

rede**parcerias.**

# Rede Parcerias e ISP: **uma parceria de sucesso**

redeparcerias.com | @redeparcerias



# Introdução

O Rede Parcerias tem uma sólida experiência desenvolvendo Clubes de Vantagens para Provedores de Internet e diversos outros setores. Estamos presentes do Norte ao Sul do Brasil e já criamos plataformas personalizadas para diversos provedores.

Nosso objetivo é ajudar negócios a crescerem com muito mais diferenciais competitivos, desta forma, agregamos valor e aumentamos as vendas dos provedores, ao mesmo tempo que fidelizamos os assinantes atuais. Isso é ainda mais importante em um mercado com mais de 20 mil provedores no país, onde a concorrência é intensa.

Neste e-book, você vai conhecer dois cases de sucesso, de empresas como a sua, que confiaram no Rede Parcerias e se destacaram no mercado.

**Provedor de São Paulo aumentou a fidelização e se destacou da concorrência** .....03

**Provedor da Região Nordeste que fortaleceu a visibilidade e as vendas** .....07

redeparcerias.

**Fidelização +  
Diferencial Competitivo =  
Clube de Vantagens**



## > Fidelização + Diferencial Competitivo = Clube de Vantagens

O Brasil conta com milhares de provedores de internet, muitas vezes com serviços e preços bem parecidos. Para se diferenciar nesse cenário, o provedor de internet Nave resolveu investir em um clube de vantagens.

O **Nave**, provedor de internet da Zona Sul de São Paulo, surgiu com a proposta de oferecer fibra óptica a regiões onde as grandes operadoras não atuam — combinando planos acessíveis com estabilidade e qualidade.

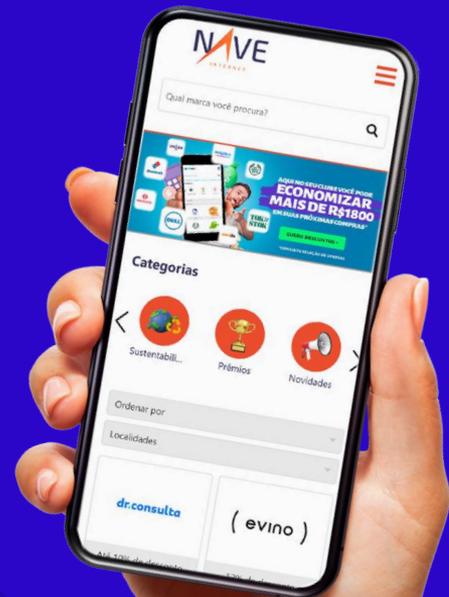
Cliente do Rede Parcerias desde outubro de 2022, a escolha de ter um clube de vantagens foi motivada pelo desejo de **se destacar para além do preço**, oferecendo aos clientes acesso a descontos reais em farmácias, educação, lazer, saúde, entre outros benefícios.

Dessa forma, o Nave consegue não só aumentar a fidelização, mas também impulsionar as vendas e consolidar sua marca como referência em internet de qualidade e benefícios exclusivos para os clientes.

Quando fechamos a parceria para disponibilizar aos nossos clientes um Clube de Vantagens, nosso objetivo era de gerar mais valorização ao nosso cliente, além de também utilizar o clube como um recurso de retenção.

O interesse do público foi imediato. Apenas entre 2022 e 2023, primeiro ano do clube, a plataforma registou um **aumento de 477%** no número de visitantes.

# 477%



## > Fidelização + Diferencial Competitivo = Clube de Vantagens

**NAVE**  
INTERNET

**mas dos pais**  
Conferir ofertas

Aproveite a data para criar novas memórias, repletas de conexão e carinho

**Descontos em grandes marcas**  
Conferir ofertas

**Presentes para todos os tipos de pai**  
Conferir ofertas

**Benefícios exclusivos para quem é do clube**  
Conferir ofertas

Presentes com até 20% de desconto!

CELEBRAR | tres | C | MAGGIOLI | MONTBLANC

Conferir seleção especial

\*Presentes e benefícios podem sofrer alteração sem aviso prévio.  
A validade dos benefícios é limitada, e poderá ser alterada de qualquer momento sem aviso prévio. Os benefícios são concedidos de acordo com o calendário de promoções e campanhas de marketing. Responsabilidade por erros de digitação ou omissão de informações cabe ao usuário. Benefícios não acumulam e não são transferíveis para terceiros. Consulte o site [vantagens.naveinternet.com.br](http://vantagens.naveinternet.com.br).

[vantagens.naveinternet.com.br](http://vantagens.naveinternet.com.br)

**NAVE**  
INTERNET

**LETRX**

**O LETRX JÁ COMEÇOU A PREMIAR!**

Clique no link abaixo para conferir os resultados!

