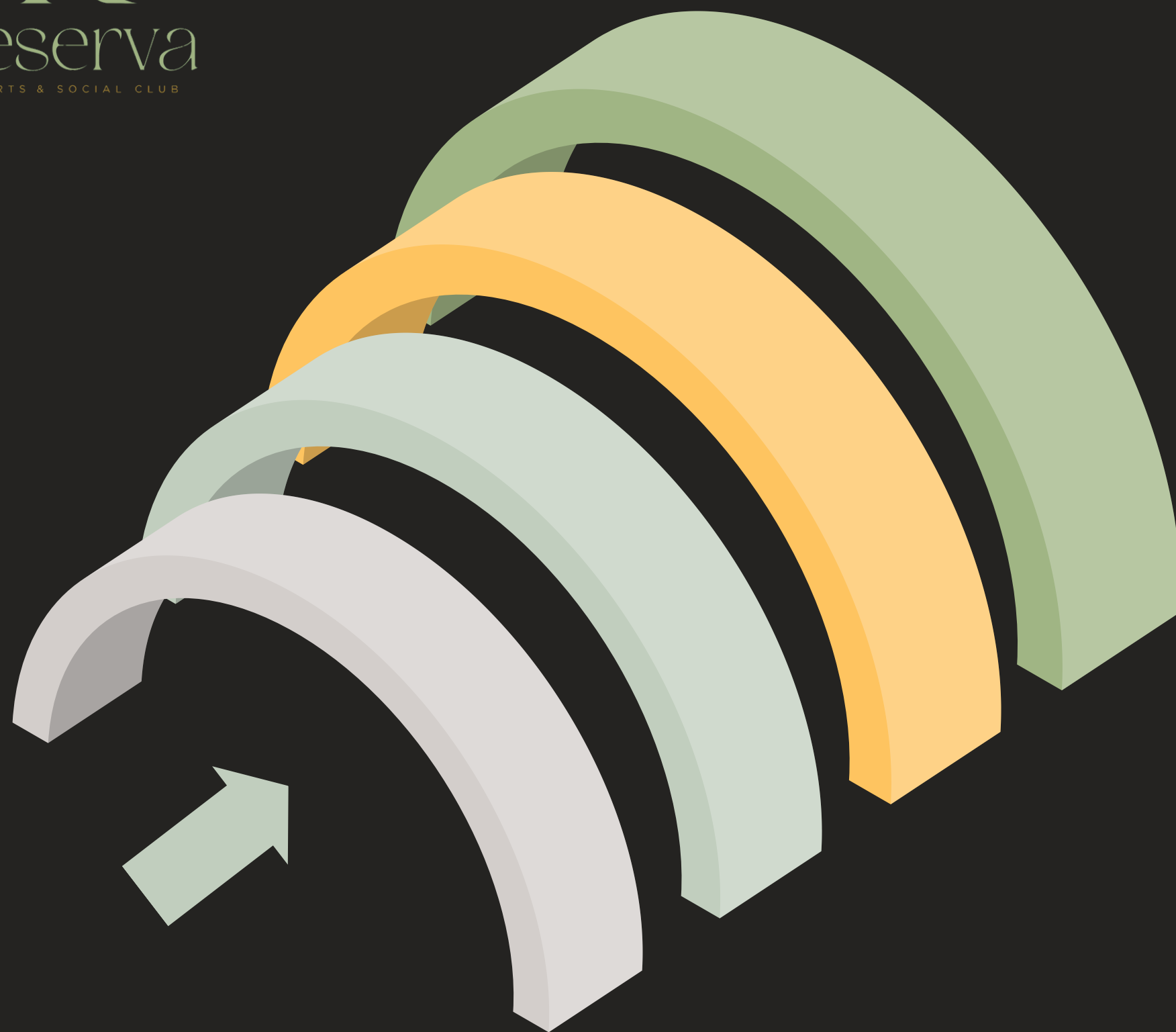


Club Reserva · Growth Roadmap





Club Reserva · Growth Roadmap



Loyalty

Generación de
Compromiso
Brand Bonding
Stickability
Amplitud de uso
Cross transactionality
Vínculo

Entretenimiento

Valor emocional positivo
Reemplazo de “otras
actividades”
Creación de sensaciones
compatibles
Vínculo

