



FORMADORES { IT }

YOUR GOALS · YOUR DREAMS



¿Tiene todas sus tiendas o sus distribuidores bien entrenados para dar el mejor consejo a sus clientes?



¿Sus consumidores conocen sus productos cómo quisiera?



¿Sus eventos o formaciones son todo lo apasionantes que le gustaría?



¿Tiene perfectamente preparada la fuerza comercial para explicar eficientemente sus productos?

20
millones de
preguntas
contestadas

Haz competir a tu fuerza de ventas, puntos de venta y canal mediante un juego de trivial con el móvil sobre **TU CONTENIDO**

Your Goals!
Es la solución

Audiencias

Asistentes evento
Fuerza de ventas
Puntos de venta
Oficinas Canal indirecto
Empleados
Clientes
Consumidores
...

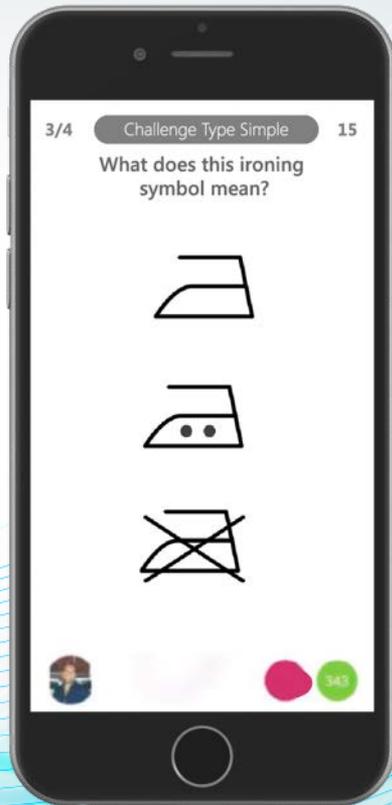
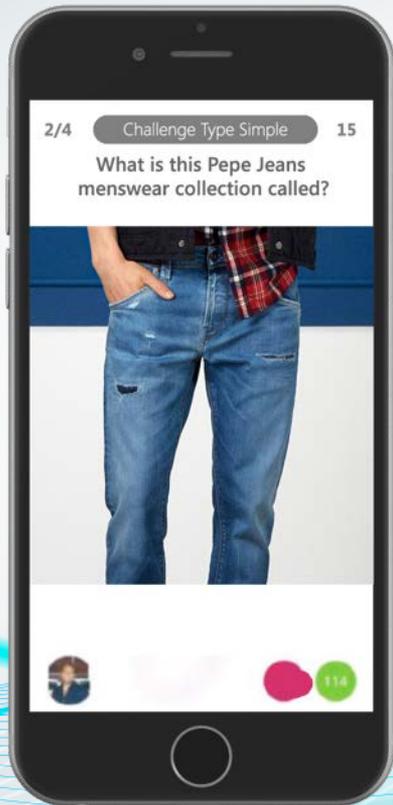
App **JUEGO** móviles y tablets



Contenido

Información de un evento
Planes y kick-offs
Lanzamiento de un producto
Lanzamiento de una campaña
Cambios en el portfolio o colección
Refuerzo de un producto
Posibilidades de Cross-sellings
Técnicas de ventas
Asesments
Valores, procesos, normativa, ...

Su propio contenido > Sus Jugadores > Autogestionable > Todo tipo de reports



Juego en Vivo



RESULTADOS

+130

preguntas contestadas de media por jugador (2 veces el temario).

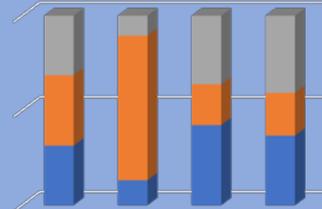
+95

De intensa participación.

Analizar cómo han ido reforzando los conceptos del evento.

Analizar cómo han ido reforzando los conceptos del evento.

Evolución de acierto



Pregunta	Respuestas	Fallos	%Total
[Green bar representing data]			



Juegos en remoto



RESULTADOS

+800

preguntas contestadas de media por jugador (2 veces el temario).

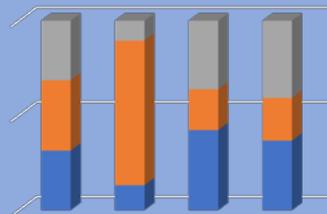
+2,5

Tiempo promedio de formación totalmente concentrado

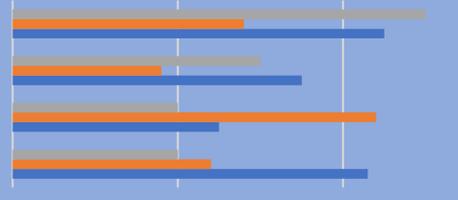
Analizar cómo han ido reforzando los conceptos de la campaña.

Conocer cómo han aprovechado los conceptos, las preguntas más falladas y sus categorías.

Evolución de acierto



Qué saben y qué no, por persona y equipo, por categoría de conocimiento...