**VER OS RESULTADOS**

E se não foi dessa vez, a próxima chance já está chegando.

Novos jogos estão chegando e você pode tentar novamente!

**Veja como é fácil:**

1. Acesse a categoria **Premios** no seu clube de vantagens.
2. Clique em **Letrx** e leia atentamente as orientações.
3. Na página do jogo, clique em **Eu quero** e siga as instruções.
4. Verifique seu número da sorte no e-mail cadastrado!

CERTIFICADO DE AUTENTICAÇÃO SPRIIME Nº 14 012743020.  
Ponto de contato: suporte@nave.com.br | 050 327 20215, de 9h às 17h30.  
\*Cadastra-se logo no seu equipamento.

\*Presentes e benefícios podem sofrer alteração sem aviso prévio.  
A validade dos benefícios é limitada, e poderá ser alterada de qualquer momento sem aviso prévio. Os benefícios são concedidos de acordo com o calendário de promoções e campanhas de marketing. Responsabilidade por erros de digitação ou omissão de informações cabe ao usuário. Benefícios não acumulam e não são transferíveis para terceiros. Consulte o site [vantagens.naveinternet.com.br](http://vantagens.naveinternet.com.br).

[vantagens.naveinternet.com.br](http://vantagens.naveinternet.com.br)

## São mais de 30 campanhas de comunicação por ano!

Outra estratégia de sucesso é a divulgação dos benefícios do clube. Nosso cliente comunica as ofertas em diversos canais, incluindo redes sociais e e-mail marketing. O Rede Parcerias também desenvolve esse material de comunicação de forma personalizada.

Segundo a equipe do Nave, o investimento no clube de vantagens é essencial para ter um diferencial competitivo, gerando conexões reais com os clientes e sendo mais do que um provedor de internet comum:



*Nós consideramos importante esse investimento para proporcionar ao cliente um diferencial e também para sermos muito mais do que apenas um provedor de internet.*

*A nossa visão é ser referência em conectar pessoas e negócios, e isso não necessariamente apenas no sentido de conexão por internet, mas de conectar ambos a novas possibilidades. Através do Clube, conseguimos cumprir ainda mais com isso.*



Por isso, o principal resultado que eles enxergam através do clube é poder ver clientes que antes não podiam usufruir de certos serviços ou produtos e, graças ao clube, conseguirem ter acesso a eles.

## Rede Parcerias + ISPs pelo Brasil

Estamos presentes em todo o Brasil, ajudando provedores de internet a conquistarem mais clientes, sendo o Clube de Vantagens o principal aliado. Além de entregar benefícios reais, é um argumento de venda muito mais sólido para atrair assinantes e expandir a carteira de clientes.

Veja algumas empresas que já utilizam a nossa solução:



redeparcerias.

# Sorteio Caminhão de Prêmios



## > Sorteio Caminhão de Prêmios

Quando se fala em benefícios, muitos pensam apenas em desconto e cashback. Porém, isso não é suficiente para fortalecer uma estratégia de relacionamento e vendas, pois é preciso gerar conexões que vão além do momento de compras.

Foi pensando nisso que um provedor de internet da Bahia usou outro tipo de benefício do clube para se destacar na região e aumentar as vendas: **os sorteios.**

A ação recebeu o nome de "**Caminhão de Prêmios**", inspirada na popular ação da televisão brasileira o "*Caminhão do Faustão*". O objetivo da empresa era **engajar os clientes** e aumentar o tráfego na plataforma do clube de vantagens.

**Premiação** : o sorteio ofereceu prêmios variados, como cafeteira, notebook, geladeira e outros eletrodomésticos, tudo isso para um único ganhador!



## > Estratégias executadas:

A campanha durou 33 dias, e o foi realizado em março de 2024.

## > Resultados obtidos:

- + 2.216 inscrições
- Aumento de mais de 20.000 páginas visitadas no clube no mês da ação
- Mais de **1,5 milhão** de visualizações na divulgação do sorteio nas redes sociais

Nosso cliente também utilizou o sorteio para **umentar a visibilidade** dentro das cidades que atua e gerar mais vendas, usando as seguintes ações de divulgação:

- Vídeos promocionais
- Redes Sociais
- Ações locais com carro de som
- Outdoors

mais de  
**20.000**  
páginas visitadas

+ **2.216**  
inscrições



## > Sorteio Caminhão de Prêmios

A equipe de vendas também usou esse diferencial para aumentar a credibilidade da marca e o número de clientes.

Para o provedor, a ação foi um divisor de águas na percepção da marca, pois eles passaram a ser vistos como uma empresa que se importa com o cliente para além da internet, algo que refletiu diretamente nas metas comerciais.

Isso mostra a importância de ter um clube de vantagens que vai além de descontos, pois assim é possível gerar mais interações que contribuem para fidelização e força de vendas.

