

"El comercio incrementa sus ventas utilizando técnicas de gamificación con sus dependientes"

Se logran mejorar los resultados de ventas al por menor de varias conocidas marcas a través de la motivación y el engagement de sus dependientes

Según datos de varias conocidas marcas con más de 300 dependientes en España, se han logrado aumentos entre el 3 y 7% en sus ventas gracias a la dinamización de sus empleados con técnicas de gamification.

Normalmente alinear los objetivos compañía-empleado resulta una tarea tediosa y complicada que en muchas ocasiones lleva a malinterpretación por parte de los empleados y con ello a que su productividad y engagement se vea afectado. En este sentido surgen las técnicas de gamificación.

En estas ocasiones las compañías apostaron por dos estrategias. **En primer lugar apostaban por formar a sus empleados** sobre cómo mejorar los indicadores de negocio importantes de tu equipo y ser más productivos. Para ello se crearon experiencias únicas basadas en retos adaptados a las motivaciones de sus dependientes, logrando que se cumpliesen y priorizasen sus objetivos laborales de una manera más clara, obteniendo resultados positivos.

En segundo lugar apostaban por la métrica. Medían en tiempo real el seguimiento en la consecución de esos objetivos y los analizaban para detectar fallos y no volver a cometerlos. El resultado final de esta alineación es una empresa más productiva y con ello con mayores ventas.

Todo esto ha sido posible gracias a una solución tecnológica que la compañía Wonnova, experta en gamificación, ha lanzado recientemente. Se trata de Woost Retail, herramienta personalizable que permite mejorar la formación del equipo, en base a ciertos KPIS, y al mismo tiempo mejorar los resultados comerciales. "La formación es fundamental para difundir los objetivos, motivar y con ello incrementar las ventas", asegura Jose Ángel Cano, CEO de Wonnova.

¿Qué es Wonnova?

Wonnova es una compañía líder dentro del mercado de la dinamización, especialistas en motivar a personas a través de la tecnología. Pioneros en España de una tendencia que nace en USA, nuestras herramientas tecnológicas son nuestro principal factor diferencial.

Analizamos a personas con complejos algoritmos y posteriormente, a partir de las motivaciones reales que averiguamos, diseñamos planes de fidelización para retenerlas y motivarlas.

Así, hemos desarrollado diversas soluciones tecnológicas de fácil implantación y adaptadas a las necesidades de cada empresa que le harán posible fidelizar, motivar y generar compromiso con sus clientes y empleados. En definitiva, convertir problemas en oportunidades.

Para más información:

Rubén Rodríguez Pedrero | Marketing Manager | 672175822 | r.rodriguez@wonnova.com