



Caso de Éxito

Tecnología

Reto

Una empresa líder en equipos de terminales y redes de telecomunicaciones deseaba mejorar y expandir su programa de canales de distribución, y así fomentar mayor interacción con sus distribuidores para crear mayor lealtad con la marca y sus productos. Este programa era clave para cumplir este objetivo.

Incrementar la lealtad de sus distribuidores mediante un programa de incentivos que los motivara a aprender sobre los nuevos productos y así llegar a vender más. Enfocarlos en reemplazar productos antiguos en el mercado con la nueva línea del fabricante.

Solución

BI WORLDWIDE implementó su plataforma de incentivo propietaria: AwardperQs[®]. A diferencia de programas tradicionales donde se otorga un incentivo por cada venta, este programa otorgaba incentivos solamente por ventas de nuevos productos y sus respectivas soluciones. Reduciendo el número de productos incluidos en el programa, los incentivos otorgados por dichas ventas incrementaron; motivando aún más a los vendedores.

Resultados

Aquellos distribuidores participantes incrementaron sus ventas trimestrales de productos incluidos en el programa en un 15%, en promedio. También aumentaron ventas de estos productos en un 203%, comparados con los distribuidores que no participaron en el programa.

Hubo un **15%** de incremento en ventas de productos incluidos en el programa



Hubo un **203%** de incremento en ventas en los distribuidores participantes vs. aquellos que no participaron

