

Estudo de Caso Tecnologia

Um fabricante global de hardware de computador queria aumentar o reconhecimento em torno de sua nova linha de produtos e expandir o programa de certificação. Este aumento de visibilidade permitiria aos parceiros melhor compreender, construir e vender soluções.

Desafio | Impulsionar as vendas da nova linha de produtos específicos entre parceiros participantes.

Solução | A equipe da BI WORLDWIDE desenhou e gerenciou promoções através de sua plataforma de performance por assinatura. Estas promoções motivaram parceiros a aprender mais sobre os produtos e aumentar as vendas. A equipe da BI WORLDWIDE também criou uma campanha de comunicação abrangente para direcionar envolvimento, construir e apoio o comprometimento dos parceiros com o programa.

Resultados

O fabricante viu seu plano ser um sucesso. Os parceiros participantes aumentaram ano a ano as vendas de produtos elegíveis em 86%, em comparação a apenas 25% dos parceiros não-participantes.



PARCEIROS
PARTICIPANTES



PARCEIROS
NÃO-PARTICIPANTES

