

CONVERSIÓN DE VENTAS CASO DE ÉXITO



TESTIMONIO → Caso anónimo



Enfrentamos el desafío de garantizar el cumplimiento legal en el licenciamiento de la marca, al mismo tiempo que buscábamos aumentar los ingresos de nuestra compañía.

En colaboración con Echez Group, desarrollamos un proyecto de generación de ventas dirigido a medianas y grandes empresas en Latinoamérica, que dio como resultado un incremento significativo en los ingresos por licenciamiento. De esta manera pudimos implementar estrategias efectivas y tomar acciones oportunas, además superamos ampliamente los objetivos iniciales del proyecto, logrando un cumplimiento del 125% en comparación con el indicador inicial.

El trabajo realizado por Echez Group nos permitió tener resultados sólidos, demostrando en nuestros clientes el valor de nuestra solución tecnológica

Gerente Comercial



RESEÑA DEL CLIENTE

Empresa líder mundial en tecnología de diseño y creación. Con experiencia en arquitectura, ingeniería, construcción, diseño, manufactura y entretenimiento.

RETO

Verificar el cumplimiento legal ante licenciamiento de la marca, asegurando el aumento de los ingresos.

IMPACTO

Con la implementación de la solución de generación de demanda el cliente pudo:

- Incrementar en el revenue en licenciamiento de la solución que ofrecía la empresa.
- Generar un excelente trabajo en equipo aplicando estrategias y tomando acciones sugeridas por Echez en caso de requerirlas.

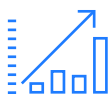
SOLUCIONES

Gracias a la implementación de la solución la empresa logró:

- El desarrollo del proyecto de generación de venta en Latinoamérica de una solución específica dirigido a medianas y grandes empresas.

RESULTADO

El impacto positivo de la solución ejecutada en el cliente se demuestra en:



La superación del indicador inicial del proyecto, donde se logró un cumplimiento al cliente de 125% del resultado proyectado.

