



Cómo Monet aumentó conversión, redujo CAC y mejoró la rentabilidad con CleverTap

Industria: **Servicios Financieros** | Región: **LATAM** | Website: **www.monet.com.co**

Funcionalidades Utilizadas: **Journeys** | **Segmentación en tiempo real**

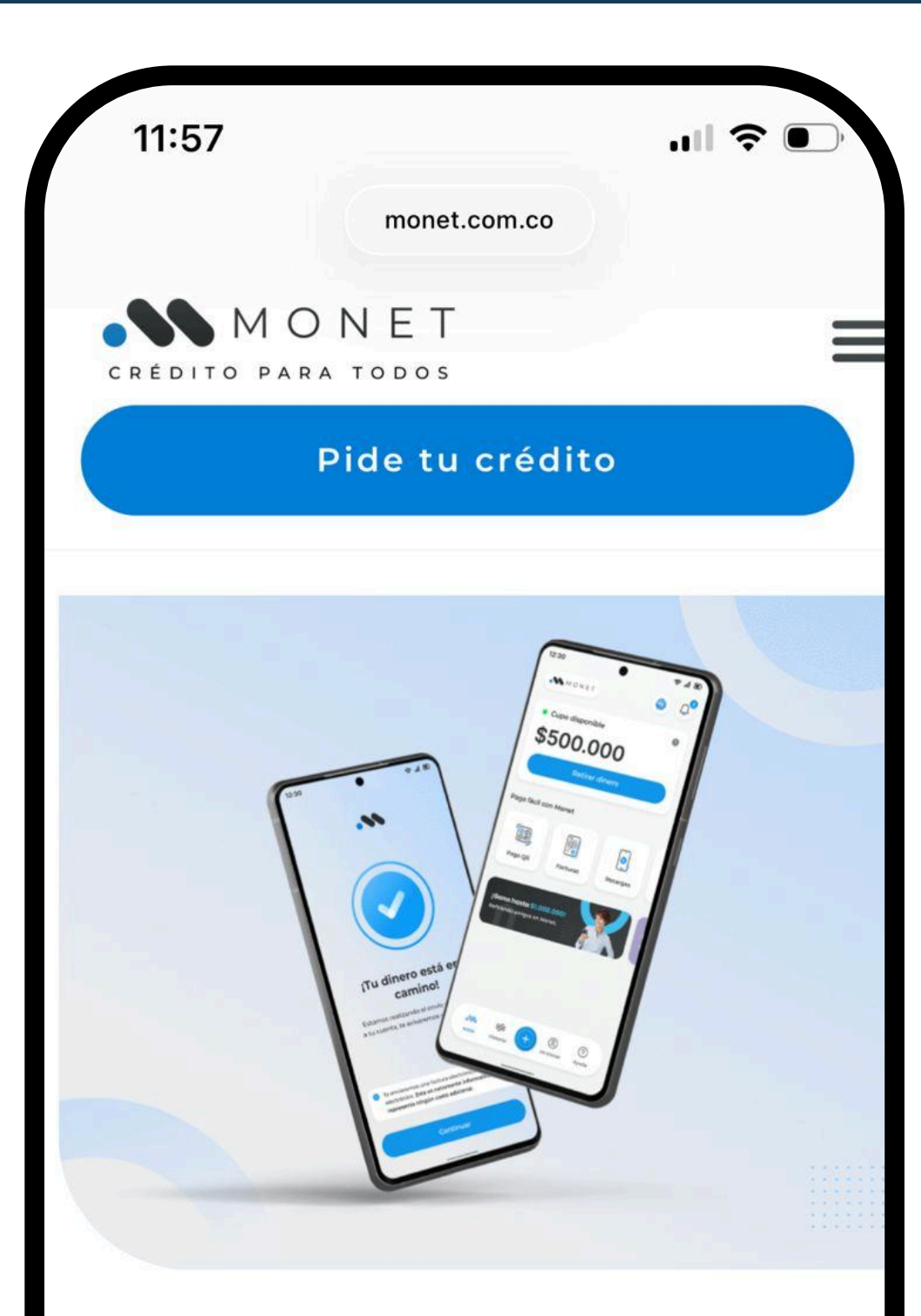


+20% conversión con segmentación y micro journeys | **-15%** reducción en CAC | **+10%** de aumento en la activación de usuarios inactivos

