



Monterrey, Nuevo León. Octubre 2019

7-Eleven México es una cadena de tiendas de conveniencia, cuenta actualmente con más de 1,800 tiendas en todo el país.

Desde Marzo del presente año, se inició en conjunto con **London Consulting Group** el proyecto **SINNERGIA 7**, enfocado a la creación de un Nuevo Modelo de Gestión para Tienda, Campo y Mercado; que incluye **mejorar el nivel de servicio al cliente, incrementar la rentabilidad y eficiencia operativa**. A continuación se presentan algunos de los principales logros y resultados alcanzados en la implementación de Tiendas Piloto, a través del trabajo integral realizado durante 34 semanas:

INDICADORES DE GESTIÓN

Impacto en los principales indicadores de gestión de Agosto a Octubre 2019, comparando los resultados de las Tiendas Piloto versus Tiendas Control a partir de la implementación .

- **Margen Bruto.** Crecimiento de Tiendas Piloto 20.3% vs Tiendas Control 16.2%.
- **Ventas.** Crecimiento de Tiendas Piloto 20.4% vs Tiendas Control 13.1%.
- **Transacciones.** Crecimiento de Tiendas Piloto 12.2% vs Tiendas Control 8.3%.
- **Ticket Promedio.** Crecimiento de Tiendas Piloto 11.6% vs Tiendas Control 10.6%.
- **Merma:** Disminución de merma. Tiendas Piloto 0.46% vs Tiendas Control 0.53%.
- **Horas Extra:** Disminución de Tiempo Extra, Tiendas Piloto 14.78% vs Tiendas Control 15.01%.
- **Faltante de Inventario:** Disminución Faltante de Inventario. Tiendas Piloto = 1.33% vs Tiendas Control = 1.41%.

MODELOS DE GESTIÓN

Tienda. Se diseñó el Modelo de Gestión para la Operación de Tiendas, el cual incluye procesos de Ventas, Inventario, Merma, Faltantes, Limpieza, entre otros.

- **Entrega de Turno.** 80% de disminución del tiempo durante la entrega de turno.
- **Tienda Lista.** Modelo para maximizar la venta en horas pico y en brindar un mejor servicio al cliente.
- **Modelo de Supervisión.** Simplificación de procesos administrativos liberando el 16% del tiempo del Gerente de Tienda, ahora enfocado a tareas de valor agregado.
- **Formatos y Reportes.** Simplificación del 58% de formatos físicos y electrónicos.
- **Liquidación.** Reducción de más del 80% de Papelería de Liquidación y del 86% de envíos nacionales.

Campo y Mercado. Se diseñó el Modelo de Gestión para Gerentes de Campo y Gerentes de Mercado, el cual consta de 6 modelos: Priorización, Planeación, Ejecución, Seguimiento, Evaluación, Retroalimentación.

- **Dashboard's.** Reducción del 76% el tiempo de descarga de reportes (3 horas semanales por Gerente).
- **Planeación de Visitas.** Disminución de 4 hrs a 1 hora por mes a través de la Herramienta de Priorización y simplificación en un 44% los formatos de visita.
- **Modelo de Supervisión.** Se logró reducir más del 15% del tiempo de los Gerentes de Campo y de Mercado, mediante la automatización de herramientas de gestión: Dashboard, Aplicación Digital, de Priorización, etc.
- **Juntas:** Reducción del 50% del tiempo de ejecución de juntas operativas de Campo a tienda.

Los beneficios económicos del proyecto han superado las expectativas iniciales, **proyectando un ROI de 2.2:1 únicamente para las Tiendas Piloto a doce meses después del termino del proyecto**. Para el **despliegue nacional se contemplan beneficios de implementación con un ROI de 13:1**.

Cabe resaltar la metodología de London Consulting Group ha sido uno de los factores clave para el éxito del proyecto, destacando el manejo del cambio y la implementación hombro a hombro. **Nos permitimos recomendar ampliamente a London Consulting Group como una empresa que agrega gran valor y genera impactos positivos de gestión del cambio, así como financieros.**

Atentamente,


Tom Lesser
Director General 7 Eleven México


Hernando Zambrano Elizondo
Director de Soporte a Tiendas



San Nicolás de los Garza, Nuevo León. Enero 2012

A quien corresponda:

En Agosto de 2011 iniciamos con London Consulting Group la segunda fase del proyecto UNO orientado a la reingeniería de nuestra cadena de Demanda con el objetivo de incrementar el nivel de servicio en todos los eslabones de la cadena hasta llegar al cliente final en nuestras tiendas.

La segunda fase de proyecto se enfocó en el rediseño del modelo de abastecimiento en las 3 tiendas piloto, asegurando un inventario perpetuo con alta confiabilidad para la realización de pedidos de calidad.

La metodología aplicada por LCG, basada en el análisis, planificación y ejecución dirigida por indicadores y objetivos numéricos, así como la dedicación y empeño de los miembros del equipo que trabajaron ayudando hombro a hombro a nuestro colaboradores, permitió generar los siguientes beneficios cualitativos y cuantitativos en las 3 tiendas piloto:

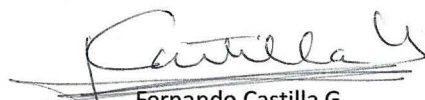
- ✓ Rediseño e implementación del Modelo de inventarios perpetuos.
- ✓ Diseño e implementación de los Inventarios Cíclicos en tienda.
- ✓ Rediseño e Implementación del Modelo de pedido de Categorías Estratégicas.
- ✓ Rediseño e Implementación del Modelo de pedido asistido.
- ✓ Implementación del Modelo de Gestión por medio de Indicadores en Tienda.
- ✓ Aumento del 14.4 % de las Ventas Totales.
- ✓ Reducción de 74.5 % de la Venta Perdida.
- ✓ Reducción de 8.5 % de los días de Inventario.
- ✓ Reducción de 45.8 % en las Mermas Vs Ventas de Alimentos Frescos.

