



Caso de Éxito

Industria Automotriz

Reto para BIW

Un fabricante automotriz quería reconocer y recompensar a aquellos gerentes de ventas que mostraran un desempeño excepcional, habiendo superado cada una de sus metas financieras establecidas, además de haber cumplido con sus métricas de satisfacción al cliente y capacitación.

Solución

Diseñar un programa escalable y atractivo para los gerentes de venta en todo tipo de concesionarias en la extensa red de distribución del fabricante usando una “Experiencia de Viaje” inspiracional y motivante para más de 550 gerentes participando en el programa.

BI WORLDWIDE diseñó un programa de tres meses centralizado en una competencia donde se segmentó la red de distribución entre concesionarias con volúmenes de ventas similares para promover el espíritu de competencia sana. El programa fue manejado y apoyado con un portal de internet donde se le mostraba a cada participante su progreso semanal durante el período del programa, y se implementó un cronograma de comunicación continua para promover la interacción con el programa y anunciar constantemente el destino del viaje – un “resort” súper exclusivo en Cancún, México.

“¿Cuándo es el próximo concurso?”

Resultados

Con el 60% de las concesionarias registradas y participando en el programa, los gerentes ganadores lograron colectivamente llegar al 140% de sus metas establecidas. En promedio, todas las concesionarias participantes en el programa obtuvieron un incremento de ventas de alrededor del 32% por encima de los resultados de ventas del año anterior.



“No cambiaría nada del viaje. ¡Fue increíble!”

“¡El mejor viaje de mi vida!”

Índice de Satisfacción al Cliente: $\frac{9.7}{10}$