



## Estudo de caso Tecnologia

Um dos maiores fabricantes de computadores do mundo queria implementar uma Plataforma Promocional de Incentivo à Canais na América Latina para recompensar seus revendedores na região – durante períodos promocionais específicos – por venda de produtos.

### Desafio

O fabricante de computadores tem uma marca premium em comparação às mais caras marcas da América Latina, fazendo com que seja difícil competir em preço com outras marcas líderes.

### Solução

A BI WORLDWIDE Latin America desenhou e implementou uma série de promoções especiais segmentadas por tipo de revendedor. As segmentações foram baseadas em resultados de uma pesquisa conduzida pela própria BI WORLDWIDE para entender melhor o posicionamento da marca nos mercados em questão. Além disso, todas as promoções foram implementadas e mantidas usando a plataforma tecnológica da empresa customizada para o fabricante e incluíram tanto objetivos quanto estratégias para garantir que os volumes de vendas fossem atingidos e os produtos pudessem ser encontrados em diversos revendedores no mercado.

## Resultados

Durante um período de 12 meses, um aumento de vendas foi atingido cada vez que uma promoção foi implementada através da plataforma de promoções da BI WORLDWIDE.

- Vendas aumentaram entre 25% e 300% durante os períodos promocionais.
- O número de revendedores da marca aumentou entre 20% e 150% durante os períodos promocionais.

**VENDAS  
AUMENTARAM**  
**+25% e 300%**  
durante  
Períodos Promocionais

**# DE REVENDEDORES  
AUMENTOU**  
**+20% e 150%**  
durante  
Períodos Promocionais