Por isso, aqui no Rede Parcerias, também contamos com **gratuidades, jogos premiados e sorteios**.

São mais de **R\$ 10.000,00** em prêmios distribuídos todos os meses, sem nenhum custo a mais para os nossos clientes.



**Ganhadores de Sorteios organizados pelo Rede Parcerias já com os prêmios**

## > Conclusão

Ao longo deste e-book, você pode perceber como ações simples, como oferecer bons benefícios, têm grande potencial para diferenciar o seu provedor da concorrência, gerar mais valor para o seu serviço e aumentar as vendas e fidelização.

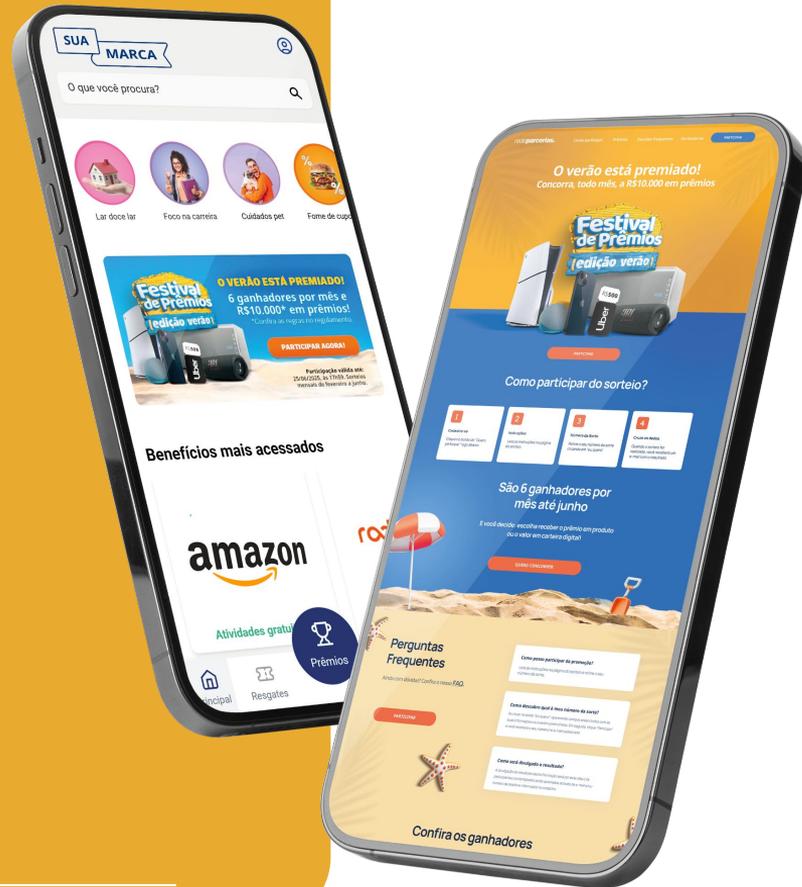
Isso porque o cliente atual busca proximidade com a marca por meio de boas experiências. E conseguir isso não precisa ser difícil, um clube de vantagens completo consegue proporcionar benefícios e interações positivas em um único lugar.

Como você viu no e-book, o Rede Parcerias oferece a solução mais completa para valorizar e potencializar os benefícios do seu provedor de internet. Agora é a sua vez: fale conosco e dê início ao seu clube de vantagens hoje mesmo.



redeparcerias

# CONHEÇA O REDE PARCERIAS



## > Rede Parcerias

O Rede Parcerias desenvolve clubes de vantagens personalizados para centenas de empresas. Fundada por Eduardo Torres e Thiago Mattos, o objetivo do RP é criar plataformas personalizadas, para que as empresas possam oferecer benefícios como descontos, sorteios, gamificação e gratuidades.

Nascemos após longa experiência dos fundadores no mercado de loyalty e fidelização. Nosso propósito é fazer com que os nossos clientes se relacionem mais e melhor com o seu público, sendo o Clube de Vantagens uma ferramenta estratégica para atrair e reter clientes.

Já são mais de 1000 clubes implementados para empresas espalhadas pelo Brasil, além de termos diversos reconhecimentos, como primeiro lugar no ranking 100 Open Startups. E seguiremos trabalhando com o compromisso de transformar boas interações e benefícios em fidelização de clientes.



# redeparcerias.

**RIO DE JANEIRO, RJ**  
**+ 55 (21) 2242-1421**  
Av. Oscar Niemeyer 2000, sala 401  
Santo Cristo | 20220-297

**SÃO PAULO, SP**  
**+ 55 (11) 2626-0615**  
Av. Rebouças 1585  
Pinheiros | 05401-200  
[contato@redeparcerias.com](mailto:contato@redeparcerias.com)

