

CASO DE SUCESSO

Como a Cogna Educação aproveitou os recursos de CDP, Architect e Web da Insider para atingir um ROI de 7X e uma conversão de leads 52% mais rápida em três meses

Architect

CDP

Web Channel



7X ROI em 3 meses

52% mais rápida na conversão de leads

30% de aumento do CVR



Nosso investimento na Insider realmente valeu a pena significativamente. O ROI desse investimento é evidente, e continuamos a ver valor na parceria. As contribuições da Insider transformaram dramaticamente nossos negócios.

Gerente de Marketing

cogna
EDUCAÇÃO

Sumário Executivo

A Insider, junto com seu parceiro de implementação, Lima Consulting, permitiu que a Cogna Educação integrasse dados online e offline por meio de seu CDP e fornecesse uma visão unificada dos clientes. Isso permitiu que eles entregassem campanhas personalizadas em tempo real em vários canais, incluindo seu site, WhatsApp, SMS, e-mail, Google, Meta e TikTok. Com o Web Suite da Insider, a Cogna Educação implementou inúmeras personalizações e continua adicionando mais à medida que aprende sobre seus usuários. Os resultados levaram a um ROI de 7X em 3 meses e conversão de leads 52% mais rápida.

Sobre a Cogna

A Cogna Educação é uma das maiores empresas de educação do Brasil. Atua em diversos segmentos do setor educacional, incluindo educação básica, superior e continuada. A empresa conta com marcas reconhecidas como Kroton, Vasta Educação e Saber. Seu foco principal é oferecer soluções educacionais inovadoras e de alta qualidade, utilizando tecnologia e metodologias modernas para promover o aprendizado e o desenvolvimento dos alunos.

Por que a Insider?

A decisão da Cogna Educação de implementar o Insider foi baseada em dois pontos cruciais. Primeiro, havia uma necessidade de dados organizados e automação, que o CDP da Insider poderia fornecer para reunir dados online e offline. Segundo, eles estavam procurando um parceiro que pudesse dar suporte à edição em tempo real, adaptação e ativação da experiência do cliente. A Insider não apenas resolveu isso, mas também ofereceu facilidade de uso na construção de campanhas e público para a equipe de marketing. A decisão foi reforçada ainda mais pelos preços transparentes da Insider e avaliações de usuários verificadas de forma independente pela Gartner e G2.

Com a confiança de +1.200 marcas ao redor do mundo

SAMSUNG

GAP

L'OREAL

Santander

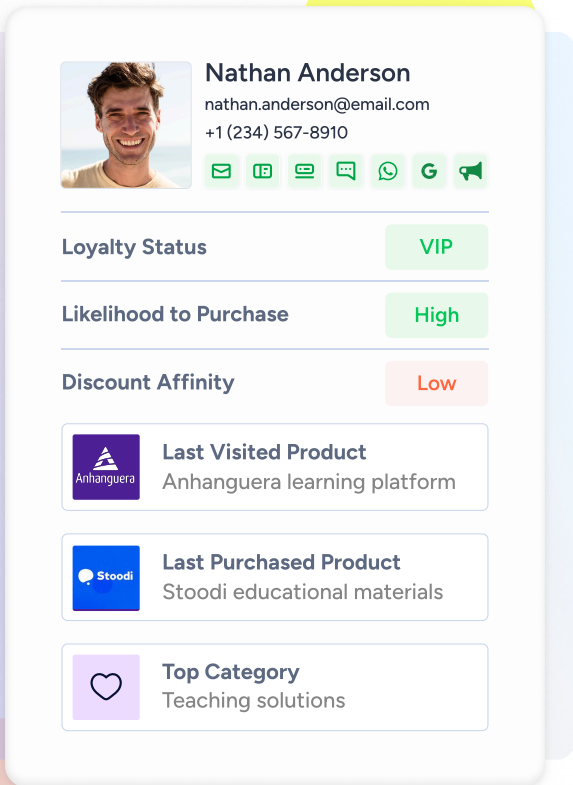
Virgin

TOYOTA

MAC

[Agende uma demo](#)

