07/01/2013 - Com campanha de incentivo, Odebrecht Realizações Imobiliárias e Exto superam expectativas

Foi o desafio de aumentar o número de vendas dos imóveis do residencial Verde Morumbi que fez com que as construtoras e incorporadoras Odebrecht Realizações Imobiliárias (OR) e Exto investissem em uma ação de incentivo voltada aos corretores da imobiliária Abyara, responsável pela intermediação das vendas das unidades autônomas do empreendimento. A inciativa, que é pioneira no mercado imobiliário, durou três meses, alavancou o número de vendas e superou as expectativas de negócios.

Para alcançar esse resultado, a OR e a Exto lançaram a campanha “Vende que te quero Verde”, que estimulou individualmente os participantes a criarem novas estratégias de vendas. O grande desafio da ação foi integrar as equipes em um mesmo objetivo. A cada nova oportunidade de negócio ou venda fechada os participantes acumulavam pontos que eram trocados por prêmios na plataforma de premiação online PontosWeb, desenvolvida pela SimGroup.

O diferencial da ação foi estimular as vendas de uma maneira inteligente, reconhecendo talentos e oferecendo liberdade quando o assunto é premiação. A escolha pela dinâmica da campanha foi fundamental, pois todos puderam ser premiados de acordo com o seu próprio desempenho, o que gerou motivação durante toda a vigência da ação e estimulou uma competitividade saudável entre os participantes. “Com a campanha, vimos surgir uma série de iniciativas interessantes que resultaram em ótimos resultados”, destaca Ana Amélia Feijó, gerente de Marketing da OR. “Os corretores, em geral, já são naturalmente empenhados e comprometidos. Quando se desenvolve ações deste tipo, essa motivação fica ainda mais evidente”, completa a gerente.

Apostar em estratégias que propõem melhorar o desempenho das equipes é um desafio constante para qualquer empresa, ainda mais para as incorporadoras que investem em grandes empreendimentos. Uma alternativa eficiente para driblar as dificuldades do setor e engajar os corretores é o marketing de incentivo. “A procura por soluções de motivação e o crescimento dos investimentos em campanhas de incentivo se dá, por exemplo, na medida em que as organizações buscam aproximar suas equipes dos objetivos da empresa e gerar estratégias mais agressivas diante da forte concorrência”, explica Ione de Souza, diretora de pós-vendas da SimGroup.

Sobre a SimGroup

A SimGroup é especializada em motivar, reconhecer e recompensar equipes. Fundada há 12 anos, trata-se de uma empresa de ciência da motivação que ajuda organizações e gestores a maximizar o desempenho de colaboradores, canais e consumidores, por meio do incentivo, reconhecimento e retenção.

Para mais informações sobre a campanha:
Carolina Folster (11) 3030-1700 ramal 720

Comunique-se