

CASO DE ÉXITO



RESULTADOS

INCREMENTO

15%

Ventas vs presupuesto

INCREMENTO

18%

Cartera activa

INCREMENTO

70%

Generación de leads

INCREMENTO

60%

Llegadas a salas de venta (PROVAC)

INCREMENTO

28%

Cumplimiento en tiempos de entrega de proyectos de tecnología

DISMINUCIÓN

13%

Morosidad

INCREMENTO

240%

Recuperación de cancelaciones

INCREMENTO

133%

Prospectos calificados

NECESIDADES DEL CLIENTE

- Rediseñar procesos comerciales y de cobranza en unidades clave
- Elevar la productividad de equipos de ventas, contact centers y cobranzas
- Incrementar la generación de leads y conversión en canales de prospección
- Implementar modelo de gestión de proyectos tecnológicos con enfoque en tiempos y calidad
- Obtener resultados financieros tangibles en recuperación, facturación y operación

PRINCIPALES ÁREAS TRABAJADAS

- Comercial: cuentas corporativas y canales PROVAC
- Contact Center, Kioskos y campañas de referidos
- Modelo de cobranza y productividad por segmento
- Administración de proyectos tecnológicos
- Modelo de indicadores, seguimiento diario y supervisión



“Es importante mencionar que el trabajo de London Consulting Group no se limita a emitir recomendaciones de mejora, sino a trabajar en conjunto con nuestro personal para diseñar e implementar hombro a hombro los cambios en la organización. Con base en lo antes mencionado nos permitimos recomendar ampliamente a London Consulting Group por lo que hemos decidido iniciar con ellos nuevos proyectos de mejora en diferentes áreas de la empresa.”

JOSÉ CARLOS AZCARRAGA

DIRECTOR GENERAL



10 PROYECTOS REALIZADOS

14 a 1 ROI