

Caso de Éxito Salud

Esta empresa farmacéutica necesitaba dar a conocer sus dos nuevos medicamentos al gremio médico. La empresa se apoyó en la experiencia de BI WORLDWIDE para lanzar una promoción que motivara a sus representantes de ventas a impulsar los mismos.

Reto

Lograr un incremento en las recetas de los nuevos medicamentos.

Solución

BI WORLDWIDE diseñó un programa de incentivos basado en el tema de las Olimpiadas de Invierno. El programa se implementó bajo la metodología de incentivo llamada GoalQuest® patentada por BI WORLDWIDE, la cual permitía a los vendedores escoger una meta de venta y un premio cuyo valor incrementaba de acuerdo a la exigencia de cada meta. Para crear interés en el programa se enviaron comunicaciones personalizadas con diferentes mensajes: un anuncio de la ceremonia de lanzamiento, descripción de los premios para los niveles bronce, plata y oro y un mapa de seguimiento con los resultados de ventas de cada territorio.

Resultados

El programa logró un exitoso retorno de inversión de 31 a 1. Las ventas de los participantes que alcanzaron sus metas escogidas fueron superadas en un 13%.

R.O.I. de
31 a 1



Metas fueron superadas
en un **13%**

