

CLIENTE: MUDE



Mude Wellness

O CAMINHO ATÉ AQUI



Sumário

A apresentação tem como objetivo apresentar a trajetória da parceria da Eccentric com a Mude e apresentar serviços e soluções que podem ser prestados.

ECCENTRIC

TIME

PROBLEMA

SOLUÇÃO

RESULTADOS

OVERVIEW

SOLUÇÕES E SERVIÇOS

CLIENTE: MUDE



Eccentric

Ser excêntrico é como ser uma peça de quebra-cabeça com formas únicas em um mundo de encaixes padronizados. É desafiar a lógica e encontrar beleza na complexidade.

É dançar ao som de uma melodia que só você pode ouvir, pintar o mundo com cores vibrantes em uma tela preta e branca. Ser excêntrico é abraçar o inesperado, encontrar magia na diferença e liberdade em moldar o mundo com sua própria visão.

Embora nem sempre convencional, ser excêntrico pode ser o catalisador para alcançar resultados extraordinários.



EL OJO DE
IBEROAMÉRICA

22/09/2025



CLIENTE: MUDE



Equipe

DE CABO A RABO
ECCENTRICOS

Edu Gazzinelli

edu@eccentric.digital

Com mais de uma década de estrada como Product Designer, Edu Gazzinelli foi o "mandachuva" da **Raczum®**, uma startup que fez barulho e foi reconhecida globalmente em programas como o **Startup Chile** e o **InovAtiva**.

Sua experiência inclui passagens por gigantes como **Bradesco, ID\TBWA e Banco Inter**, onde ele tocou projetos superestratégicos para clientes de peso, como **Claro Brasil e Kibon**. Sua especialidade é unir a visão de negócio à expertise técnica para criar produtos digitais que realmente funcionam e geram valor, tanto para os usuários quanto para a empresa.

22/09/2025





Desafio Principal

A Mude enfrentava um desafio significativo: a **falta de uma visão unificada sobre seus dados de marketing e de clientes**. As informações estavam dispersas, desorganizadas em várias plataformas, tornando impossível para a equipe de marketing e para as partes interessadas (stakeholders) entenderem o comportamento do usuário e o impacto de suas ações. Isso limitava a capacidade de otimizar a experiência do cliente e de tomar decisões estratégicas.

CLIENTE: MUDE

DE CABO A RABO
ECCENTRICOS

Etapas

Etapa 1

ESTRUTURAÇÃO E
FUNDAÇÃO DIGITAL

Objetivo: Integrar ferramentas e habilitar a captura de dados em escala.

Etapa 2

HIGIENIZAÇÃO E
OTIMIZAÇÃO DA BASE

Objetivo: Limpar os dados, mitigar riscos e garantir a confiabilidade do ativo.

Etapa 3

INTELIGÊNCIA DE
ENGAJAMENTO

Objetivo: Automatizar a comunicação e personalizar a jornada do usuário.

22/09/2025



CLIENTE: MUDE

DE CABO A RABO
ECCENTRICOS

Etapas

Etapa 1

ESTRUTURAÇÃO E
FUNDAÇÃO DIGITAL

Objetivo: Integrar ferramentas e habilitar a captura de dados em escala.

Etapa 2

HIGIENIZAÇÃO E
OTIMIZAÇÃO DA BASE

Objetivo: Limpar os dados, mitigar riscos e garantir a confiabilidade do ativo.

Etapa 3

INTELIGÊNCIA DE
ENGAJAMENTO

Objetivo: Automatizar a comunicação e personalizar a jornada do usuário.

22/09/2025



CLIENTE: MUDE



FASE 1: ESTRUTURAÇÃO E
FUNDAÇÃO DIGITAL

Desafio Principal

Dados Silados e Ações Desconectadas: A Mude operava com ferramentas isoladas, sem uma visão 360° da jornada do usuário, resultando na perda de dados valiosos. Captura de

Leads Ineficiente: A ausência de integrações robustas, especialmente com o app, resultava na perda de milhares de leads qualificados que entravam no ecossistema.

Impossibilidade de Segmentar: Sem dados centralizados e confiáveis, era impossível criar segmentações comportamentais para personalizar a comunicação.

