



Caso de Éxito Manufactura

Reto

Esta empresa líder mundial en la fabricación de ventanas de primera calidad quería que sus representantes incrementaran sus ventas en uno de los principales mercados de Estados Unidos.

Solución

BI WORLDWIDE desarrolló e implementó un programa de incentivos de 90 días basado en la metodología GoalQuest®. Como parte del programa, los representantes debían escoger y alcanzar una de las 3 metas de ventas incrementales, las cuales estaban basadas en sus históricos de ventas. Mientras más alta la meta seleccionada, más alto el valor del premio. Los participantes ganaban premios solo si alcanzaban la meta que habían seleccionado.

Resultados

Las ventas aumentaron un 25% sobre las ventas promedios, generando \$813.729 en ingresos incrementales. En total, un 87% de los representantes incrementaron sus ventas con respecto a sus ventas promedio y un 45% alcanzó las metas seleccionadas.