Mejoramiento

Desempeño
Satisfacción
Repitencia
Frecuencia de uso
Referrals
Vínculo

Comunidad

Pertenencia
Familiaridad
Commonalities
Magnetismo
Participación
Vínculo

Mapa de Growth

Retención

01

El primer anillo de
seguridad del
Crecimiento

Adquisición

03

Elementos que nos hagan tener una
Propuesta de Valor única

Loyalty

- VALORES
- ACCESOS
- PRIVILEGIOS
- DERECHOS

** Mucho más que “solo Beneficios” es una combinación equilibrada de exclusividad, reconocimiento y propósito.

Engagement & Aumento de Frecuencia

02

Patrones
habituales de uso

Conductores de Valor transversales y por segmento

04

Selección de 3 a 4 segmentos clave que sumen valor a Reserva como CLUB DEPORTIVO & SOCIAL

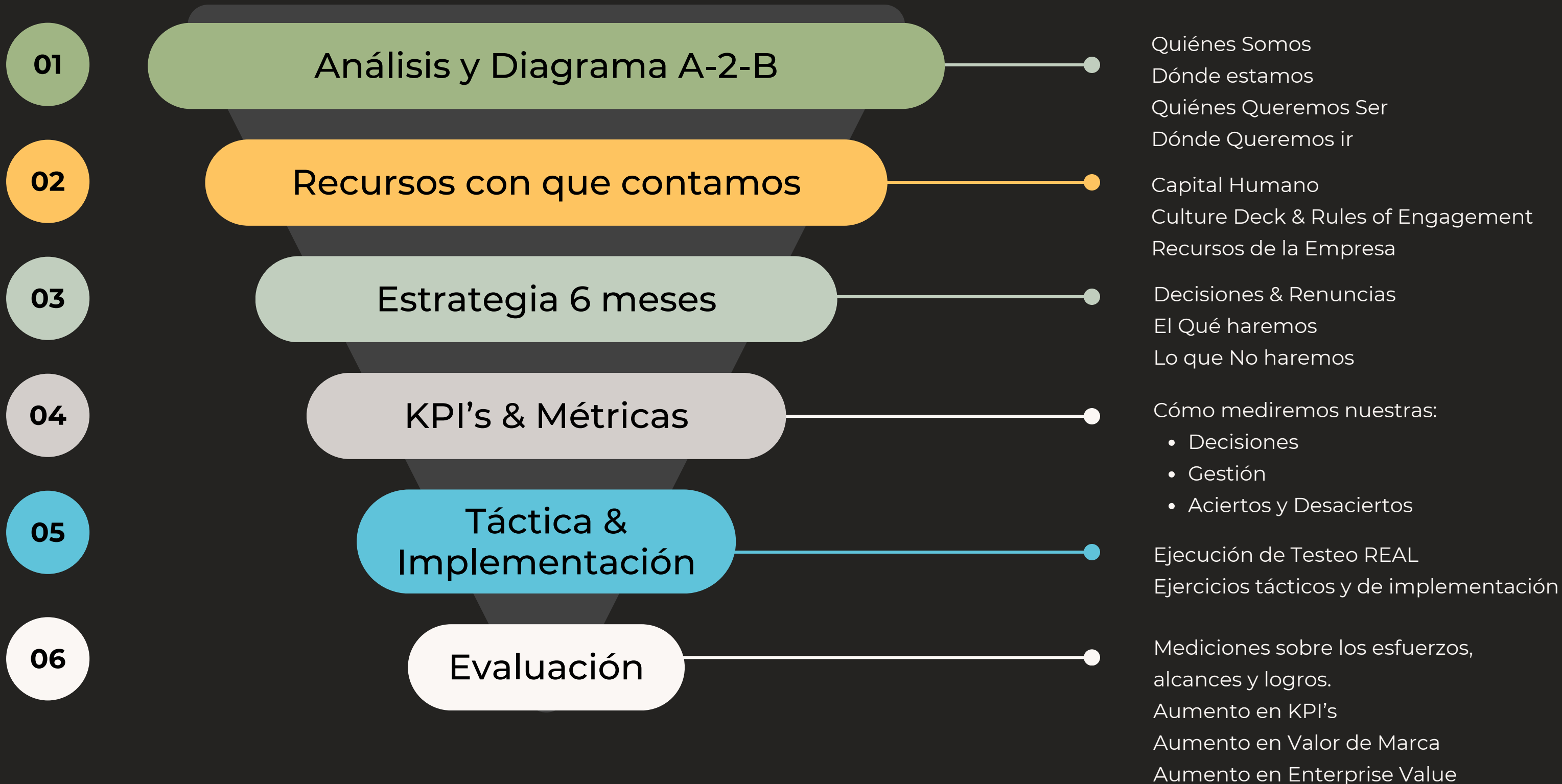
DATOS

CRM
Mapeo de Datos
Utilización de Datos
Valor a través de los Datos
Puntos transaccionales

** Key Resources internos : medular



Roadmap de Valor & Crecimiento



Club Reserva · Growth Roadmap



Proceso consultivo 3 meses

Resultados medibles en 6 meses