

CASO DE ÉXITO



RESULTADOS

CRECIMIENTO

► 20%

Ventas

INCREMENTO

► 11%

Ticket Promedio

REDUCCIÓN

► 13%

Merma

REDUCCIÓN

► 6%

Faltantes de
Inventario

NECESIDADES DEL CLIENTE

- Incrementar la rentabilidad y eficiencia operativa en tiendas, campo y mercado
- Mejorar el nivel de servicio al cliente en puntos de venta
- Estandarizar los procesos de operación en tienda, inventario, ventas y supervisión para reducir errores y tiempos muertos
- Simplificar la carga administrativa de los gerentes de tienda y de campo para liberar tiempo hacia actividades de mayor valor
- Implementar herramientas digitales y modelos de gestión que faciliten la planeación, supervisión y toma de decisiones basada en datos



"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 recomendarlos como una empresa que agrega gran valor y genera impactos positivos de gestión del cambio, así como financieros."

TOM LESSER

DIRECTOR GENERAL 7-ELEVEN MÉXICO



PRINCIPALES ÁREAS TRABAJADAS

- Eficiencia Operativa
- Servicio al cliente
- Modelos de Gestión

13 a 1 ROI