Podemos mencionar que al final del proyecto se ha logrado una proyección de retorno sobre la inversión de 4.7 a 1. Adicionalmente, con el objetivo de potencializar los resultados y asegurar la correcta implementación de esta metodología en las demás tiendas, continuaremos una tercera etapa del proyecto de Transformación de la Cadena de demanda con LCG, específicamente en el diseño del Modelo de Operación de Tiendas.

Por lo antes mencionado, no dudo en recomendar ampliamente a LCG, como un grupo de profesionales idóneo para realizar este tipo de proyectos que están encaminados al mejoramiento de la competitividad de las empresas.

Cordialmente,


José Luis Pier C.
Director General Operaciones


Fernando Castilla G.
Director Ejecutivo de Finanzas y Transformación

7-Eleven México, S.A. de C.V.

Ave. Munich 195-B Col. Cuauhtémoc San Nicolás de los Garza, N.L.. México C.P. 66450.

Tel: (01 81) 8158-0711, Fax 8158-0759



San Nicolás de los Garza, Nuevo León. Agosto de 2011

A quien corresponda:

En Enero de 2011 iniciamos con London Consulting Group el proyecto UNO orientado a la reingeniería de nuestra Cadena de Demanda con el objetivo de incrementar el nivel de servicio en todos los eslabones de la cadena hasta llegar al cliente final en nuestras tiendas.

La metodología aplicada por LCG, basada en planificación y ejecución dirigida por indicadores y objetivos numéricos, así como la dedicación y empeño de los miembros del equipo que trabajaron ayudando hombro a hombro a nuestros colaboradores permitió generar los siguientes beneficios cualitativos y cuantitativos:

- Rediseño del Modelo de Pedido en Tienda incluyendo: Rediseño de Ventanas de pedido, Rediseño del modelo de confiabilidad de inventarios, Proceso de Secuenciación de tienda para facilitar pedido, Implementación de Pedido Asistido en tiendas piloto.
- Diseño de metodología para gestión diaria en tiendas de Venta Perdida, Calidad de Inventario y Mermas.
- Reducción del 18% de merma de producto fresco en tiendas.
- Reducción de 8% de cobertura de inventario en tiendas.
- Reducción del 50% de la Venta Perdida en las tiendas piloto.

Podemos mencionar que al final del proyecto se ha logrado una proyección de retorno sobre la inversión de 4.2 a 1. Adicionalmente, con el objetivo de potenciar los resultados continuaremos en una segunda fase del proyecto de Transformación de la Cadena de Demanda con LCG.

Por lo antes mencionado, no dudo en recomendar ampliamente a LCG, como un grupo de profesionales idóneo para realizar este tipo de proyectos, encaminados al mejoramiento de la competitividad de las empresas.

Cordialmente,

José Luis Pier C.
Director General Operaciones

Fernando Castilla G.
Director Ejecutivo de Finanzas y Transformación

7-Eleven México, S.A. de C.V.

Ave. Munich 195-B Col. Cuauhtémoc San Nicolás de los Garza, N.L., México C.P. 66450,

Tel: (01 81) 8158-0711, Fax 8158-0759



Monterrey, N.L. Mayo 2011

A quien corresponda:

Por medio de la presente deseo expresar nuestra satisfacción y recomendar ampliamente a London Consulting Group, quienes durante un año desarrollaron en conjunto con nuestro personal el proyecto INNOVA para la transformación y simplificación de procesos en las áreas de Administración y Tecnología de Información de nuestra empresa. Algunos de los principales resultados obtenidos incluyen:

ADMINISTRACIÓN

Desarrollo de más de 20 iniciativas para optimizar los tiempos de respuesta a la operación y reducir actividades manuales de bajo valor agregado, entre las que destacan:

- Implementación de Oracle Financials en la división de 7-Eleven y Petro-7, reduciendo el tiempo dedicado a la generación de Estados Financieros en 20%.
- Desarrollo de un Portal de Proveedores para reducir la carga manual del área de Pagos y Conciliaciones en un 65%.
- Desarrollo del Modelo de Reportes Fiscales para reducir en 35% la carga de trabajo asociada al cálculo y generación de los mismos.
- Desarrollo de un Modelo Electrónico para la autorización y transferencias de activos fijos.

TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN

- Diseño e implementación de una nueva estructura organizacional para mejorar el servicio brindado a los usuarios.
- Implementación de una nueva metodología de desarrollo de proyectos logrando eliminar hasta en 90% los atrasos y reduciendo los costos a través de la mejora en los procesos de selección y negociación con proveedores.

Al término del proyecto los beneficios financieros de las diferentes iniciativas representan un Retorno sobre la Inversión de 3.8 a 1.

Por lo anterior no dudo en recomendar ampliamente a London Consulting Group por su profesionalismo y constancia, así como su metodología de implementación hombro a hombro que asegura el involucramiento de todos los niveles de la organización y a la vez genera un cambio notable en la cultura de trabajo del personal.

Atentamente

Fernando Castilla García

Chief Financial & Transformation Officer

7-Eleven México, S.A. de C.V.

Ave. Munich 195-B Col. Cuauhtémoc San Nicolás de los Garza, N.L., México C.P. 66450,

Tel: (01 81) 8158-0711, Fax 8158-0759