Sobre Monet

Monet es una compañía fintech enfocada en microcréditos, con una solución basada en Open Banking que permite ofrecer facilidad de pago, análisis de crédito alternativo y acceso digital a servicios financieros. La empresa opera con un ecosistema centrado en el usuario, impulsando la inclusión financiera a través de canales como app, web y WhatsApp.

+2.500.000 Créditos Otorgados | **+900K** Usuarios Registrados | **\$46.3M** USD En Créditos Entregados



Lo Que Monet Buscaba Resolver con CleverTap

01

Reducir CAC y mejorar conversión inicial. Monet necesitaba optimizar su estrategia de adquisición en un mercado competitivo. El foco estaba en disminuir el CAC y mejorar la conversión en las primeras etapas del funnel, asegurando mayor eficiencia en el crecimiento y mejor flujo hacia las siguientes fases del journey.

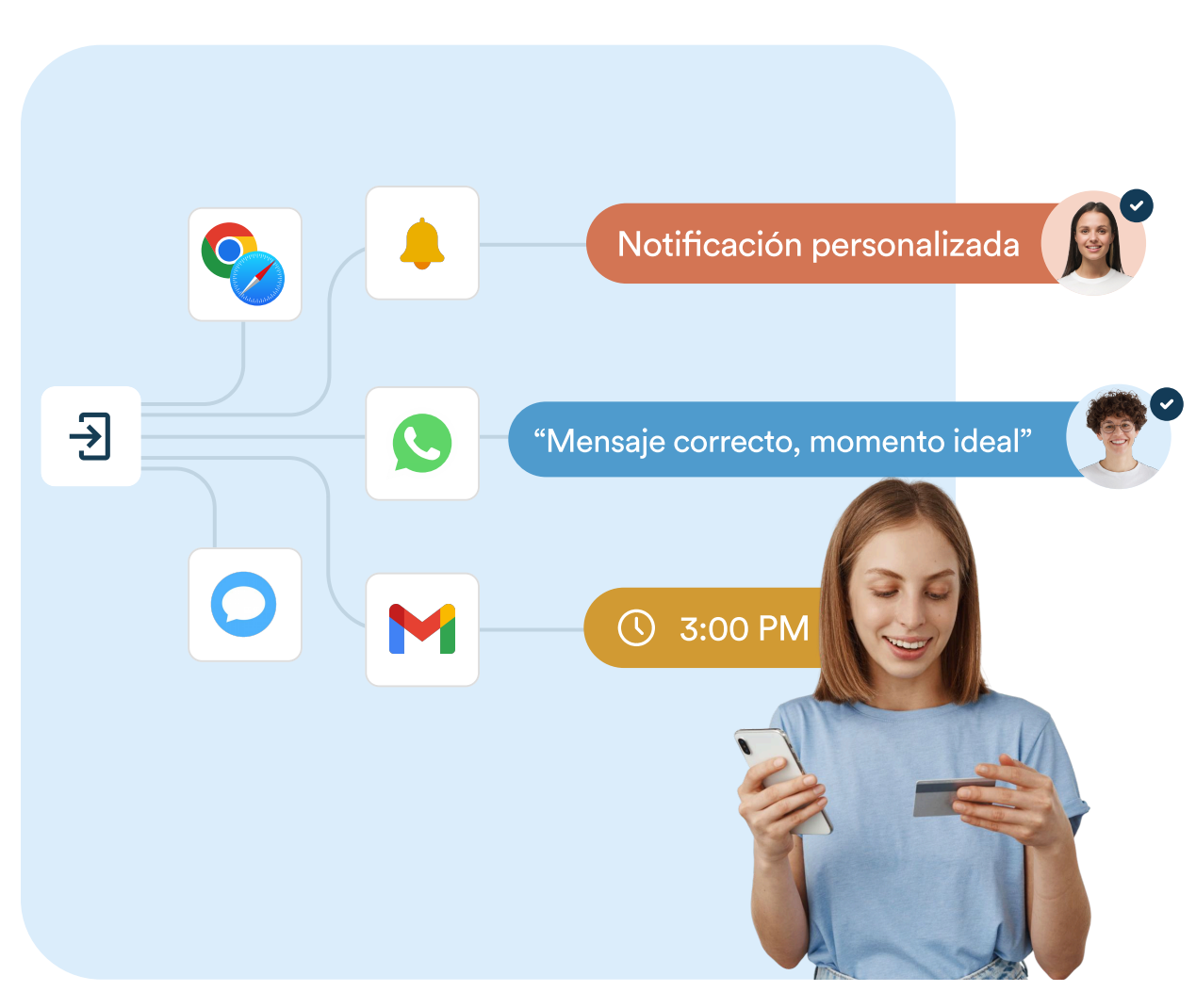
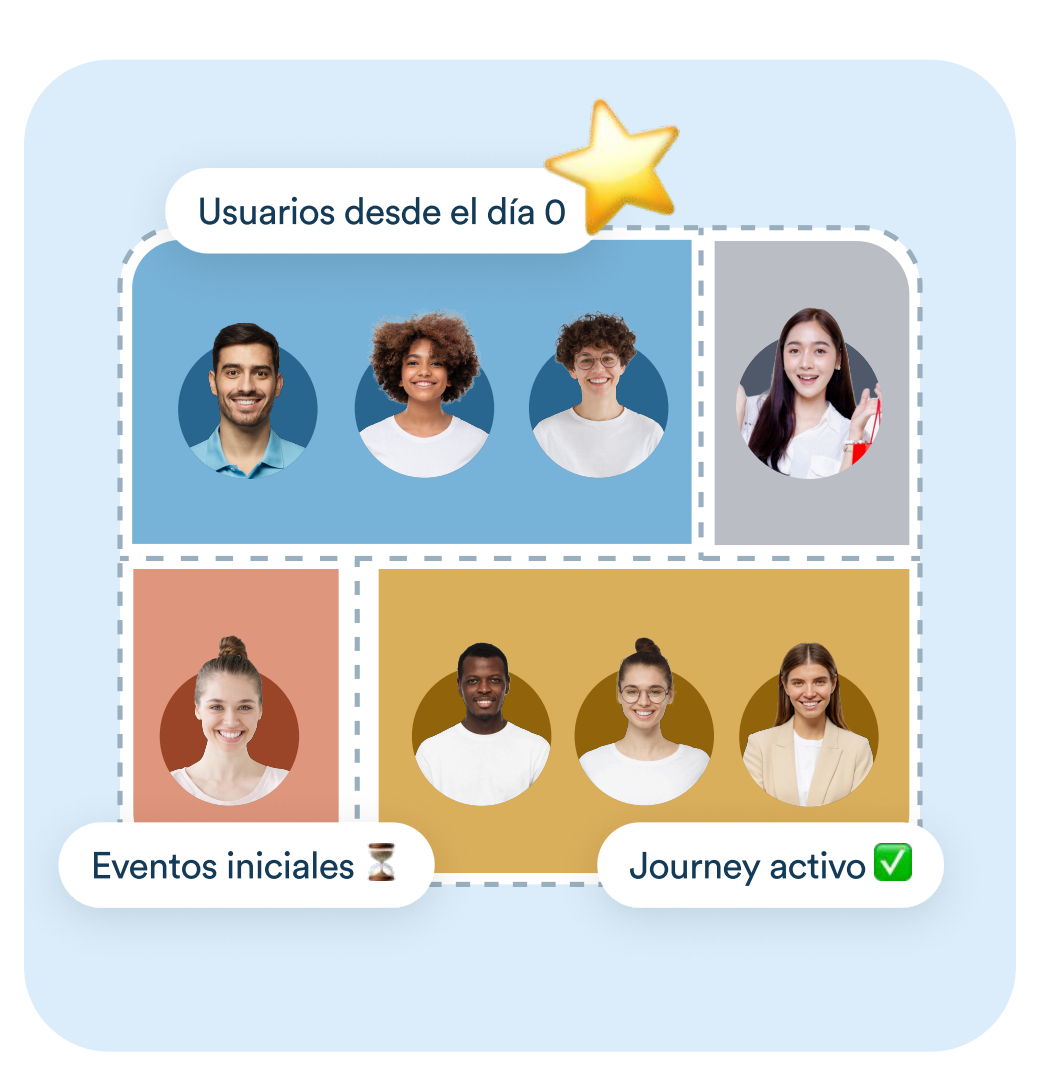
02

