



**Chile**

**NÚMERO Y NOMBRE DE LA/S CATEGORÍA/S:**  
Categoría 7: Comunicación Interna

**TÍTULO DEL PROGRAMA:**  
Fórmula Cummins Una Serie de Éxitos en Ventas

**NOMBRE DE LA COMPAÑÍA O INSTITUCIÓN:**  
Cummins Chile

PREMIOS  
**EIKΩN**  
A LA EXCELENCIA EN COMUNICACIÓN INSTITUCIONAL

A promotional image for the 'Fórmula Cummins' award. It features three employees (two women and one man) standing in front of a city skyline at night. A large, detailed image of a red Cummins engine is overlaid on the scene. The text 'FÓRMULA CUMMINS' is prominently displayed in a stylized, metallic font with a checkered flag pattern in the background.

**FÓRMULA  
CUMMINS**

**UNA SERIE DE ÉXITOS  
EN VENTAS**

## INTRODUCCIÓN (PLANTEO Y DIAGNÓSTICO).

Cummins es una empresa multinacional reconocida a nivel mundial por sus motores diésel, tecnología de generación de energía, y una amplia gama de productos relacionados que abarcan múltiples sectores industriales. En Chile, desempeña un papel crucial en industrias clave como la minería, la energía, la construcción y el transporte. Su presencia en el país se materializa a través de una red bien establecida de distribuidores autorizados, centros de servicio y canales de ventas directas.

Hasta el 2012, la empresa tuvo un crecimiento de dos dígitos en sus ventas de manera constante. Sin embargo, el año 2013 marcó un cambio significativo en el panorama, que les impidió superar sus récords de ventas de años anteriores, y como los factores externos no se pueden cambiar (la salud económica de un país, el crecimiento, la inflación, entre otros), se planteó un reto desde lo “comunicacional” el cual era generar un programa a largo plazo que incentivara a los trabajadores de Cummins a mejorar sus metodologías de venta, y así aumentar la facturación anual de la empresa. Para abordar este desafío el 2014 nació Fórmula Cummins, inspirado en la Fórmula 1 con el objetivo de estimular la competencia interna. Este enfoque resultó en un crecimiento del 12.5% en el año fiscal 2015 y un aumento del 11.9% en la cantidad promedio mensual de clientes atendidos, lo cual tuvo un impacto significativo en las ventas al generar un efecto multiplicador en la adquisición de varias líneas de negocio.

Durante estos años, Fórmula Cummins ha sido un hito dentro de la compañía marcando una carrera de largo aliento. Mantener el éxito y continuar motivando a la fuerza de ventas a desafiar sus propios límites requiere seguir implementando estrategias innovadoras que se adapten a las nuevas tendencias y permita a Cummins a mejorar constantemente sus resultados comerciales y a ser relevante en un entorno empresarial en constante evolución debido sobre todo al boom digital, el cual ha obligado a la empresa a hablar el mismo idioma que los equipos más jóvenes y a su vez, fomentar el uso de herramientas digitales en los equipos de ventas de mayor edad, buscando la colaboración del trabajo en equipo y mejorar la comunicación, especialmente en entornos de trabajos distintos (en terreno, call center y virtual).



## PROPUESTA/ENUNCIADO DE CAMPAÑA (ESTRATEGIA)

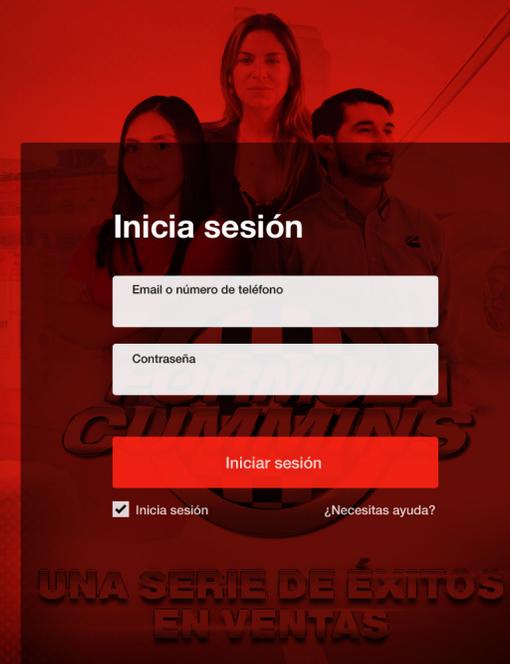
Si bien hace 11 años se dió foco a la Fuerza de Ventas, ahora el desafío era reeditar una nueva versión del programa de incentivo Fórmula Cummins, devolviendo la fuerza y protagonismo que tuvo en un comienzo, refrescando su imagen y dinámica, pero de la mano de su trayectoria y herencia, además que vivieran una experiencia completamente diferente a la anterior lo que significaba la renovación del programa por completo.

