

HISTÓRIA DE SUCESSO

Como Leiturinha alcançou 5X ROI e 3,5% CTR por meio da abrangente plataforma omnichannel de marketing da Insider

Gamification

Architect

Web Push



5X ROI

3.5% aumento do CTR

3,237 novas assinaturas em 2 meses

134% realização de metas de janeiro a maio



A Insider nos ajudou a integrar perfeitamente nossas estratégias de CRM e CRO, permitindo-nos reconquistar leads, lançar novos produtos e superar nossas metas de marketing com um ROI de 5X e um CTR de 3,5%.

LEITURINHA Gabriela Petrucci
by PlayKids Líder de CRM

Sumário Executivo

A Leiturinha, um serviço líder brasileiro de assinatura de livros infantis, fez uma parceria com a Insider para superar os desafios de reengajar leads inativos e lançar um novo produto, o LeituVerso. Por meio do uso estratégico das soluções da Insider, como Architect e Gamification, a Leiturinha viu um ROI de 5X, um aumento de 3,5% no CTR e 3.237 novas assinaturas em dois meses.

Sobre Leiturinha

Fundada em 2014, a Leiturinha é um serviço de assinatura brasileiro que oferece livros infantis cuidadosamente selecionados, promovendo a leitura na primeira infância. Como parte do Sandbox Group, a Leiturinha fornece seleções personalizadas de livros e atividades educacionais para promover o crescimento cognitivo e emocional das crianças brasileiras.

Por que a Insider?

A Leiturinha iniciou a parceria com a Insider para fins de CRO, mantendo seu CRM com a Salesforce. No entanto, devido à facilidade de uso, suporte próximo ao cliente e os resultados das primeiras iniciativas com a Insider, eles decidiram também migrar o CRM para a Insider - encontrando um único parceiro para suas necessidades de martech. Agora, a Leiturinha executa perfeitamente estratégias de marketing por meio da plataforma integrada da Insider, alcançando resultados excepcionais em engajamento, geração de leads e desempenho de campanha.

Com a confiança de +1.200 marcas ao redor do mundo

SAMSUNG

GAP

L'OREAL

Santander

Virgin

TOYOTA

MAC

[Agende uma demo](#)

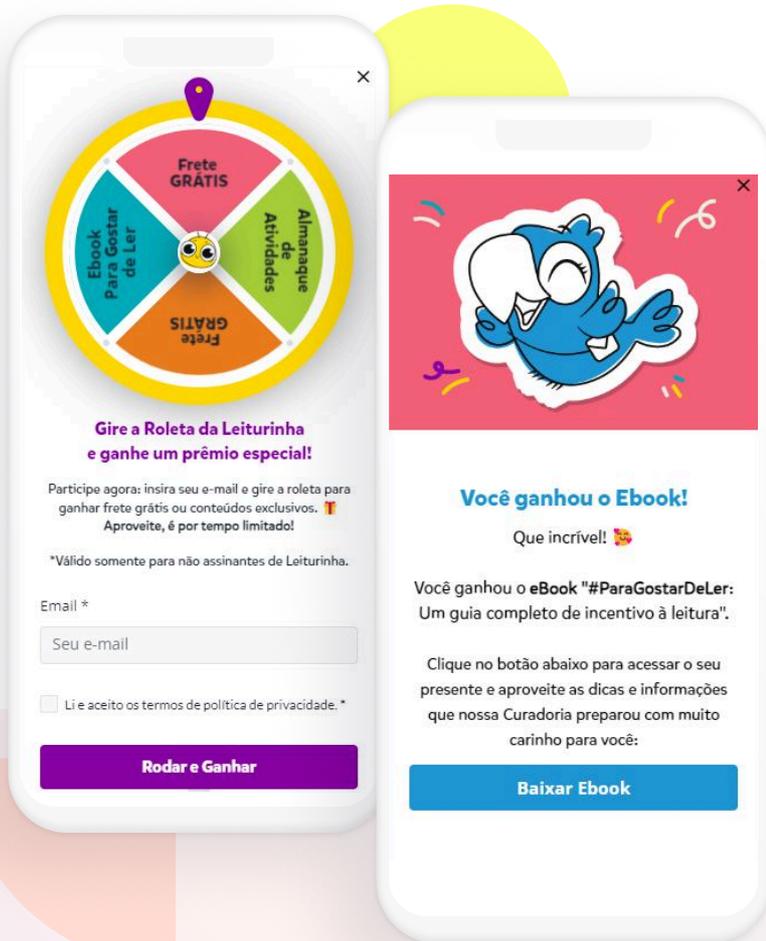
Revitalizando a base de leads da Leiturinha com gamificação

O desafio

A base de leads existente da Leiturinha se tornou menos ativa, com uma parcela significativa de contatos apresentando engajamento reduzido.

A solução

A Insider propôs usar o recurso de gamificação "Wheel of Fortune" (Roda da Fortuna) para reengajar leads inativos. Essa ferramenta interativa revitalizou o interesse, tornando mais fácil recapturar e incentivar o banco de dados existente.