Ver que se han formado básicamente fuera del horario laboral

+80

Del uso se hace fuera de horario laboral



¿Cómo jugar en 3 pasos?

1



CARGAR PREGUNTAS

Question	ValidAnswer	Answer2
Si un cliente quieren contratar un montaje	En el mostrador de transporte	En cualquier punto
En caso de que un cliente esté interesado...	Transporte	Montaje
Para buscar los datos de un cliente hay que....	Número de teléfono	Nombre
¿Cómo se designa actualmente...?	CSC	ContactLine
Si un cliente quiere recoger el mismo 20 sillas...	Mostrador de transporte	Punto de información
Un cliente quiere comprar un artículo de...	Cualquier punto de información	Sólo en Autoservicio
¿Cuál es el coste que tiene colgar un espejo?	12 €	No damos ese servicio
Si a un cliente de Zona A le doy fecha de...	Cobramos servicio de transporte	Añadimos servicio de almacenaje
Si un cliente nos pide cancelar su pedido	Elimino transporte	Elimino transporte
¿Quién cita los pedidos de distribución?	Se citan en la tienda	Atención al cliente
Si un CCD se retrasa, ¿quién se encarga?	CSC	PDP (entregas)
Si un cliente quiere contratar una entrega	Se gestiona OS distintos	Se lo gestionarán
La aplicación que gestiona la posibilidad	T&T	Icap
Si no hay disponibilidad en 48 horas	No, se imputa el servicio a coste.	Si, cobrando 15€
Si un cliente tiene la mercancía en casa	Si, imputamos los servicios	No!
Fecha en la que empezamos a trabajar	23 de febrero 2016	20 de febrero 2016
¿Qué es OS?	Un pedido de ventas	Una lista de compra
¿Qué es CSC?	Antiguo contact center	Almacén del proveedor
¿Qué es cut off time?	Hora límite en el pedido	Es igual que la Yellow
¿Debo rellenar siempre el cuestionario?	Si, siempre consultando	Sólo si el cliente contrata
No se cobrará almacenaje en Zona A	Si el cliente elige	Nunca
No se cobrará almacenaje en Zona B	Si el cliente elige la primera fecha	Nunca
La tarifa de almacenaje es	15 euros por 14 días	15 euros al día
Un pedido de auto sin piking service	En mostrador de transporte	En punto de venta

¿Cómo jugar en 3 pasos?

2

CARGAR JUGADORES



¿Cómo jugar en 3 pasos?

3

COMUNICAR EL JUEGO

Reto



<Volver

 Sofía Canela	VS	 Sebas Herreros
08/10 10:19:15 FINALIZADO		08/10 08:36:19 FINALIZADO
198 puntos		206 puntos

Te reto y voy a ganarte

Campaña: THE STAR WARS TRIVIA
Reto: SIMPLE

P. 3/7

Tipo reto: Simple

8

En que colores está disponible esta Bermuda denim?



+

- Azul y Verde
- Negro y Verde
- Blanco y Verde

A jugar!



Usos de *YourGoals!*

VENTAS

1. Convenciones y eventos de ventas
2. Formación de producto
3. Formación de ventas (técnicas)
4. Argumentarios
5. Venta sugerida y cross-selling
6. Conocimiento de clientes
7. Formación al Canal – distribuidores, franquicias, puntos de venta...
8. Formación de los fabricantes
9. Formación Atención al cliente

+ ventas

mejor imagen

+ satisfacción del canal y el cliente

RRHH

17. Employer branding
18. Employee onboarding
19. Reforzar todas las Formaciones
20. Valores y competencias
21. Quién es quien
22. Assesments

+ y mejores reclutas

+ productivos en menos tiempo

+ formación y conocimiento

+ y mejores assesments y mejores precios

MARKETING

10. Lanzamientos de producto
11. Promociones y campañas
12. Exposición o visual merchandising
13. Tendencias del mercado y estudios

Mejores lanzamientos

Personas + especializadas

+ publicidad

Efecto *cliente embajador*

+ interacción en redes sociales

Comunicación, Procesos, IT...

23. Noticias internas
24. Comunicación de Planes
25. Seguridad, normativas, procesos
26. Formación en Aplicaciones IT

+ empleados mejor informados y + alineados
+ mejor formación de temáticas arduas

CONSUMIDOR

- 14-Concursos para clientes
- 15-Concursos para consumidor
- 16-Fans de redes sociales

Your Goals!



Mi progreso en el grado de acierto

Supera tu racha de aciertos consecutivos

Niveles: novato, profesional, experto, Maestro, Leyenda

Lista de retos más cool

Nueva pantalla principal

Si ganas *Confetti* animation

... Si pierdes ardes en el *infierno*



FORMADORES { IT }

Nuñez de Balboa, 120 Edificio Cink · 28006 MADRID

Carrer de Aribau, 200 · 08036 BARCELONA

A Coruña | Alicante | Bilbao | Málaga | Sevilla | Valencia | México D.F.

91 163 15 18 · info@formadoresfreelance.es · www.formadoresfreelance.es