



Caso de Éxito Transporte

Esta empresa líder en la industria de la fabricación de vehículos contaba con una amplia variedad de modelos, pero necesitaba reducir el inventario de uno en específico. BI WORLDWIDE implementó un plan para acelerar las ventas de éste.

Reto

Reducir el inventario de un modelo específico de vehículo en un plazo de 45 días.

Solución

BI WORLDWIDE diseñó un programa de 45 días, basado en la metodología patentada llamada GoalQuest® para impulsar las ventas de este modelo específico de vehículo. Los Gerentes Generales de cada concesionaria seleccionaban 1 meta de venta de 4 opciones disponibles para sus respectivos equipos. Si dicha meta era alcanzada, los gerentes de ventas compartían con sus equipos TrekPoints™: puntos canjeables por productos, viajes y otras opciones disponibles dentro de la página web de AwardBound™. Durante la duración del programa, los participantes recibieron comunicaciones de manera constante, además de poder monitorear sus avances y los puntos acumulados a través de la página web, AwardBound.

Resultados

73% de los participantes seleccionaron el nivel 4, la meta de venta más agresiva. Un 52% del equipo de venta alcanzó la meta seleccionada. Como resultado, las ventas del modelo de vehículo llegaron a un 103,2 % del objetivo establecido.



52%

Del equipo de
venta alcanzó
su meta
seleccionada.

Las ventas del vehículo llegaron a un
103,2% del objetivo

