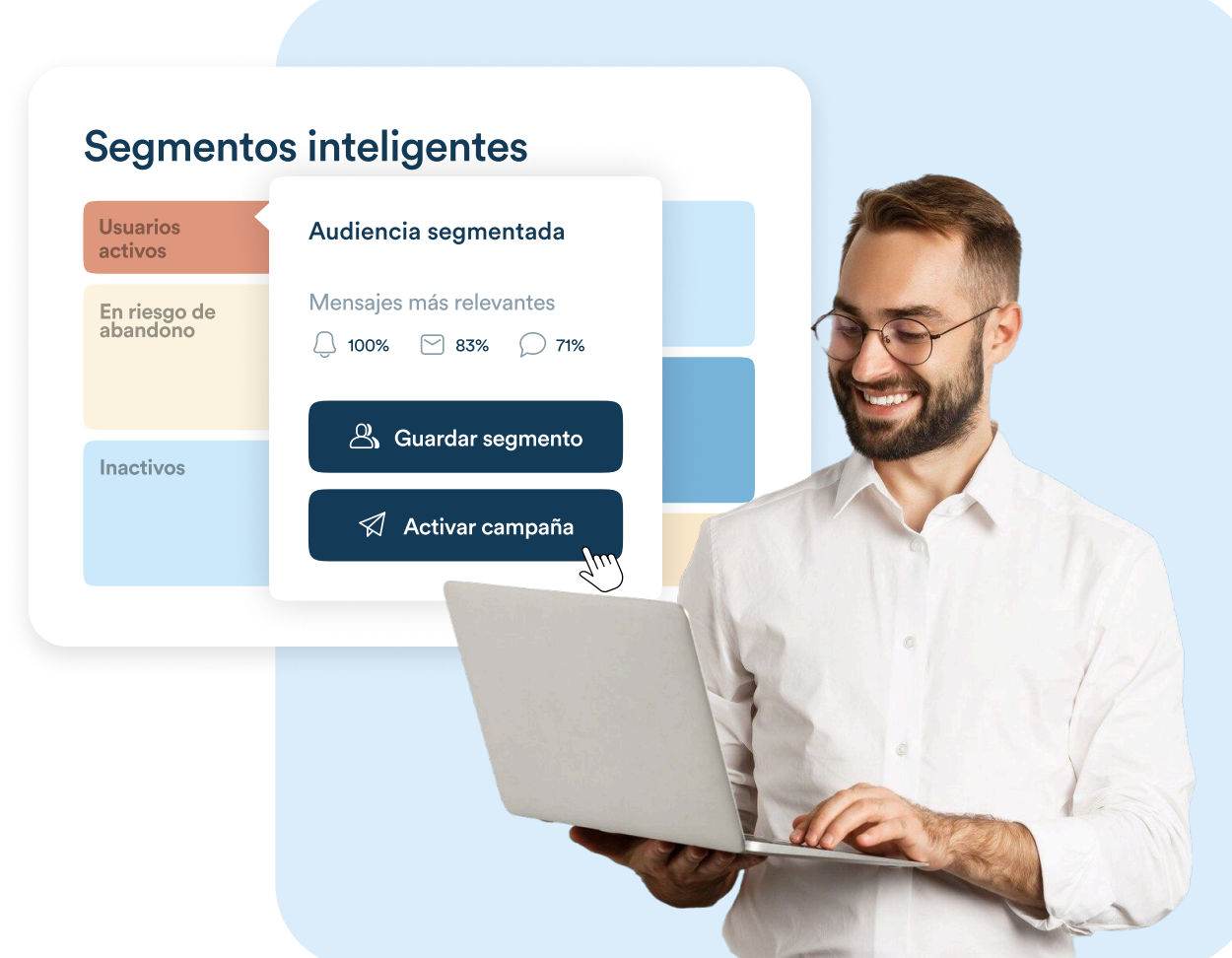


### Pruebas y medición continua

Después de la implementación, el equipo comenzó a ejecutar múltiples pruebas para entender las preferencias de los usuarios y medir el desempeño de los recorridos. Esto permitió optimizar campañas rápidamente con base en datos reales.

### Segmentación avanzada de audiencias

Aun sin el uso de links, Sicoob ES comenzó a segmentar su base en públicos específicos. Esto permitió enviar mensajes más relevantes a cada grupo, aumentando la efectividad de las campañas con comunicaciones claras y directas.



### Campañas por email y SMS

Todas las campañas se diseñaron utilizando únicamente email y SMS, respetando las limitaciones existentes. Con mensajes concisos y bien dirigidos, Sicoob ES logró resultados sólidos, demostrando que una buena estrategia de comunicación puede generar impacto incluso con restricciones técnicas.

“ Nuestros resultados fueron tan expresivos que queremos aumentar el número de productos promovidos y, como tendremos tres canales, empezaremos a trabajar con journeys. CleverTap aportó mucho a nuestra operación, por lo que ya estamos evaluando implementar la plataforma en otras regiones de Sicoob.”

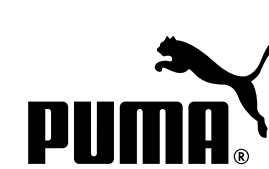
**Carol Bento**  
Gerente de Inteligencia de Mercado y Marketing de Sicoob ES



## Resumen & Lo Que Sigue

En los próximos seis meses, Sicoob ES planea incorporar WhatsApp a sus canales y seguir apostando por lo digital. Además, se crearán nuevas campañas enfocadas en ampliar la promoción de productos. En esta segunda fase, la estrategia se centrará en trabajar journeys y alcanzar usuarios que iniciaron su registro pero no lo completaron, además de evaluar la expansión de CleverTap a otras regiones.

Con la confianza de más de 2000 marcas que impulsan más de 300 mil millones de notificaciones push cada mes.



¿Te encantaron los resultados? Creamos los tuyos juntos.

[Solicita una demo](#)

