



## 背景 汽车制造商

### 挑战

### 解决方案

一家豪华汽车厂商在中国大陆经历了飞速的发展，期望通过持续的激励方案使更多新经销商加入其品牌。

提供奖品用以强化其奢侈品牌的价值、服务标准和在中国市场的正确定位。

毕葛中国针对于主机厂在中国大陆超过100家经销商和1500位经销商员工设计和开发一个一站式服务激励平台。这是个独立账户登陆的激励平台，用以衡量个人业绩和目标。针对经销商组织架构中从上到下的个人行为模式改变集合而成的年度经销商激励项目。激励平台使用多种交流渠道确保经销商员工关注进行中的项目和需要达到的目标。

### 结果

Sales Consultants  
have claimed more than  
**77%** of vehicle  
sales

**94%**  
eligible employee  
participation

激励平台实现厂商设定的目标，  
超过94%的经销商员工积极参与激励项目。  
另外，销售顾问申报超过77%的车辆有效销售。