Unificar os dados online e offline da Cogna Educação em uma única plataforma



Nathan Anderson
nathan.anderson@email.com
+1 (234) 567-8910

Loyalty Status VIP

Likelihood to Purchase High

Discount Affinity Low

Last Visited Product
Anhanguera learning platform

Last Purchased Product
Stoodi educational materials

Top Category
Teaching solutions

O desafio

Anteriormente, os dados armazenados no BigQuery do Google exigiam intervenção repetitiva e manual de uma equipe de engenharia de dados com recursos limitados, criando gargalos e retardando os processos. Esse problema foi exacerbado por preocupações sobre perda de dados devido à iminente eliminação gradual de cookies de terceiros no Chrome. A Cogna Educação precisava de uma maneira de eliminar silos de dados e ativar dados valiosos de clientes on-line e off-line para a equipe de marketing.

A solução

Com o **CDP** da Insider, a Cogna Educação consegue reunir dados online e offline em uma única plataforma. Agora, a empresa consegue manter perfis unificados para todos os seus usuários, agregando informações de diferentes fontes. Com essas informações, a Cogna consegue ter uma visão melhor dos seus usuários, sabendo quem eles são e seus comportamentos históricos e atuais. Isso facilita a criação de segmentação e personalização muito mais avançadas em campanhas de marketing em todos os canais, como em seu site, WhatsApp, SMS, e-mail, Google, Meta ou TikTok.

Os resultados

Visão 360°

dos clientes

Dados utilizáveis

pelo time de marketing



Da limpeza de dados à ativação, seja online ou offline, garantir que esses dados estejam realmente conectados entre diferentes pilhas de tecnologia é um destaque, tanto em termos comerciais quanto estratégicos.

Bernardo Marotta
Diretor de Marketing

cogna

Ofereça jornadas em tempo real em todos os canais

O desafio

Mesmo quando a Cogna Educação importava dados manualmente para sua antiga ferramenta de automação de marketing, ela falhava em suportar edição, adaptação e ativação em tempo real da experiência do cliente quando os dados estavam lá. Na melhor das hipóteses, todas as comunicações eram enviadas um dia depois do dia de envio desejado, o que era muito lento em termos de causar um impacto positivo na experiência do cliente.

A solução

A Cogna Educação conseguiu conectar todos os seus eventos em tempo real no Insider, permitindo que eles construíssem uma jornada completa do usuário do início ao fim em tempo real usando o Architect, aprimorado pelo Next Best Channel, including **Onsite, Push Notifications, SMS, WhatsApp, Email, App, e Ads (Meta/Google/ TikTok)**.

Quando um evento ocorre, a comunicação segue imediatamente. Isso traz benefícios óbvios para a experiência do usuário e taxas de conversão. Um exemplo é o tempo crítico entre o registro do usuário e a inscrição. Com o Insider, a Cogna Educação converte leads 52% mais rápido.



Com o Insider, o tempo que um usuário levava do registro à inscrição foi reduzido em 52%. Atribuo muito disso à experiência em tempo real porque, antes, demorava até um dia para enviar uma confirmação após o registro. O resto da jornada também demorava mais de um dia para que as comunicações corretas fossem enviadas. Agora, tudo é em tempo real.

Bernardo Marotta
Diretor de Marketing

cogna



Condition 01

Condition 02

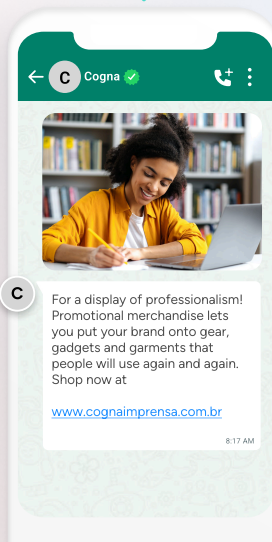
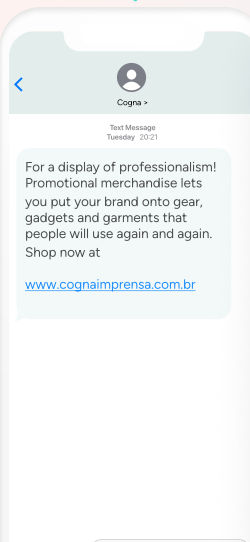
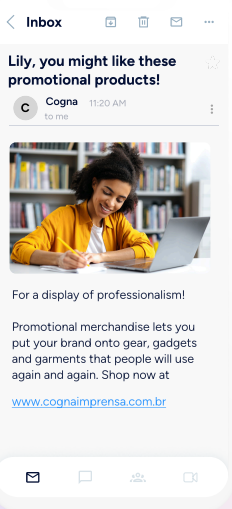
Condition 03



