



## 背景 汽车制造商

### 挑战

豪华汽车厂商想在中国大陆地区推动两个主要车型的销量，毕葛中国通过经销商网络集中激励销售顾问，使其在季度活动中取得不凡表现。

由于主机厂这两年持续的销量增长，经销商增加的许多销售人员也需要得到产品的特点和性能方面的培训，同时也需要运营管理方面的支持。此外，与其他国家相比，在中国大陆的经销商销售人员平均年龄相对较为年轻，因此毕葛中国服务团队需要开发一个快捷的在线申报车辆销售系统的同时需要结合有趣的激励奖励小游戏用于推动销量。这些方法加上每周的电子邮件沟通共同帮助改变员工的行为模式。

### 解决方案

毕葛中国设计和开发一个季度激励方案。此方案包括一个量身定做的网站、在线申报系统、激励小游戏、持续的沟通平台和各类奖励积分兑换奖品平台。活动主题为“超越巅峰”，来源于销售顾问在努力攀登其销售巅峰并超越自我，强调超越无极限的理念。

### 结果

共有80%的经销商注册并参与此活动，在三个月的活动期间超过13000次网站点击率，这代表每个月每家经销商至少点击网站54次。

活动最终使销售额达到129%，帮助该主机厂的此款车型在市场份额占用率上翻了一番。

