

## CASO DE ÉXITO



## RESULTADOS

INCREMENTO

29%

Cartera activa

INCREMENTO

33%

Ventas piloto

MEJORA

25%

Tarifas hoteleras

INCREMENTO

11%

Ingresos por habitación

DISMINUCIÓN

39%

Días de cartera por cobrar

DISMINUCIÓN

37%

Nómina Administrativa

## NECESIDADES DEL CLIENTE

- Escalar operaciones con eficiencia ante crecimiento acelerado de propiedades
- Implementar modelos comerciales estructurados y CRM para ventas hoteleras
- Optimizar tarifas e ingresos mediante revenue management por perfil de cliente
- Crear servicios compartidos y profesionalizar compras, RH y administración
- Disminuir costos sin afectar servicio al cliente en hoteles

## PRINCIPALES ÁREAS TRABAJADAS

- Comercial (ventas locales, corporativas y CRM Hotel Sales Pro)
- Revenue management por cliente y tipo de ocupación
- Recursos Humanos (plantilla óptima, capacitación, rotación)
- Compras centralizadas y abastecimiento
- Administración y creación de Unidad de Servicios Compartidos



4 PROYECTOS REALIZADOS

*“Cabe resaltar la metodología de London Consulting Group como uno de los factores clave de éxito del proyecto, en la que destaca el manejo del cambio, la implementación hombro a hombro y el involucramiento de todos los niveles de la organización para generar un cambio de cultura en el personal”.*

VÍCTOR ZORRILLA VARGAS

CEO



14 a 1 ROI