Aumentar recurrencia y reactivar usuarios. La compañía buscaba mantener a los usuarios activos dentro del ecosistema y recuperar usuarios inactivos. Era clave incrementar la recurrencia mensual y el uso de los servicios, maximizando el LTV sin aumentar la inversión en adquisición.

Cómo Monet Aprovechó CleverTap

Visibilidad total del journey

Con el ecosistema Monet + CleverTap, la empresa obtuvo visibilidad desde el día 0 del usuario, permitiendo entender el comportamiento completo dentro del funnel. A partir de esta visibilidad, se construyeron journeys activados por eventos y propiedades que guían al usuario paso a paso, desde el registro hasta la conversión. Esto permitió mejorar la conversión en etapas tempranas y asegurar un mayor flujo hacia las siguientes fases del funnel.

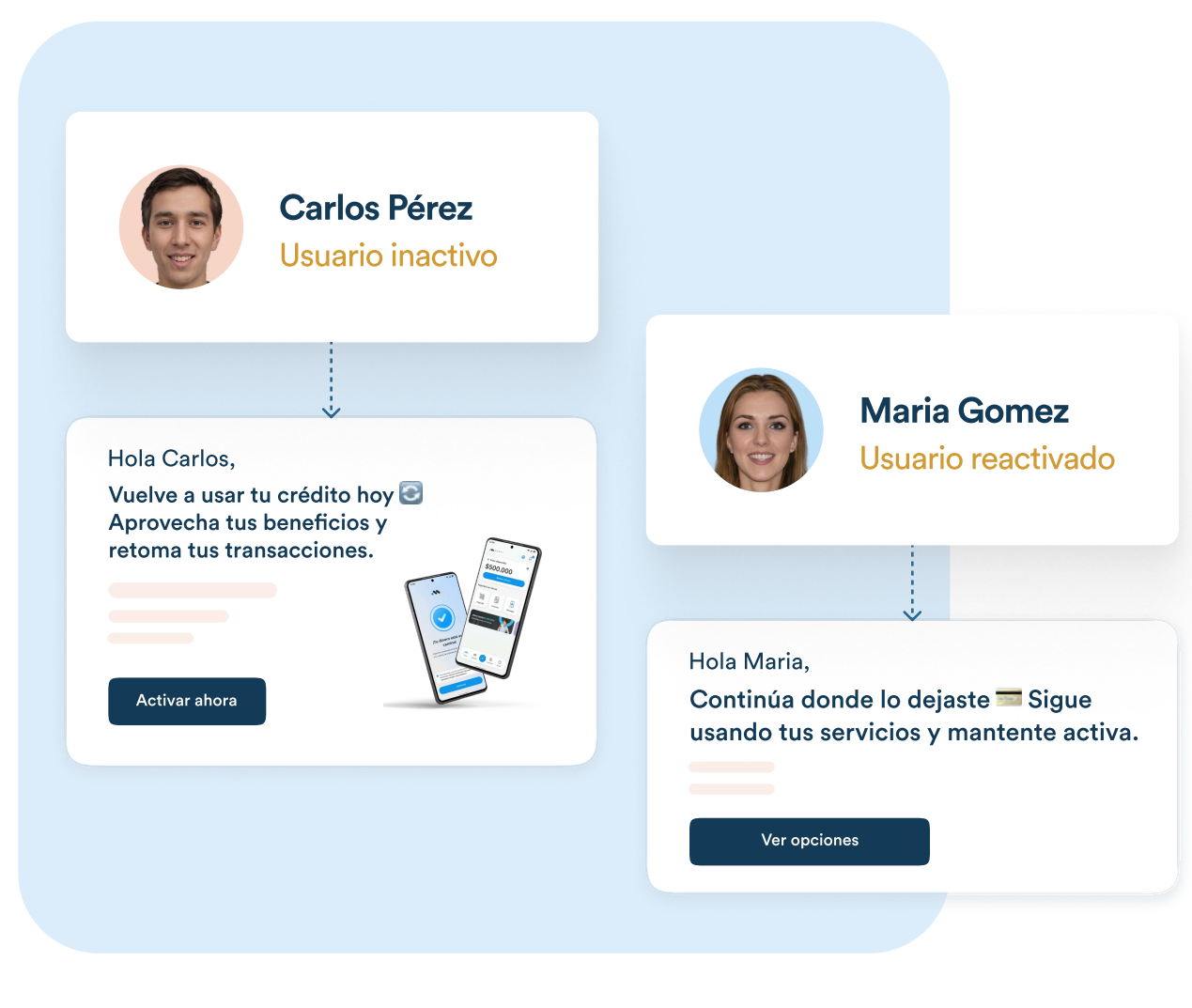


Segmentación y micro journeys

Monet implementó segmentación avanzada combinada con campañas personalizadas y micro journeys diseñados según el comportamiento del usuario. Esto permitió impactar a cada usuario con el mensaje correcto en el momento adecuado, aumentando la relevancia de la comunicación. Como resultado, se alcanzó un 20% de conversión, optimizando el desempeño en etapas clave del funnel y mejorando la eficiencia general de las campañas.

Optimización del funnel y CAC