Email

SMS

WhatsApp



Os resultados

52%

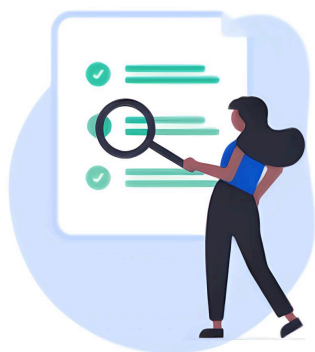
mais rápida na conversão de leads

99.3%

de taxa de entrega

CASO DE USO #3

Personalize a experiência do site de acordo com o status do funil de cada usuário



Termine já sua matrícula!

Acesse agora o portal do aluno
e dê o aceite no contrato.

Acessar portal

O desafio

Uma das principais dificuldades da Cogna Educação era entender verdadeiramente o contexto dos usuários que visitam seu site e, a partir disso, saber como personalizar uma experiência em tempo real e proporcionar uma melhor jornada do usuário.

A solução

Usando a Web Suite da Insider, A Cogna Educação agora oferece inúmeras personalizações e adiciona mais à medida que aprende de forma inteligente sobre seus usuários. Por exemplo, se um usuário visita uma página de curso e retorna ao site mais tarde, a experiência será personalizada para mostrar o curso da visita anterior. Se o usuário abandona uma etapa e retorna, ele é orientado a continuar de onde parou.



Antes do Insider, nossa taxa de conversão de visitantes para usuários registrados era de 0,6%. Agora, ela varia de 1,05% a 1,1%. Quase dobramos a taxa de conversão do nosso site. Atribuo isso à ampla personalização que implementamos no site, que proporciona uma experiência mais simplificada e fluida para os usuários.

Bernardo Marotta
Diretor de Marketing



Sumário

O CDP da Insider permitiu que a Cogna Educação unificasse dados online e offline, permitindo campanhas personalizadas em tempo real em todos os canais. Como resultado, eles alcançaram um ROI de 7X em 3 meses e uma conversão de leads 52% mais rápida.

Olhando para o futuro

A Cogna Educação vê potencial substancial para crescimento adicional dentro da unidade de negócios para mais capacidades Insider, conforme a capacidade da equipe permitir. Além disso, há oportunidades para soluções Insider serem adotadas em outras unidades de negócios.



Recurso Favorito CDP

O recurso favorito da Cogna Educação é o CDP porque ele os ajudou a remover a dependência de uma equipe de engenharia de dados e a colocar a execução nas mãos da equipe de marketing. Isso tornou possível executar campanhas em tempo real em todos os canais no menor tempo possível.

Sobre a Insider

Insider— uma plataforma única para a criação de experiências individualizadas e entre canais - permite que os profissionais de marketing corporativo conectem os dados dos clientes entre canais e sistemas, prevejam seu comportamento futuro com um mecanismo de intenção de IA e individualizem as experiências dos clientes. Os profissionais de marketing usam a plataforma da Insider para oferecer experiências consistentes e envolventes em canais como Web, App, Web Push, Email, SMS, e Messaging Apps (WhatsApp, RCS).

Recentemente, a Insider conquistou o status de unicórnio e foi parabenizada pela NASDAQ por se tornar um dos poucos unicórnios de SaaS B2B fundados e liderados por mulheres no mundo. A Insider foi nomeada líder no Quadrante Mágico da Gartner para Mecanismos de Personalização 2022, The Forrester Wave para Gerenciamento de Campanhas Cross-Channel 2021 e IDC MarketScape: Plataformas Mundiais de Dados de Clientes Focadas em Usuários de Front-Office Avaliação de Fornecedores 2021-22.

SAMSUNG

GAP

Virgin

TOYOTA

MAC

L'ORÉAL

CNN

Santander

[Agende uma demo](#)

useinsider.com | info@useinsider.com