

— ubiqs —

# CASO DE ÉXITO

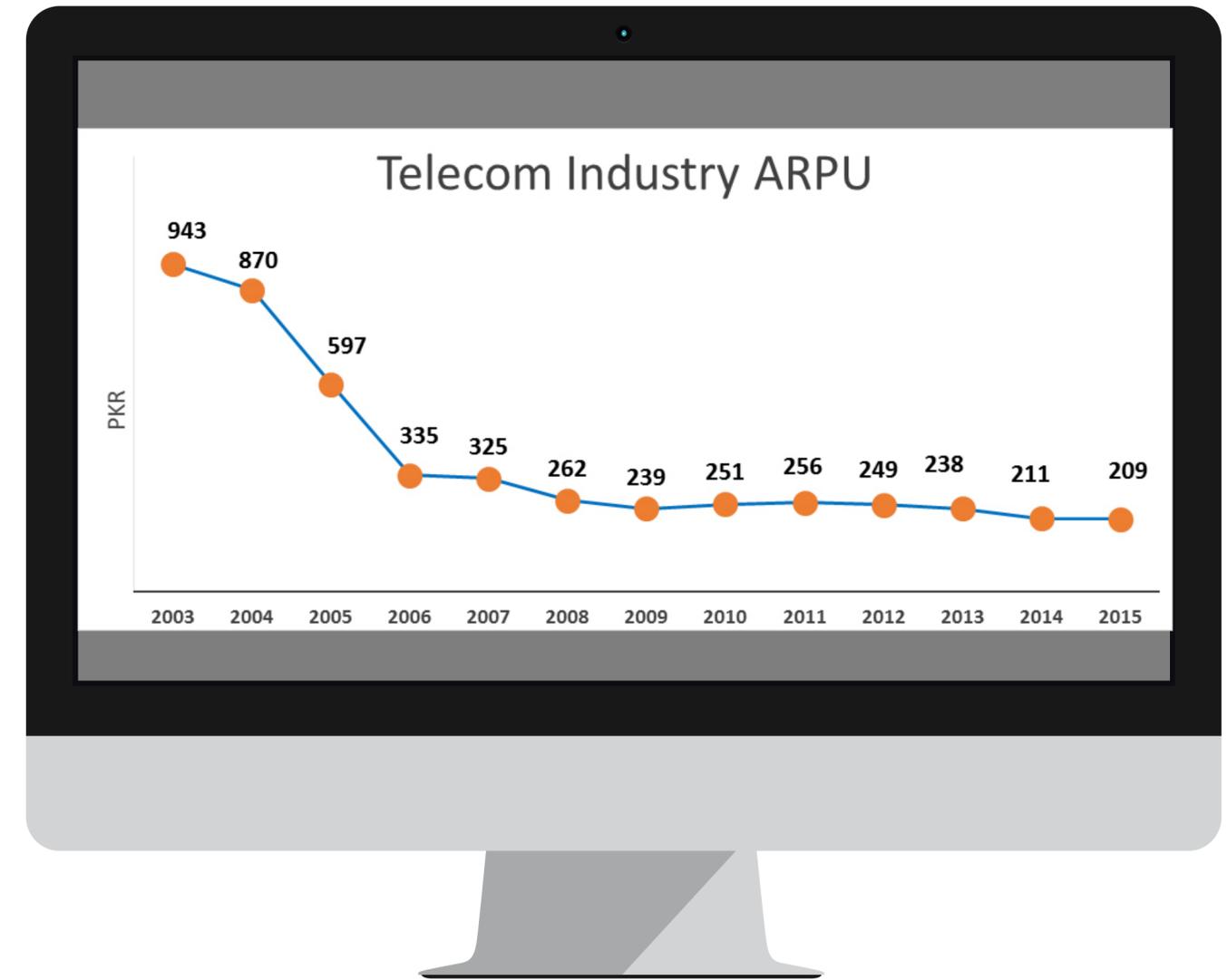
Telco

Enfoque en ARPU

# Empresa Telco

Este programa diseñado y desarrollado por UBIQS, estaba enfocado en el aumento del Ingreso Promedio por Usuario (ARPU) de una empresa de telecomunicaciones en Costa Rica.

Buscaba posicionar los servicios a través de un programa de lealtad, reconociendo las acciones claves con beneficios directos a los usuarios participantes.



# Programa de Lealtad



Disminuir la tendencia a la baja en los ingresos promedio por usuario, ofreciendo un atractivo programa de beneficios.

**01**  
PROBLEMA



Propiciar un diferenciador de la marca, de manera que proteja la perdida de clientes por el efecto de la competencia.

**02**  
SOLUCIÓN



Desarrollar un modelo de incentivos instantáneos que produzca un efecto novedoso en el mercado.

**03**  
RESULTADO



# Programa de Lealtad

## Beneficios instantáneos

En resumen, el programa alcanzó:

- Una mejora en el ARPU del 10% en promedio.
- Un efecto del costo beneficio de sólo el 2%.
- Una participación activa del 30% de los afiliados.
- Un 85% en la entrega de beneficios No-Telco.
- Un 100% en la entrega de beneficios Telco.
- Más de 1,500 puntos de canje a nivel nacional.
- Sistema de información en línea del desempeño del programa.

