



Caso de Éxito Bebidas

Esta empresa embotelladora de bebidas, líder en el mercado, quería impulsar el volumen de ventas de dos de sus marcas de refrescos energizantes durante la crítica temporada de verano.

Reto

Motivar a los representantes de ventas para alcanzar una agresiva meta de crecimiento de 20–25%.

Solución

BI WORLDWIDE implementó un programa de tres meses de duración, usando la plataforma de AwardperQ's® con metas de volúmenes de ventas específicas para cada una de las dos marcas. Dichas metas, si eran alcanzadas, superarían el crecimiento del mismo período de medición en el año anterior. Los participantes que lograsen sus metas para ambas marcas ganarían los premios mayores ofrecidos en el programa.

Resultados

El programa logró un incremento de \$4.152.708 en ganancia bruta y un crecimiento de 35% en ventas para ese período, excediendo de manera significativa la meta pedida. El retorno a la inversión en el programa fue de 10,6: 1.

PRODUJO UN
INCREMENTO DE
\$4.2 M
en ganancia bruta

ROI de
10,6:1

