

**Burger King alcança um  
CTR 25% maior  
comparado à média da  
Indústria com  
Engajamento  
Personalizado na Web**





Estamos extremamente satisfeitos com os resultados do uso do web suite da Insider e do web push para web e web mobile. Os recursos de personalização da Insider nos permite personalizar nossas notificações para fornecer conteúdo altamente relevante e individualizado aos nossos clientes. Usando esses recursos, conseguimos melhorar significativamente nosso valor médio de pedido, CTRs e conversões em apenas dois meses.

Dmitriy Yakovlev  
*Head de Marketing @Burger King*

# Sobre o Burger King

---

Com mais de 11 milhões de pessoas visitando uma loja BURGER KING®, globalmente, a rede de hambúrgueres fast-food é a segunda maior do mundo. Fundado em 1954, o Burger King opera em quase todos os países do Hemisfério Ocidental e na maior parte da Europa e Leste Asiático. O sucesso do Burger King vem de sua taxa de crescimento (2%), que é superior à de seus concorrentes, que é de apenas 0,5%.



1954



30,000+



75+ países



18,838+ lojas



# Web Suite da Insider entrega engajamento e melhora o AOV

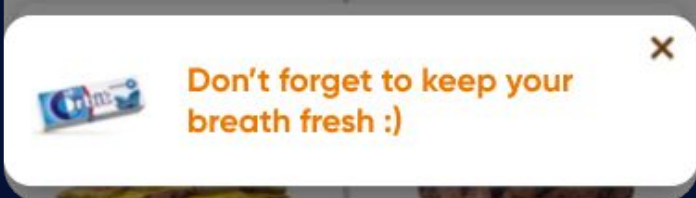
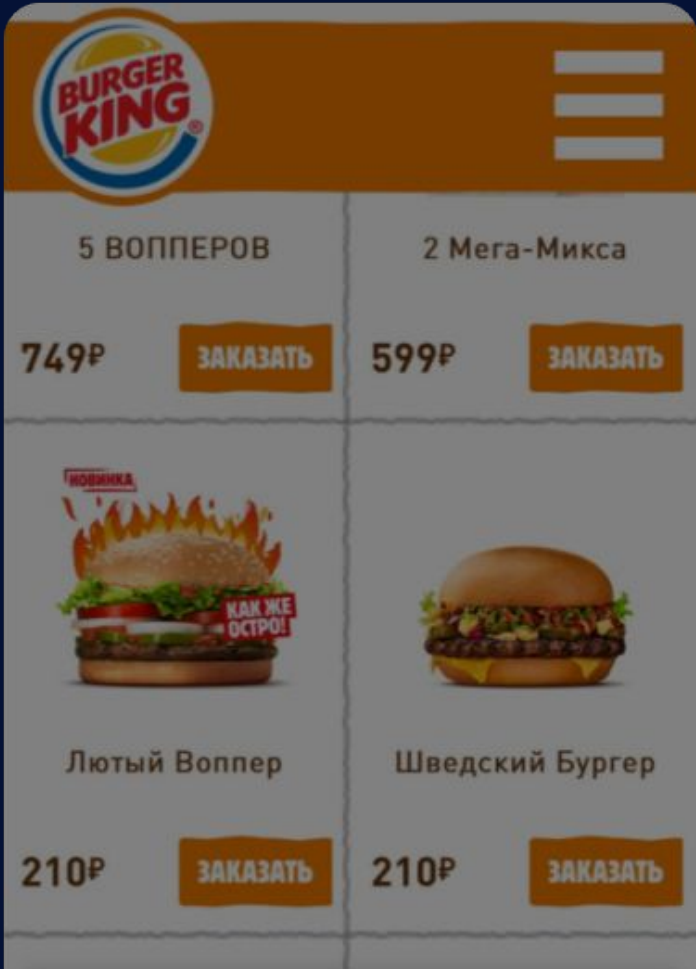
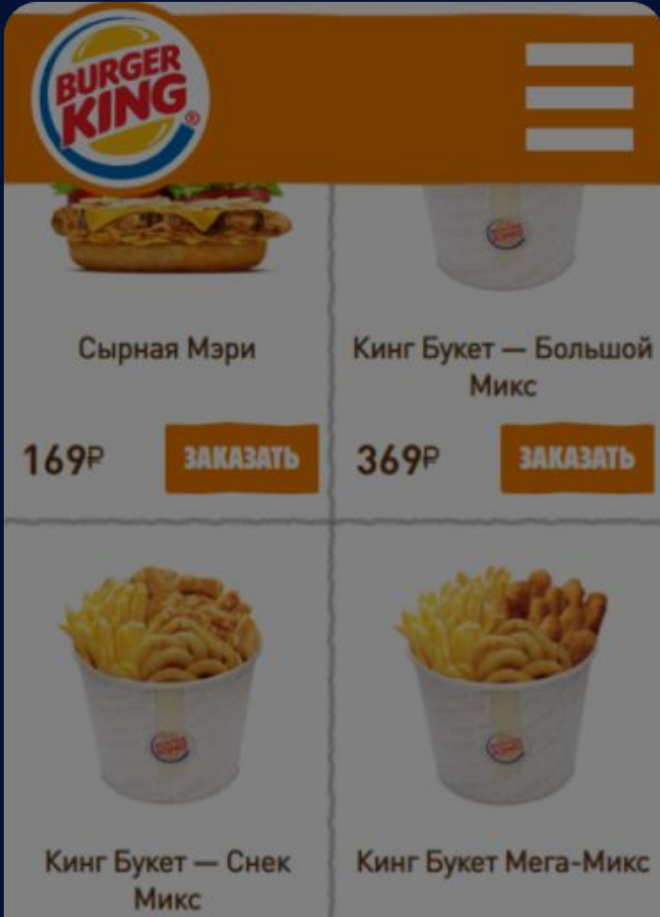
---

