

## 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

▲ 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

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

**GERARDO GÓMEZ**  
DIRECTOR EJECUTIVO GONHERMEX



5 PROYECTOS REALIZADOS

6.6 a 1 ROI