

CASO DE ÉXITO



NECESIDADES DEL CLIENTE

- Mejorar la experiencia del cliente
- Profesionalizar el canal Pro1One
- Incrementar las ventas
- Desarrollar al talento

PRINCIPALES ÁREAS TRABAJADAS

- Experiencia del cliente (Oferta de Valor)
- Excelencia Operativa
- Transformación Digital
- Gestión del cambio



RESULTADOS

INCREMENTO

▲ **26%**

Venta de
acumuladores

INCREMENTO

▲ **12%**

Venta de
lubricantes

INCREMENTO

▲ **11%**

Volumen de ventas líneas
comercializadas

INCREMENTO

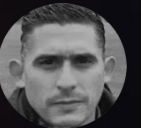
▲ **10%**

Clientes nuevos
(afiliaciones) a Pro1One



“En conjunto con London Consulting Group logramos la Excelencia Operativa, Mentalidad de Innovación y Enfoque en Resultados”.

GERARDO GÓMEZ
DIRECTOR EJECUTIVO GONHERMEX



6.61 ROI