



Estudo de Caso Tecnologia

Uma grande empresa de tecnologia especializada em soluções para salas de conferência virtual (conference calls) estava lançando três novos serviços. Cada um dos novos serviços variava em preço e lucratividade, então criar uma promoção para motivar a força de vendas a aumentar as vendas desses novos produtos era uma das prioridades da empresa.

Desafio

Aumentar rapidamente as vendas dos novos serviços para clientes corporativos através da interação com os representantes de vendas diretas e indiretas.

Solução

A BI WORLDWIDE desenvolveu um programa online de incentivo de vendas de 90 dias utilizando a plataforma GoalQuest®, que incluía um sistema de pontos ponderados que atribuía um valor de ponto variável para cada venda do novo serviço. Se os representantes de vendas atingissem a meta escolhida por eles próprios, eles ganhavam pontos que poderiam ser trocados ao final da promoção. Para garantir o engajamento dos gerentes, os mesmos também ganhavam pontos se seus representantes atingissem as metas.

As metas foram criadas de maneira que os representantes de vendas não tinham limites em relação a quantidade ou tipo de serviço vendido, mas conseguiriam atingir a meta mais rapidamente caso vendessem mais os serviços de maior lucratividade.

Resultados

Para cada dólar gasto com o programa, a empresa conseguiu US\$68 em lucro bruto incremental.



O cliente viu um aumento substancial no lucro das vendas dos novos serviços. Para cada dólar gasto com o programa, a empresa conseguiu US\$68 em lucro bruto incremental.

METAS DE VENDA

