

CASO DE ÉXITO



RESULTADOS

INCREMENTO

25%

UB de venta de unidades nuevas

INCREMENTO

24%

Ventas

INCREMENTO

22%

Utilidad bruta en taller de servicio

DISMINUCIÓN

24%

Tiempo de permanencia de unidades

DISMINUCIÓN

15%

Inventario sin movimiento.

INCREMENTO

26%

Facturación en refacciones

DISMINUCIÓN

47%

TPU en taller de hojalatería y pintura

NECESIDADES DEL CLIENTE

- Aumentar participación de mercado en venta de vehículos nuevos y seminuevos
- Mejorar la rentabilidad en talleres de servicio y hojalatería/pintura
- Optimizar inventarios de refacciones con baja rotación
- Disminuir tiempos de permanencia (TPU) en talleres
- Fortalecer procesos operativos y capacidades gerenciales

PRINCIPALES ÁREAS TRABAJADAS

- Área comercial: unidades nuevas y seminuevas
- Taller de servicio y taller de hojalatería/pintura
- Refacciones y cadena de suministro de repuestos
- Gestión de indicadores y procesos internos
- Capacitación y liderazgo operativo



“Cabe recalcar el compromiso mostrado por el personal de London Consulting Group, así como la efectividad de la metodología de diseño e implementación hombro a hombro que utilizan, ya que asegura el cumplimiento de todos los niveles de la organización y permanencia de los resultados obtenidos”.

GERARDO GÓMEZ BARQUÍN

DIRECTOR GENERAL



3.8 σ 1 ROI