

CASO DE ÉXITO

7-ELEVEN®



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

PRINCIPALES ÁREAS TRABAJADAS

- Eficiencia Operativa
- Servicio al cliente
- Modelos de Gestión



"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



13.1 ROI

5 PROYECTOS REALIZADOS