

# Case

## Ativação Cred-System

alphagraphics®  
DESIGN ■ COPY ■ PRINT ■ COMMUNICATE

agdirect  
MARKETING  
crossmedia

CRED SYSTEM

CLIENTE: Cred-System

SEGMENTO: Financeiro

APLICAÇÃO: Personalização de malas diretas / Venda direta / Varejo cartão de crédito Private Label

### DESAFIO

Ativar os Cartões de Crédito Private Label da base da Cred-System, aproveitando o Dia dos Namorados. Um cartão de crédito vendido, mas não ativado torna-se um problema para a empresa. Cada cartão solicitado gera um custo relativamente alto para emissão e envio. O desafio foi comunicar as pessoas inativas em até 12 meses para incentivar a utilização do seu cartão, bem como atualizar e enriquecer o banco de dados de clientes, focados na classe C/D/E.



### SOLUÇÃO

A base foi constituída de clientes até 12 meses inativos da Cred-System. Previamente, o cadastro foi tratado para checagem da qualidade de dados, inclusive com análise de risco. Foi desenvolvida uma mala direta postal formato A5 com personalização colorida baseada em imagens e texto one-to-one. A imagem principal foi personalizada pelo sexo do destinatário. Utilizou-se um produto do varejo masculino/feminino com o nome da pessoa bordado no produto. No verso, o embossing do cartão também foi personalizado com fonte especial, com uma imagem da mão que segura o cartão diferenciado para homens e mulheres. Ao direcionar a atenção a imagem personalizada, o destinatário era incentivado a levar a peça ao ponto-de-venda para ativar seu cartão, ganhando assim 60 dias para pagar.

### RESULTADO

A campanha gerou 14,7% de ativação no ponto-de-venda e ROI (investimento na campanha x vendas geradas) de 500% baseado nas compras feitas no momento da ativação. Gerou ainda um LTV (Life Time Value) de 5 vezes maior do que a compra, previsto pelo varejo para até um 1 ano pós-campanha. Os consumidores ainda declararam no momento da compra que faziam questão de levar de volta para casa seus postais impressos, já que a personalização foi inusitada para os clientes.