



## Caso de Éxito Transporte

### Reto

Durante la primavera, esta empresa de electrónica marina lanzó tres nuevos productos al mercado.

La primavera y el verano representaban meses de buenas ventas para esta empresa, sin embargo, se necesitaba motivar a sus distribuidores independientes para continuar vendiendo sus nuevos productos durante los primeros meses de otoño, considerados como “temporada baja”.

### Solución

BI WORLDWIDE desarrolló una promoción con objetivos específicos para lo vendedores de la empresa. La metodología de GoalQuest® usada, incluyó:

- Tres niveles de metas incrementales.
- Premios cuyo valor incrementaba de acuerdo al grado de dificultad de la meta.
- Método de premiación de “todo o nada”.
- Metodología de “pago por desempeño incremental”.
- Auto-selección de metas por parte de los participantes.

Con el objetivo de mantener a los vendedores enfocados en la venta de los productos, durante los 2 meses de la promoción, BI WORLDWIDE desarrolló una campaña de comunicación. Ésta incluía un folleto con el anuncio de la promoción, emails, videos promocionales y reportes individuales mostrando el progreso de cada vendedor.

### Resultados

La empresa aumentó sus ventas en un 9% con respecto a los 2 meses anteriores.

