

**ThinkSmart anuncia el lanzamiento durante el tercer trimestre del año 2017 de dos soluciones innovadoras sobre la plataforma ThinkSmartOne para sus clientes 3M en Estados Unidos y Endesa en España.**

Desde la filial de Estados Unidos se ha lanzado una solución B2B2C de incentivos y fidelización integrando tres audiencias target (Vendedor, Distribuidor y Cliente) en el entorno Salesforce.com, siendo la vez primera que se emplea ThinkSmartOne para un proyecto de estas características. ThinkSmart ha desarrollado esta solución para 3M, la compañía estadounidense de innovación con ventas mundiales de 32 billones de dólares y más de 90.000 empleados en todo el mundo.

El programa de motivación se ha desarrollado para apoyar uno de los productos de ortodoncia ofrecido por 3M en Estados Unidos, los brackets cerámicos Clarity. Gracias al desarrollo realizado por ThinkSmart, el programa de motivación de 3M integra en el entorno Salesforce.com a los vendedores de los brackets cerámicos Clarity, a los ortodoncistas y a sus pacientes.

La segunda solución se ha lanzado desde la matriz Española integrando el cálculo de comisiones e incentivos non-cash en el entorno Salesforce.com, siendo la primera vez que se emplea ThinkSmartOne para un proyecto que incorpora ambos modelos de compensación. ThinkSmart ha desarrollado esta solución para Endesa, la filial española del grupo Italiano Enel, líder del sector eléctrico español y segundo operador de Portugal.

El programa de motivación se ha desarrollado para apoyar los servicios de valor añadido ofrecidos por Endesa en todo el territorio Español para el segmento Empresas. ThinkSmart ha sido homologada por Enel como proveedor de tecnología para incentivos sobre el entorno Salesforce.com.

El lanzamiento de estas soluciones, para dos nuevos clientes del segmento Enterprise, y para usos innovadores, están alineadas con el reposicionamiento cualitativo anunciado por la compañía en el informe anual 2016.

En Madrid, 21 de septiembre de 2017  
THINK SMART, S.A.