



## Caso de Éxito Bebidas

### Reto

Esta empresa, líder dentro del mercado cervecero, necesitaba motivar a sus distribuidores para impulsar su marca y mantenerla presente en la mente de los consumidores. Consideraban que una plataforma de incentivos basada en puntos era la solución adecuada.

### Solución

Establecer un programa de incentivos basado en puntos para sus distribuidores y sus equipos de venta.

BI WORLDWIDE desarrolló un programa de incentivos, a nivel local, regional y nacional, basado en una plataforma para ganar puntos. Los puntos — AwardperQs®, marca patentada de BI WORLDWIDE — podían ser acumulados y canjeados por premios como entradas para conciertos, paquetes vacacionales y diferentes productos de marca.

## Resultados

Durante los primeros 10 meses del programa, 2.500 vendedores de los distribuidores se registraron. El sitio web recibió 10.085 visitas, con un promedio de 6 minutos por visita.

En total, 178.900 páginas del sitio web fueron visitadas; se logró el despliegue de la marca y se alcanzaron las metas establecidas dentro del programa.

Durante los **10** primeros  
meses del lanzamiento  
**2.500**  
vendedores se registraron  
en el programa.