O Burger King (BK) queria melhorar o valor médio de pedido (AOV) em seu site e percebeu que o cross-selling de itens era a chave para conquistar isso. O Burger King estava procurando uma plataforma que permitisse promover proativamente itens relevantes para compradores (cross-selling) em seus canais da web e da web mobile. Junto a isso, eles queriam envolver os visitantes do site com destaques de conteúdo atraentes que os motivassem em suas jornadas de compra.

Trabalhando ao lado do Account Manager da Insider, o Burger King começou a usar as **notificações Web Push e o gerenciamento de banners** para melhorar o engajamento de cross-selling. Os usuários que já tinham itens no carrinho foram incentivados a pedir complementos como refrigerantes e batatas fritas em seus pedidos.

Os acionadores do Web Push identificavam os usuários que tinham mais de dois itens no carrinho e ofereciam esses complementos por meio de sobreposições. Como resultado, o BK observou um **aumento na taxa de conversão 25% acima da média do setor.**

**25%**  
Melhor CR  
comparado à  
média do  
setor



# Taxa de conversão aprimorada através de engajamento onsite customizado baseado no comportamento do usuário

---

O Burger King queria oferecer engajamento personalizado onsite para os usuários com base no comportamento de cada um deles, em uma tentativa de melhorar as principais métricas. Eles queriam um web-suite que fosse capaz de **oferecer engajamentos personalizados na web.**

Trabalhando em conjunto com a equipe de Account Management da Insider, o Burger King lançou 11 campanhas de 'banner' onsite que visavam engajar os usuários com base em seu comportamento. O Burger King executou essas campanhas na web e na web mobile, impactando usuários usando **web push e onsite overlays.**

Essas campanhas push segmentadas e de conversão geraram engajamento tanto na web como em mobile, resultando em **uma CTR de 10,04%, enquanto a média do setor é de apenas 6,7%.**

ROYAL BURGERS WILL ARRIVE  
STRAIGHT TO YOUR HOME



ДОСТАВКА  
от 30 минут

burgerking.ru



Stay Home  
order delivery

Google Chrome •  
burgerkingru.inone.useinsider.com

Заказать

10.04%  
CTR 3X maior do  
que a média da  
indústria

YOU SHOULD  TASTE IT!


НОВИНКА  
ШРИМП  
РОЛЛ



ДОСТАВКА  
от 30 минут

burgerking.ru



 Saving everyone who is at  
home from hunger  
order delivery

Google Chrome •  
burgerkingru.inone.useinsider.com

Заказать

## O que vem por aí

---

O Burger King vai testar o Mobile Web Suite da Insider em uma tentativa de procurar soluções inovadoras que ajudem sua estratégia de engajamento mobile. Com esta POC, o Burger King espera reforçar o engajamento em suas plataformas web e web mobile, trazendo uma verdadeira personalização para seus clientes, impulsionado pelas soluções da Insider.





# Sobre a Insider

---

Insider – a plataforma cross-channel para experiências individualizadas – permite que os profissionais de marketing conectem dados de diversos canais e sistemas e prevejam o comportamento futuro dos seus clientes por meio de IA. Os profissionais de marketing utilizam a Insider para oferecer experiências personalizadas em canais como Web, App, Web Push, Email, SMS, Aplicativos de mensagens (WhatsApp, Facebook Messenger, RCS), anúncios e muito mais.

Recentemente a Insider anunciou sua rodada de financiamento da Série D de US\$ 121 milhões, liderada pela QIA e acompanhada por Sequoia, Riverwood Capital, 212, Wamda Capital, Esas Private Equity e Endeavor Catalyst. Com esse marco, a empresa se torna o 9º Unicórnio SaaS B2B do mundo e 1º na América Latina e na Turquia e um dos poucos unicórnios SaaS fundados e liderados por mulheres no mundo. Insider foi destaque no Gartner Magic Quadrant para Multichannel Marketing Hubs 2020 e The Forrester Wave para Cross-Channel Campaign Management 2021. A empresa foi nomeada a líder # 1 em Mobile Marketing Software e Redes de Personalização da G2, com uma classificação de 4,6 / 5 baseada 100% nas análises dos usuários, 17 trimestres consecutivos.

AVON

ESTÉE LAUDER

PHILIPS

SAMSUNG



hunkemöller



MAC



GAP



[info@useinsider.com](mailto:info@useinsider.com)

[www.useinsider.com](http://www.useinsider.com)