

Edificio PROEZA
Av. Constitución 405 pte.
C. P. 64000
Monterrey, N.L., México
Tels.: 0181 8380 6200 / 0181 8380 6222
Fax: 0181 8380 6228

Plaza Polanco
Calle Jaime Balmes # 11,
Torre "D" oficina 6B (6to. piso)
Colonia Los Morales Polanco
Delegación Miguel Hidalgo
C.P. 11510
México, D.F.
Tel/Fax.: 0155 5282 2820

www.astrum.com.mx



Monterrey, Nuevo León, Noviembre de 2017

ASTRUM SATELITAL, es una empresa del grupo Proeza, líder en el mercado mexicano en tecnología y alta comunicación. Fundada en 1976, se especializa en la implementación de proyectos de telecomunicación satelital, transmisión de datos móviles, telemetría, seguridad, geolocalización de unidades, entre otros servicios tecnológicos especializados. En la actualidad es la única empresa en México que cuenta la concesión de uso de Bandas de Frecuencia para Satélites otorgadas por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes.

Por medio de la presente deseamos expresar nuestra satisfacción y recomendar ampliamente a la firma **London Consulting Group**, por los resultados obtenidos en el proyecto "**Astrum 2020**", mismo que fue desarrollado durante los últimos 7 meses con una alta orientación hacia la implementación de la Planeación Estratégica de mediano plazo, el fortalecimiento y homologación de los procesos comerciales, operativos y de gestión de proyectos, estrategias de reducción de gasto e incremento de productividad del personal. Algunos de los principales resultados obtenidos en el proyecto son:

MODELO DE INTELIGENCIA COMERCIAL

- Creación del área de Inteligencia Comercial
- Mejora de herramienta colaborativa de administración de Funnel de proyectos.
- Implementación al **100%** del Comité Inteligencia de Power & Utilities y Oil & Gas, alineado a las Estrategia de Crecimiento.
- Mejora para alcanzar al **100%** de los modelos de Marketing y Networking

MODELO COMERCIAL

- Incremento de **46%** en generación de funnel comercial.
- Incremento de **57%** en creación de leads comerciales.
- Implementación al **100%** de modelo homologado de Pasos de la Venta, Pitch Comercial y Ofrecimiento de Paquetes.
- Creación e implementación del área de Venta Técnica.

MODELO DE DESARROLLO DE PRODUCTO

- Implementación al **100%** del modelo de Inteligencia de Soluciones, como guía en definición de estrategia en términos de tecnología y portafolio a futuro.
- Disminución en **33%** del tiempo requerido para definir, diseñar y validar los paquetes para ofertar al mercado.
- Incremento en nivel de servicio promedio del área en **9 p.p.**
- Incremento en productividad de los Coordinadores del área en **15 p.p.**

MODELO DE OPERACIONES

- Implementación al **100%** de herramienta tecnológica de gestión de servicios alineada a ITIL.
- Incremento en **95%** en el cumplimiento al plan de Documentación de Servicios Oil & Gas.
- Incremento en **50 p.p.** de la flexibilidad para la atención de servicios en Campo del personal técnico.
- Incremento de **55 p.p.** de Productividad en el equipo de Operaciones Iniciativa Privada.

ADMINISTRACIÓN

- Diseño e implementación al **100%** de nueva metodología de planeación y control presupuestal.
- Reducción de **8.5%** del total de cuentas de gastos de operación.
- Reducción anualizada de **2.3%** en facturación a Proveedores Estratégicos.
- Incremento de **33%** en Proveedores Estratégicos que proporcionan crédito a Astrum.

De forma complementaria, se fortalecieron las Habilidades Gerenciales y Comerciales del personal, mediante programas de entrenamiento y sensibilización, que facilitaron la adopción de los nuevos procesos.

Los factores clave para el logro de los resultados han sido el profundo entendimiento de los procesos de la empresa, el diseño e implementación de sistemas de trabajo hechos a la medida, la implementación de un modelo de gestión orientado a la consecución de resultados, la experiencia en el manejo de una metodología orientada a la implementación hombro-a-hombro y el compromiso del equipo de proyecto.

Los beneficios económicos reales alcanzados al final del proyecto generan un ROI de **0.55 a 1**, proyectando un ROI anualizado de **7.3 a 1**.

Debido a lo antes mencionado, expresamos nuestra entera satisfacción por el trabajo realizado por London Consulting Group a quienes consideramos una empresa seria, profesional y altamente comprometida.

Atentamente,

José Juan Cano
Director General