Não podíamos acreditar em quão rápido e fácil foi configurar a campanha Wheel of Fortune. Ela estava no ar em poucas horas e rapidamente trouxe leads inativos de volta ao grupo.

Gabriela Petrucci

Líder de CRM

LEITURINHA
by PlayKids

Os resultados

5X

ROI

3.5%

aumento do CTR

USO DE CASO #2

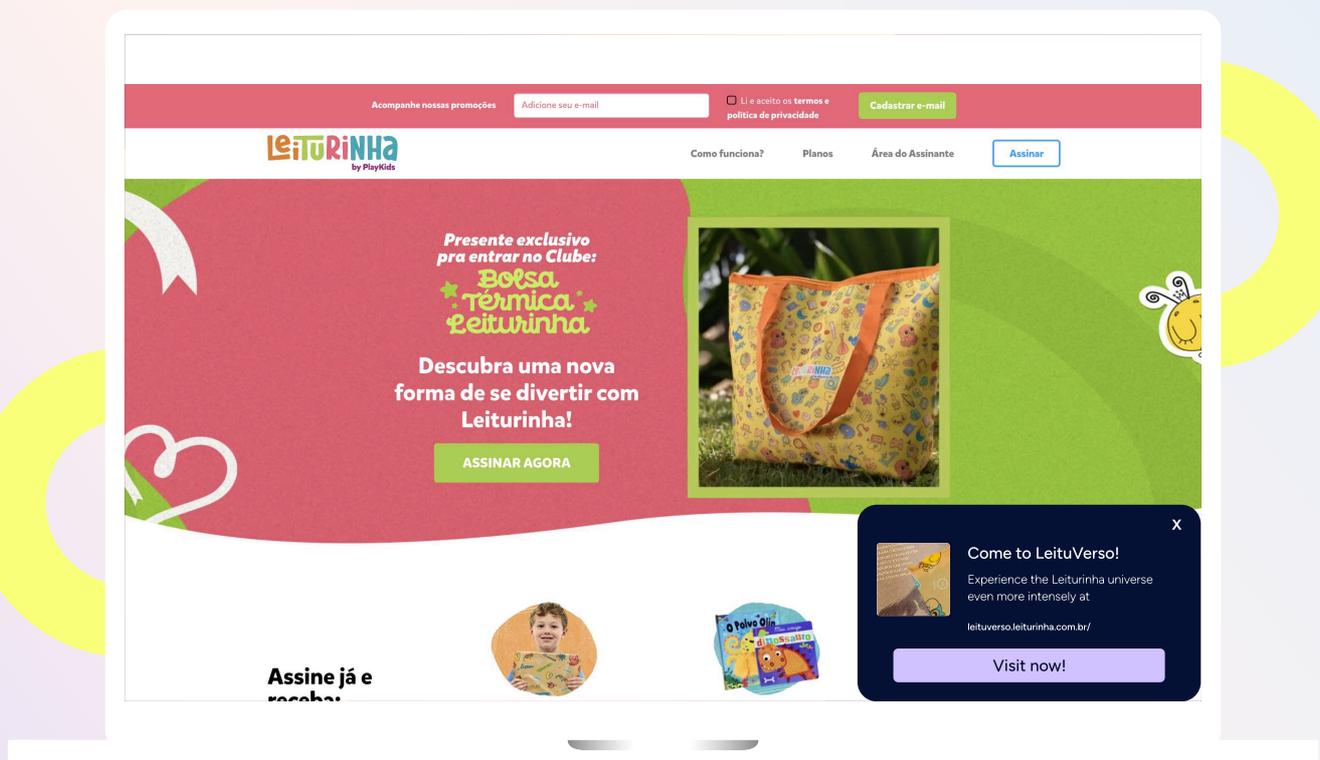
Lançamento do LeituVerso com precisão omnichannel

O desafio

A Leiturinha precisava gerar interesse e conversões para seu novo produto, LeituVerso, em um curto período.

A solução

A abordagem omnichannel da Insider, usando e-mail, SMS, WhatsApp e notificações web push, permitiu que a Leiturinha direcionasse assinantes em potencial de forma eficaz. Conteúdo personalizado e mensagens oportunas por meio da ferramenta Architect da Insider otimizaram a jornada do cliente, gerando conversões.



Os resultados

3,237
novos assinantes
em apenas dois meses

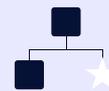


Sumário

A Leiturinha precisava reengajar leads inativos e lançar com sucesso seu novo produto, LeituVerso. Usando gamificação e marketing omnichannel, a Insider os ajudou a atingir essas metas. O resultado? Um ROI de 5X, CTR de 3,5% e 3.237 novas assinaturas em 2 meses.

Olhando para o futuro

A Leiturinha planeja expandir suas campanhas, com foco em sua loja virtual, com o WhatsApp Commerce da Insider e uso contínuo de personalização para aumentar a fidelidade do cliente e gerar mais vendas.



Recurso Favorito **Architect**

O recurso favorito de Leiturinha é o Architect, que permitiu que eles orquestrassem uma experiência unificada do cliente em vários canais, aumentando significativamente a produtividade e garantindo que nenhum ponto de contato fosse esquecido.

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