

CLIENTE

Round · Merit Money

Análise RFM

Implementação de Análise Comportamental para
Escalonamento de Engajamento e Retenção

RECÊNCIA · FREQUÊNCIA · VALOR

Análise Estratégica de Dados para Cultura Ágil

A Plataforma Round

Plataforma de Merit Money focada em reconhecimento contínuo e colaborativo em ambientes de cultura ágil.

Transforma o feedback entre colegas em bonificações tangíveis, fortalecendo o engajamento e valores organizacionais através da troca de moedas digitais.

Desenvolvemos uma adaptação da metodologia RFM (Recência, Frequência e Valor Monetário) para mapear o comportamento de reconhecimento dos usuários.

01 Falta de Dados Acionáveis

A empresa precisava de um mecanismo que traduzisse a "saúde" do programa em dados que orientassem decisões estratégicas de crescimento.

02 Risco de Desengajamento (Churn)

Dificuldade em identificar usuários em risco de abandono ou com alta frequência de uso, mas baixo valor percebido nas doações.

03 Necessidade de Escala

Para escalar entre unidades de negócio, era fundamental entender o comportamento de doação e personalizar ações de marketing e produto.

De intuição à previsibilidade comportamental

Transformamos o comportamento de doação

em uma estratégia de crescimento sustentável e retenção ativa.

01

Da Intuição à Previsibilidade

A gestão da plataforma deixou de agir por intuição e passou a operar com base em previsibilidade comportamental, identificando padrões antes invisíveis nos dados de doação.

02

Segmentação Estratégica

Ao segmentar os usuários por níveis de atividade e valor, criamos uma matriz que transformou dados brutos em grupos estratégicos — de Embaixadores a Desconectados.

03

OKRs de Longevidade

Definimos OKRs específicos que garantem a longevidade e o impacto cultural da ferramenta nas organizações, com metas mensuráveis por segmento de usuário.

Resultados em Números

04

Grupos de Recência Alta e Baixa · Ações automatizadas · Campanhas direcionadas

+15%

Lifetime Value (LTV)
dos Embaixadores

60%

Taxa de engajamento
em comunicações exclusivas

50%

Redução na migração para
usuários Críticos/Desconectados

01

Aumento de LTV

15% de aumento no Lifetime Value das moedas doadas pelo grupo de usuários classificados como "Embaixadores" do programa.

02

Engajamento Alto

60% de taxa de engajamento (abertura de e-mails e pesquisas) em comunicações exclusivas para defensores do programa.

03

Reativação Efetiva

30% de taxa de reativação esperada para usuários em risco moderado através de campanhas de incentivo direto.

04

Contenção de Churn

50% de redução no número de usuários que migram de "Risco Moderado" para "Desconectados/Críticos" com intervenções preventivas.