ETAPA 1



CLIENTE: MUDE



Solução

CONSTRUINDO A
ARQUITETURA
INTEGRADA DE DADOS

A solução da Mude foi a criação de um ecossistema de dados e ferramentas integradas. Essa integração permitiu que as informações, desde o comportamento dos usuários no aplicativo até as conversões em landing pages, fossem centralizadas e visualizadas em um único lugar.

22/09/2025



CLIENTE: MUDE



CONSTRUINDO A
ARQUITETURA
INTEGRADA DE DADOS

Solução

Integração via API: Conectamos o App Mude ao RD Station Marketing, permitindo a captura automática de novos usuários e eventos de engajamento em tempo real.

Automação de Captura: implementamos fluxos, pop-ups (Leadster) e formulários inteligentes para capturar e qualificar leads no site e blog. **Instrumentação e**

Análise: Configuramos o Hotjar para mapear o comportamento do usuário e identificar pontos de atrito e oportunidades de otimização na UX.

Ferramentas Chave: RD Station Marketing, RD Conversas, Hotjar, Google Analytics, Google Tag Manager, Meta Business Suite

22/09/2025



CLIENTE: MUDE

DE CABO A RABO
ECCENTRICOS

Resultados

147.246

LEADS

Leads na base após a automação e integração via API (crescimento de 39.351)

+107.895

NOVOS CONTATOS

Novos contatos qualificados, crescimento que seria inviável sem a estrutura integrada.

2.150.925

VISITAS

Visitas a páginas agora monitoradas, gerando inteligência de navegação.

1.804.647

CONVERSÕES

Conversões rastreadas em eventos do site e app, fornecendo visibilidade total da jornada.

22/09/2025



CLIENTE: MUDE

DE CABO A RABO
ECCENTRICOS

Resultados

+46,5%

CLIQUEs

Taxa de clique em
mensagens do
WhatsApp

+67%

ABERTURA DE E-MAILS

Crescimento na taxa de
abertura de e-mails em 6
meses

+78%

RETENÇÃO

Aumento na taxa de
retenção de leads ativos.

+262.347

LEADS

Converteram em eventos
personalizados e fluxos
de automação.

22/09/2025



CLIENTE: MUDE

DE CABO A RABO
ECCENTRICOS

Etapas

Etapa 1

ESTRUTURAÇÃO E
FUNDAÇÃO DIGITAL

Objetivo: Integrar ferramentas e habilitar a captura de dados em escala.

Etapa 2

HIGIENIZAÇÃO E
OTIMIZAÇÃO DA BASE

Objetivo: Limpar os dados, mitigar riscos e garantir a confiabilidade do ativo.

Etapa 3

INTELIGÊNCIA DE
ENGAJAMENTO

Objetivo: Automatizar a comunicação e personalizar a jornada do usuário.

22/09/2025



CLIENTE: MUDE



FASE 2: HIGIENIZAÇÃO E
OTIMIZAÇÃO DA BASE

Desafio Principal

Desafio: Uma Base de Alto Risco e Custo A base de contatos estava contaminada com duplicidades, e-mails inválidos, spam traps e registros mascarados (Apple, redes sociais), comprometendo a entregabilidade. • **Risco Financeiro:** Custo mensal elevado (estimado em R\$ 9.796/mês) para armazenar leads inúteis na plataforma RD Station. **Risco Operacional:** Risco iminente de ter o domínio em blacklists, o que comprometeria toda a comunicação por e-mail da empresa.

ETAPA 1



CLIENTE: MUDE



LIMPEZA PROFUNDA E
ESTRATÉGICA

Solução

Executamos um **processo de higienização** que analisou e tratou 275.786 leads. • **Implementamos fluxos de validação** (Double Opt-in) e reativação para leads inativos. **Removemos mais de 2.200 e-mails fraudulentos e 1.168 contatos com risco imediato de penalidade.**

22/09/2025



CLIENTE: MUDE

DE CABO A RABO
ECCENTRICOS

Resultados

R\$117.562

POR ANO

Economia direta em custos de plataforma ao eliminar 275.786 leads inválidos.

15k a 40k

PREVENTIVA

Economia preventiva ao evitar custos de reabilitação de domínio por blacklist

1.723

RECUPERAÇÃO

Leads de alto valor (com e-mails mascarados e dezenas de interações) recuperados e preservados.

99%+

LEADS VALIDOS

Confiabilidade da base de dados para futuras campanhas, com risco de hard bounce próximo de zero.

