



## Caso de Éxito Alimentos

Una conocida empresa productora de panes frescos estaba bajo presión debido a la presencia de un nuevo competidor en varios de sus mercados. Este competidor estaba ganando posición en zonas estratégicas y aumentando su participación de mercado.

### Reto

Incrementar las ventas dentro de mercados específicos para recuperar la participación de mercado perdida y colocar exhibidores de productos en las tiendas para maximizar las ventas cruzadas.

### Solución

Durante 13 meses, BI WORLDWIDE “horneó” un programa de incentivos basado en los siguientes ingredientes: la metodología patentada de BI WORLDWIDE llamada GoalQuest® y el sistema de premios AwardperQs®. Más de 148 vendedores de ruta y 39 gerentes/supervisors seleccionaron sus propias metas, entre tres posibles opciones. Mientras más alta la meta seleccionada, el valor del premio era mayor.

## Resultados

Los participantes “saborearon” el programa e incrementaron los ingresos en 180% con respecto a tendencias anteriores. La empresa decidió implementar el programa en 8 mercados adicionales.



Los ingresos  
incrementaron  
**180%**  
con respecto a  
tendencias anteriores.

