

CANTITATIVE

FORȚĂ DE VÂNZĂRI

PARTENERI

stimularea vânzărilor

sporirea performanței

incentivarea partenerilor

cross-selling

DISTRIBUITORI

incentivarea colaboratorilor

loializare B2B, B2C

incentivarea forței externe de vânzări

promovarea produselor noi

achiziție clienți noi

DEALERI

cumpărătorul misterios

productivitate

merchandising

stimularea dorinței de reușită

recompensarea performanțelor

CLIEŢI

recunoaștere și apreciere

referințe / recomandări

team-building

facilitarea succesului

RESELLERI

formare și dezvoltare

dezvoltarea durabilă a parteneriatelor

CAMPANII DE VÂNZĂRI

CAMPANII DE MARKETING

CONSUMATORI FINALI

CALITATIVE

INTERNE

EXTERNE

