



Caso de Éxito Alimentos

Reto

Un reconocido fabricante nacional de productos de panadería quería que sus conductores independientes aumentaran y mejoraran las actividades de merchandising de sus productos en sus puntos de venta.

Solución

Comparar los resultados de la metodología GoalQuest® – patentada por BI WORLDWIDE – con aquellos de incentivos pagados en efectivo que fueron implementados anteriormente, y los cuales no generaron los resultados esperados.

BI WORLDWIDE desarrolló un programa piloto de GoalQuest® con una duración de 14 semanas, dirigido a los conductores y sus gerentes de ventas. Los conductores podían elegir 1 de las 3 metas de ventas establecidas, las cuales representaban un aumento neto de ventas de un 6% a 8% de sus ventas promedio. Los conductores ganarían premios si alcanzaban la meta seleccionada.

Resultados

En total, un 65% de los conductores participando en el programa logró superar sus ventas promedio y un 43,2% alcanzó la meta incremental seleccionada. El programa produjo un aumento de 16,1% en las ventas de aquellos conductores que participaron en el programa.

