

Categoria Marketing
Aquisição - 2º Lugar

Nome do Case: **Cartão Submarino MasterCard – Uma Experiência de Sucesso Online**

Emissor: **Submarino Finance – Uma Joint Venture entre B2W e Cetelem Brasil**

Nome do Líder: François Bloquiau

Nome dos Participantes: Juliana Menezes e Silvia Aragão

Lançamento do cartão Submarino MasterCard para clientes do site Submarino, com o objetivo de converter a base de clientes Aura para o Submarino MasterCard e alavancar a aquisição de cartões por meio da base de clientes do Submarino. O case descreve o processo inovador de abertura de cartão para varejistas online e seus desafios. Atualmente, o cartão Submarino tem uma base de mais de 500 mil cartões e participação nas vendas do site Submarino de 26%.