

Gamificación en Ventas

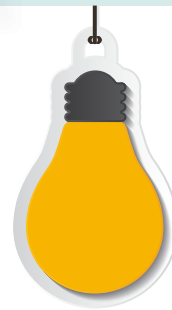


¿Qué es la gamificación?

- El proceso de utilizar mecánicas de juego para **resolver problemas de negocio y motivar a los empleados**
- Promover cambios en el comportamiento **mediante feedback positivo e inmediato**

Beneficios de la gamificación

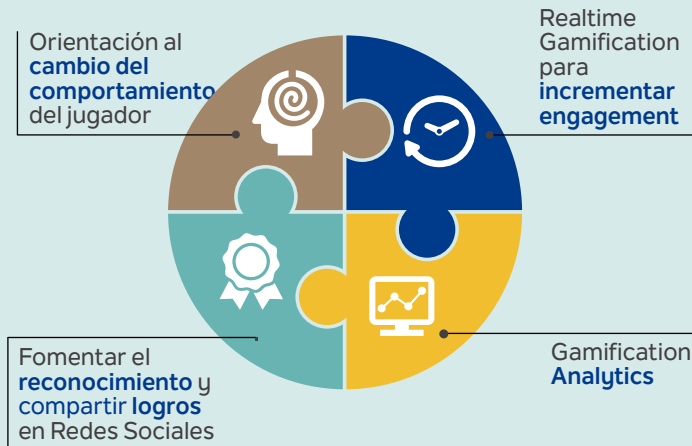
- Fomenta la mejora del rendimiento a partir de la **motivación del empleado**
- Se puede utilizar en cualquier **área y proyecto** de la organización **que requiera acelerar el cambio de comportamiento para lograr los objetivos de negocio**



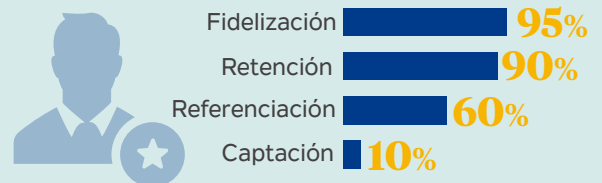
Se ha consolidado como una **herramienta potente de transformación en la empresa**



Nuevas tendencias de la gamificación en ventas



El futuro es... la gamificación aplicada al cliente



El juego alineado con los objetivos de negocio



80% de los **proyectos de gamificación no alcanzaron los objetivos de negocio** debido a un pobre diseño de las mecánicas y dinámicas del juego. *Gartner*

Factores clave de éxito

- ✓ Proyecto liderado por la **alta dirección**
- ✓ **Evidenciar el cambio** con indicadores de negocio
- ✓ Revisión periódica para medir nivel de **rendimiento y engagement**
- ✓ En sintonía con los **planes de compensación**
- ✓ Alineado con los **objetivos estratégicos** de negocio
- ✓ Comunicación continua orientada a la **motivación del empleado**



Roadmap de gamificación del cliente