La búsqueda de un concepto que mantuviera la esencia del programa y a la vez uniera al equipo de ventas, compuesto por personas tan diversas; diferentes edades, personas que venden en canales distintos y colaboradores que se distribuyen a lo largo de todo Chile era todo un reto. Entonces; ¿Qué factor en común podrían tener estas personas y cómo podrían sentir un grado de pertenencia al relanzamiento del programa y sobre todo que los mantuviera expectantes de principio a fin? Siguiendo ese camino se planteó el desafío de entregar al equipo de ventas de Cummins una experiencia memorable que les permitiera ser partícipes en todo el proceso del programa.

La llegada de los servicios de streaming fueron la principal inspiración para crear la estrategia, pues permite a los usuarios acceder al contenido de manera fácil e intuitiva, también son una fuente principal de entretenimiento en la actualidad, siendo elegidos para el lanzamiento de nuevas series y/o temporadas generando temas de conversación, y una tendencia que cada vez sigue ganando adeptos. En Chile el líder indiscutido es Netflix alcanzando el 62% de las preferencias, detrás aparecen Disney+ tiene un 25%, Star+ acumula un 22% y HBO Max asoma con un 21%.\*

Apalancado por esta tendencia se relanzó el programa a través de un serie llamada: Fórmula Cummins: Una serie de éxitos en ventas, en la cual se reafirmó con un slogan la importancia que tiene el equipo de ventas para lograr el éxito de la empresa.

\*<https://www.latercera.com/culto/2024/01/05/los-chilenos-frente-a-las-pantallas-radiografia-a-las-plataformas-de-streaming>



SERIE



UNA SERIE DE ÉXITOS EN VENTAS

Temporada 1 Episodio 1  
Tiempo restante 20 minutos

Noticias



Promociones

## DESARROLLO/EJECUCIÓN DEL PLAN (TÁCTICAS Y ACCIONES)

Fórmula Cummins: Una serie de éxitos en ventas, contenía 5 capítulos en donde se abordaba de diferentes formas la competencia, las metas, los kpi's, etc. Todo esto alojado en un minisitio formulacummins.cl emulando a la navegación de Netflix con previo registro para ver cada capítulo de la serie. En cada capítulo se transmitían mensajes motivacionales y cuñas de jefes de áreas y/o los mismos colaboradores entregando tips de cómo se preparaban para abordar los diferentes desafíos.

Como primer gran hito se realizó un video de lanzamiento de temporada en donde el Director de la División de AfterMarket y Motores, fue quien dió el puntapié oficial presentando la serie, los capítulos, y premios, además a cada colaborador se le entregó un welcome kit de la campaña con regalos de merchandising para ocupar durante el año y así fidelizarlos desde el inicio.

La planificación estratégica del programa contemplaba también una etapa de mantención en el cual a través de acciones tácticas se acompañaba a los colaboradores mes a mes como:

- **Diseño de puntos nitro:** Dar a conocer como sumar puntos a través de KPI'S mensuales vendiendo ciertas líneas de productos.
- **Diseño de tabla de competidores:** Mostrar puntaje acumulado para que vieran qué tan cerca o lejos estaban de cumplir las metas.
- **Material de capacitación:** Con el objetivo de ir nutriendo la plataforma y además de entregar una herramienta útil para el equipo de ventas.

Toda la comunicación de estas acciones se hacían a través de la gestión de email marketing de manera mensual considerando 2 envíos; de lanzamiento y de recordación.

Como cierre de campaña, el cual corresponde al año fiscal 2023-2024 se realizará la premiación a nivel interno otorgando al primer lugar un viaje fábrica Cummins con todo pagado.



**UNA SERIE DE ÉXITOS  
EN VENTAS**



# RESULTADOS Y EVALUACIÓN

La campaña a nivel interno obtuvo los siguientes resultados:

**95%** de asistencia a las 5 capacitaciones realizadas 10% más de lo proyectado.

**+60%** de cumplimiento en los puntos extra "Nitro".

**4** capítulos realizados, de los cuales el **100%** de los participantes lo vio al menos una vez.

## Sitio Web:

- Usuarios: **215** (entre participantes y evaluadores de Cummins Chile)
- Páginas vistas: **3.265**
- Sesiones: **1.226**
- Visitas por usuario promedio: **15**
- Tiempo de permanencia promedio: **4 min y 52 seg**

**Chile**

**FÓRMULA CUMMINS**

UNA SERIE DE ÉXITOS EN VENTAS

El sitio oficial de Fórmula Cummins ya está disponible para ti

Sólo debes acceder a [formulacummins.cl](http://formulacummins.cl), ingresar con tu correo electrónico corporativo y ya podrás ver toda la experiencia Fórmula Cummins, una serie de éxitos en ventas.