A través de campañas iniciales masivas, Monet logró generar volumen en el funnel y luego optimizarlo mediante segmentación y control del journey. Esta estrategia permitió mejorar la conversión general en un 2% y reducir el CAC en un 15%. La combinación de visibilidad de datos, segmentación y control 360 del usuario hizo posible escalar la adquisición de manera más eficiente y rentable.



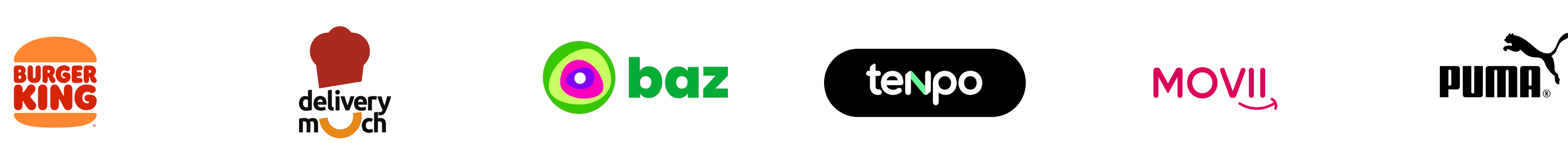
Retención y reactivación sin costo

Utilizando el mapeo 360 del journey y los eventos de comportamiento, Monet identificó usuarios inactivos dentro del ecosistema. A partir de esto, activó campañas de reactivación con push notifications sin costo, permitiendo recuperar usuarios con inversión \$0. Esto no solo redujo la presión sobre adquisición, sino que también aumentó el LTV, logrando que estos usuarios representen hasta el 15% de las transacciones mensuales.

Resumen & Lo Que Sigue

Utilizando el mapeo 360 del journey y los eventos de comportamiento, Monet identificó usuarios inactivos dentro del ecosistema. A partir de esto, activó campañas de reactivación con push notifications sin costo, permitiendo recuperar usuarios con inversión \$0. Esto no solo redujo la presión sobre adquisición, sino que también aumentó el LTV, logrando que estos usuarios representen hasta el 15% de las transacciones mensuales.

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