



**AUMENTO DE
65% NA ABERTURA
DE CONTAS COM A
PRIMEIRA HOUSE
AGENCY DA BRQ**

Cliente

O INVESTIMENTO EM ESTRATÉGIAS IN-HOUSE É UMA DAS GRANDES TENDÊNCIAS MUNDIAIS DOS ÚLTIMOS ANOS. CONSISTE NA CENTRALIZAÇÃO DE ALGUNS SERVIÇOS, COMO A MANUTENÇÃO DA ESTRATÉGIA DE MARKETING DAS EMPRESAS, COM GRANDES **BENEFÍCIOS EM SEUS PROCESSOS INTERNOS.**



REDUÇÃO DE CUSTOS;



MELHORA DAS CONVERSÕES;



EQUIPE MAIS ALINHADA;



RETENÇÃO DE TALENTOS, ENTRE OUTROS

Cliente

NOSSO CLIENTE É UM GIGANTE DAS EMPRESAS FINANCEIRAS NO BRASIL. PRESENTE NO RANKING DE MAIORES BANCOS BRASILEIROS, DESTACA-SE NA OFERTA DE SERVIÇOS COMO OS FINANCIAMENTOS E OS SEGUROS, ALÉM DE OUTROS. VEJA OUTROS NÚMEROS QUE SE DESTACAM:



MAIS DE
3,5 MILHÕES
DE CLIENTES;



2 MILHÕES
DE CLIENTES NO
BANCO DIGITAL;



LUCRO DE
R\$1,569 BILHÃO
EM 2021;



LUCRO DE **R\$388 MILHÕES**
NO PRIMEIRO TRIMESTRE
DE 2022 (+8,6%);



AUMENTO DE
334% DE TRANSAÇÕES
EM 2021.

Desafio do negócio

COMO TODAS AS EMPRESAS,
NOSSO CLIENTE DO SETOR FINANCEIRO, CONVIVE COM
INÚMEROS DESAFIOS, SENDO O PRINCIPAL DELES
**AUMENTAR A VISIBILIDADE DA MARCA
E A CONVERSÃO DE CLIENTES.**

ALGUNS PONTOS DE IMPORTÂNCIA PARA ESSE CENÁRIO:

- **NECESSIDADE DA OTIMIZAÇÃO DA ESTRATÉGIA DE MARKETING;**
- **REDUÇÃO DE CUSTOS;**
- **RESULTADOS MAIS PALPÁVEIS;**
- **OTIMIZAÇÃO DA ANÁLISE DE DADOS;**
- **MELHORA DA EXPERIÊNCIA DO USUÁRIO;**
- **DESENVOLVIMENTO DE ESTRATÉGIAS DE COMUNICAÇÃO MAIS EFETIVAS.**



Desafio Técnico

**O DESAFIO DO
CLIENTE CONSISTIA
EM TRÊS PRINCIPAIS
PILARES:**

- 1 MELHORAR OS
PROCESSOS INTERNOS;**
- 2 OTIMIZAR A CONVERSÃO DAS
PROPAGANDAS EM CLIENTES;**
- 3 REDUZIR OS CUSTOS COM OS
SERVIÇOS DE MARKETING.**

Como a BRQ ajudou

FRENTE AO DESAFIO E SEGUINDO TENDÊNCIAS MUNDIAIS, A BRQ DIGITAL SOLUTIONS SUGERIU A **IMPLEMENTAÇÃO DE UMA *HOUSE AGENCY* EXCLUSIVA**. ELAS REPRESENTAM UMA **EVOLUÇÃO NO MERCADO**. ALGUMAS DAS PRINCIPAIS VANTAGENS DESSA ESTRATÉGIA SÃO:



MAIS AGILIDADE, DEVIDO À PROXIMIDADE ENTRE CLIENTE E AGÊNCIA, SEM TANTOS INTERMEDIÁRIOS;



REDUÇÃO DE BUROCRACIA E CONTROLE DOS RECURSOS INVESTIDOS;



MAIS CONTROLE SOBRE O QUE É PRODUZIDO, COM A AVALIAÇÃO DOS PROJETOS EM TEMPO REAL;



CONCENTRAÇÃO DA EXPERTISE, COM UMA EQUIPE INTERNA QUE REALMENTE SABE SOBRE O QUE ESTÁ FALANDO;



MAIS ALINHAMENTO, COM ACESSO TOTAL À MISSÃO, VALORES, CULTURA E POSICIONAMENTO DO CLIENTE;



MAIS CONHECIMENTO SOBRE OS PRODUTOS E VALORES DA MARCA, COM O DOMÍNIO DO PRODUTO SOBRE O QUAL ESTÃO PRODUZINDO CONTEÚDO;



REDUÇÃO DE CUSTOS COM A OTIMIZAÇÃO DE TEMPO E A CENTRALIZAÇÃO DO CAPITAL INVESTIDO NA PRÓPRIA EMPRESA;



MELHOR ADAPTAÇÃO DAS CAMPANHAS PARA O PÚBLICO-ALVO E, CONSEQUENTEMENTE, RESULTADOS MAIS ROBUSTOS.

Resultados e impactos

NOSSO CLIENTE DO SETOR FINANCEIRO **RECORREU À BRQ PARA OTIMIZAR ALGUMAS DE SUAS ESTRATÉGIAS INTERNAS**, COMO É O CASO DA EQUIPE DE MARKETING. A AGÊNCIA *IN-HOUSE* PROMOVEU, EM APENAS UM ANO, A **ENTREGA DE 430 PROJETOS VOLTADOS AO MARKETING E À COMUNICAÇÃO.**



**AUMENTO
DE 65% NA
ABERTURA
DE CONTAS;**



**CRESCIMENTO
DE 25% NOS
ACESSOS AO
SITE DO BANCO;**



**EVOLUÇÃO
DE 35% NOS
ACESSOS AO
APLICATIVO.**

GOSTOU? AGENDE UMA CONVERSA COM NOSSOS ESPECIALISTAS

ENTRE EM CONTATO