



Estudo de caso Varejo

Durante um período difícil na economia, uma grande rede de lojas de construção precisava de melhorias. Eles sabiam que sua divisão de telhados, paredes e janelas (RSW) tinha potencial para dar-lhes o impulso que precisavam.

Desafio

Aumentar a receita através do aumento de visitas agendadas de clientes nas divisões de instalação de telhados, paredes e janelas (RSW).

Solução

Um programa de incentivo de 30 dias foi desenvolvido pela BI WORLDWIDE para os gerentes e representantes de vendas da divisão de RSW. Cada representante escolheu sua própria meta de receita e de agendamento de clientes para o programa – quanto maior a meta, melhor a recompensa.

Resultados



US\$ **5** Milhões
em Vendas

11.000+
mais agendamentos

Depois de passado o mês do programa, 30.578 horários foram agendados nacionalmente. Isso trouxe novos clientes – acima de 11.000 mais agendamentos do que no ano anterior (19.600). O varejista também viu suas vendas saltarem para mais de US\$ 5 milhões, com US\$ 25.391.958 em receita ao longo dos 30 dias, um aumento no lucro de US\$ 20.271.323 em relação ao ano anterior.