Revisa mensualmente nuestras actualizaciones, KPIs, seguimiento de puntaje y revive cada uno de los episodios de nuestra carrera por las ventas.

Cero electrónico corporativo

**INGRESAR**

**Chile**

**NITRO**

¡Gana puntos Nitro en Julio!

El concepto a medir, la cantidad de puntos y el período, son 100% nuevos. Se podrán informar en cualquier momento de la temporada.

**CONÉCTATE AQUÍ** + MI LISTA

**Chile**

PREPÁRATE PARA MARATONEAR UNA SERIE LLENA DE ÉXITOS

Reunámonos para disfrutar juntos el lanzamiento de la temporada.

¡GRAN ESTRENO!  
Viernes 24 de marzo de 08:00 a 09:00 hrs.

**Chile**

**NITRO**

¡ACELERA TUS VENTAS DE MARZO Y ACUMULA PUNTOS NITRO!

Durante este mes aprovecha y suma puntos NITRO desde tu primer cliente facturado con línea de neumáticos.

DESAFÍO	NITRO
Vende a 1 cliente y gana	10
Vende a 2 clientes y gana	15
Vende a 3 clientes y gana	20

¡Gana puntos Nitro en mayo con baterías!

**Chile**

¡Gana puntos Nitro en mayo con baterías!

Descubre el desafío entrando al blog y acelera al máximo en la carrera.

**Haz click aquí**

**Chile**

**FÓRMULA CUMMINS**

UNA SERIE DE ÉXITOS EN VENTAS

¡Gana puntos Nitro en mayo con baterías!

Descubre el desafío entrando al blog y acelera al máximo en la carrera.

**Haz click aquí**

**Chile**

Capítulos

Temporada 2023

Capítulo 1, Capítulo 2, Capítulo 3, Capítulo 4, Resumen Programa, Making Of

Puntos Nitro

Temporada 2023

Puntos Nitro - Marzo, Puntos Nitro - Febrero, Puntos Nitro - Enero, Puntos Nitro - Noviembre, Puntos Nitro - Septiembre, Puntos Nitro - Agosto, Puntos Nitro - Julio, Puntos Nitro - Mayo

Capacitaciones

Temporada 2023

Baterías, Neumáticos, Lubricantes, Filtros Fleetguard, Eaton, Conectate Nitro, ¿Qué Son Los Puntos Nitro?, ¿Qué Son Los Puntos Escudo?, Premios, Bases Legales

**Chile**

**¡LA CARRERA HA TERMINADO!**

Desde el inicio hemos acelerado hacia el éxito, superando obstáculos y alcanzando nuevas metas, y ahora que llegamos al fin, queremos reconocer a aquellos que han liderado la carrera, y a quienes también demostraron destreza y dedicación por la competencia.

Aunque esta temporada ya terminó, la competencia nunca se detiene. Estamos emocionados, porque pronto se viene la próxima temporada. ¡Prepárense para más emoción, desafíos y oportunidades de alcanzar la cima.

**CANADORES**

**CATEGORÍA TERRENO**  
1º, 2º

**CATEGORÍA MESÓN**  
1º, 2º

¡Gracias por ser parte de esta emocionante carrera!



[Click aquí para ver el videocase](#)



**Chile**

**NÚMERO Y NOMBRE DE LA/S CATEGORÍA/S:**  
Categoría 7: Comunicación Interna

**TÍTULO DEL PROGRAMA:**  
Fórmula Cummins Una Serie de Éxitos en Ventas

**NOMBRE DE LA COMPAÑÍA O INSTITUCIÓN:**  
Cummins Chile

PREMIOS  
**EIKΩN**  
A LA EXCELENCIA EN COMUNICACIÓN INSTITUCIONAL

A promotional image for the 'Fórmula Cummins' award. It features three employees (two women and one man) standing in front of a city skyline at night. A large, detailed image of a red Cummins engine is overlaid on the scene. The text 'FÓRMULA CUMMINS' is prominently displayed in a stylized, metallic font with a checkered flag pattern in the background.

**FÓRMULA  
CUMMINS**

**UNA SERIE DE ÉXITOS  
EN VENTAS**