22/09/2025



CLIENTE: MUDE

DE CABO A RABO
ECCENTRICOS

Etapas

Etapa 1

ESTRUTURAÇÃO E
FUNDAÇÃO DIGITAL

Objetivo: Integrar ferramentas e habilitar a captura de dados em escala.

Etapa 2

HIGIENIZAÇÃO E
OTIMIZAÇÃO DA BASE

Objetivo: Limpar os dados, mitigar riscos e garantir a confiabilidade do ativo.

Etapa 3

INTELIGÊNCIA DE
ENGAJAMENTO

Objetivo: Automatizar a comunicação e personalizar a jornada do usuário.

22/09/2025



CLIENTE: MUDE



DESAFIO: COMUNICAÇÃO
GENÉRICA E BAIXO ENGAJAMENTO

Desafio Principal

As campanhas de e-mail marketing apresentavam baixo desempenho, com mensagens que não capturavam o interesse dos usuários. As taxas de abertura e cliques estavam abaixo do potencial, dificultando a construção de um relacionamento contínuo com os leads. A comunicação era reativa e não acompanhava a jornada do usuário de forma proativa e personalizada.

ETAPA 1



CLIENTE: MUDE



AUTOMAÇÃO INTELIGENTE
E MULTICANAL

Solução

Otimizamos e criamos novos fluxos de automação para nutrição, onboarding e reativação, baseados em comportamento (ex: última aula realizada) e interesse. Desenvolvemos campanhas de e-mail com conteúdo segmentado por modalidade e estado. Estruturamos a comunicação multicanal, incluindo campanhas via WhatsApp para bases específicas (ex: Salvador) para reengajamento, com resultados expressivos.

22/09/2025



CLIENTE: MUDE

DE CABO A RABO
ECCENTRICOS

Resultados

+67%

ABERTURA DE EMAIL

Crescimento na taxa média de abertura de e-mails em 6 meses, validando a eficácia da nova segmentação e conteúdo.

+4,3 Mi

INTERAÇÕES EM EMAIL

Interações totais com e-mails (aberturas e cliques), demonstrando um público ativo e responsivo.

+2,2 Mi

FLUXOS PERCORRIDOS

Fluxos de automação iniciados, nutrindo e qualificando leads 24/7 de forma automática.

46,5%

TAXA DE ABERTURA

Taxa de abertura em campanhas de WhatsApp (ex: base de Salvador), com centenas de respostas diretas, provando o poder 'do canal para reativação.

22/09/2025



CLIENTE: MUDE

NÚMEROS QUE
COMPROVAM A
TRANSFORMAÇÃO

Impacto

IMPACTO FINANCEIRO ESTRATÉGICO

R\$ 549k+

Valor Consolidado Gerado

R\$ 377.632

Custo de Midia Evitado

R\$ 117.562/ano

Economia em Plataforma

R\$ 19.500

Economia com Automação (IA)

CRESCIMENTO E EFICIÊNCIA

+107.895

Novos Leads Qualificados

275.786

Leads Higienizados e Validados

+67%

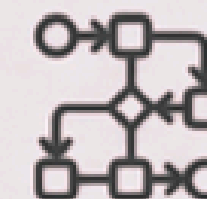
Crescimento na Taxa
de Abertura de E-mails



ATIVOS DIGITAIS CONSTRUÍDOS



**Base de Dados
Confiável e
Segmentável**



**Ecossistema de
Automação
Escalável**



**Inteligência de
Dados sobre o
Usuário**

22/09/2025

eccentric

CLIENTE: MUDE

Conclusão

UMA PARCERIA
QUE GERA ATIVOS
DIGITAIS

A colaboração entre Mude e Eccentric não foi apenas uma migração de ferramentas, mas a construção de um novo sistema operacional de marketing e CRM. Transformamos dados brutos em inteligência, riscos em segurança e tarefas manuais em automação escalável.

A Mude agora possui uma fundação digital sólida, organizada e confiável, pronta para suportar o crescimento futuro com previsibilidade e eficiência.

O investimento de **R\$ 57.967** ao longo de 18 meses foi convertido em um ativo digital com ROI mensurável, a um custo ultra competitivo de...

R\$ 0,21

...por lead reestruturado.

22/09/2025

