

Melhoria no Desempenho de Trade-in: Um Estudo de Caso sobre Treinamento Prático e Otimização de Vendas

Desafio Enfrentado: A Assurant ajudou a superar o desafio enfrentado pelo mercado corporativo da Flórida, que apresentava desempenho insatisfatório no processo de trade-in (TPO) nas lojas de varejo. Os vendedores não eram avaliados com base nas trade-in como um KPI relevante, e não havia ênfase na categoria de trade-in. Os representantes não eram remunerados pelas trade-in, e as trade-in não eram tratadas como prioridade no mercado.

Quem: A iniciativa envolveu vendedores de dispositivos móveis no mercado da Flórida.

O quê: A solução implementada incluiu a disponibilização de informações, por meio de snapshots, sobre trade-in em 83 lojas de varejo em toda a Flórida. A ação contou com materiais de aprendizagem, incluindo vídeos e treinamentos práticos. Os snapshots destacavam os benefícios do programa de trade-in para auxiliar no fechamento de vendas e ampliar as ofertas, tais como, acessórios, internet, fibra, entre outros.

Resumo: A Assurant contribuiu para que os vendedores corporativos aumentassem o desempenho das trade-in em 11,5% e realizassem 2.032 trade-in adicionais por meio da implementação de snapshots de trade-in e treinamento prático.

Os resultados...



**Aumento de
2.032**
no número total de
trade-in



**Aumento de
11,5%**
no desempenho
de trade-in



**Aumento de
11,5%** em
comparação com a
média nacional de
desempenho de trade-in