

CASO DE ÉXITO



GONHER + **London Consulting Group**

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

▲ 12%

Utilidad Operativa

INCREMENTO

▲ 23%

Venta de acumuladores

INCREMENTO

▲ 12%

Venta de lubricantes

INCREMENTO

▲ 11%

Volumen de ventas líneas comercializadas

INCREMENTO

▲ 10%

Clientes nuevos (afiliaciones) a Pro1One



5 PROYECTOS REALIZADOS

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

GERARDO GÓMEZ
DIRECTOR EJECUTIVO GONHERMEX



6.6 a 1 ROI