

Galanta renueva su plataforma de incentivos LMS para ofrecer a los clientes una experiencia más personalizada, rápida y flexible

La nueva plataforma de incentivos y fidelización cuenta con tres niveles EasyLMS, AdvancedLMS y PremiumLMS, con el fin de adaptarse completamente a las necesidades de cada cliente. Contar con un programa de incentivos puede convertirse en una estrategia de marketing clave para las marcas, ya que motiva a los equipos comerciales y clientes B2B a alcanzar los objetivos de negocio, así como a ganar notoriedad y fidelidad

Con la peak season a la vuelta de la esquina muchas empresas buscan planes de marketing para maximizar sus resultados. Para conseguirlo, una de las mejores estrategias que existen actualmente son los programas de incentivos, una herramienta fundamental para motivar a los equipos comerciales y clientes B2B a alcanzar los objetivos de negocio y a ganar notoriedad y fidelidad. Asimismo, este tipo de programas también puede ponerse en marcha para conseguir objetivos de ventas a corto plazo, romper la estacionalidad de los productos, reforzar la imagen de marca y fidelizar la relación con sus participantes. En este contexto, Galanta, área de Mediapost especializada incentivos y fidelización B2B y B2C, ha mejorado su plataforma LMS para ofrecer servicios completamente personalizados a los clientes.

En esta nueva versión de la plataforma, Galanta ha integrado su experiencia con clientes de diversos sectores e industrias, centrándose en las necesidades comunes para incentivar a la fuerza de ventas externa, incluyendo a los distribuidores, clientes profesionales o instaladores y otros actores B2B clave.

3 versiones y 3 niveles de servicio: EasyLMS, AdvancedLMS y PremiumLMS

Con más de 25 años de experiencia en el sector, LMS ofrece soluciones flexibles para empresas que buscan premiar, motivar y fidelizar a sus empleados y colaboradores de manera eficiente y personalizada. La nueva plataforma de incentivos y fidelización cuenta ya con tres niveles que permiten adaptar las necesidades de cada cliente: EasyLMS, AdvancedLMS y PremiumLMS.

Por un lado, la versión EasyLMS está diseñada para empresas que necesitan una puesta en marcha rápida y sencilla. Cuenta con distintas plantillas prediseñadas y no se requiere un número mínimo de participantes. Entre sus ventajas se encuentran la carga rápida de puntos, un catálogo de regalos físicos y digitales, y la posibilidad de personalizar banners y comunicaciones. Este sistema se activa en solo 5 días y no requiere de conocimientos técnicos avanzados para su implementación.

En segundo lugar, AdvancedLMS tiene funcionalidades a medida con jerarquías personalizables para empresas que requieren un control más exhaustivo y, para ello, ofrece herramientas más sofisticadas como la segmentación de comunicaciones y la creación de rangos de usuarios. Asimismo, los cálculos y otorgamiento de puntos en Advanced LMS son automáticos, y el usuario puede ver su progreso en relación a las ventas que realiza. Esta versión, además de incluir todas las características de

EasyLMS, permite la integración con otras plataformas externas y la personalización completa del diseño y las funcionalidades. Por otro lado, su sistema modular facilita la gamificación, el cashback y la formación potenciando la participación de los usuarios. Por otro lado, AdvanceLMS ya está programada "ready to use", de tal forma que los tiempos de puesta en marcha son mucho más ágiles.

Por último, PremiumLMS es la solución que se adapta completamente a aquellos proyectos que requieren una personalización global. Esta versión ofrece una experiencia única, diseñada al 100% según las necesidades del cliente. Además, permite la integración de sistemas CRM, la creación de informes personalizados y análisis predictivos basados en Inteligencia Artificial. Otra de las características significativas de esta nueva versión es que incluye incentivos avanzados como generación de códigos promocionales, subida de tickets y la creación de rankings de participantes.

A través de estas tres versiones, las empresas pueden encontrar la solución que mejor se adapte a sus necesidades estratégicas, impulsando la motivación, fidelización y el rendimiento de sus colaboradores en una de las épocas más importantes para aumentar las ventas.

Datos de contacto:

Asunción Aparicio Díaz
Trescom
610085559

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Nacional](#) [Franquicias](#) [Marketing](#) [Madrid](#) [Software](#) [Recursos humanos](#) [Formación profesional](#) [Cursos Digital](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>