



Medellín, 20 de diciembre del 2013

### A quien corresponda:

En mayo del 2013, tomamos la decisión de contratar los servicios de London Consulting Group, para desarrollar un proyecto de mejora con duración de 26 semanas. El objetivo principal fue definir un modelo de gestión en el área comercial, servicio y repuestos enfocado en el incremento de las ventas y utilidad, optimización y estandarización de procesos, revisión de esquemas de remuneración y diseño e implementación de indicadores de desempeño.

Es por lo anterior que surge el proyecto "Andar Creciendo", en el cuál los principales logros obtenidos durante la implementación de este proyecto han sido:

- Incremento de 32% de Utilidad Bruta Buses y Camiones
- Incremento de 18% de Utilidad Bruta Autos Usados.
- Incremento de Pruebas de manejo 42% sobre prospectos nuevos.
- Incremento de comisiones en seguros de 30% y de financiamiento de 23%
- Incremento de 13% en ticket promedio venta de Taller.
- Incremento de 31% en efectividad de agendamiento.
- Incremento de 33% ticket promedio accesorios.
- Incremento de 18% ventas repuestos mostrador.

El retorno sobre la inversión hasta el momento es de 0.81 a 1 y proyectado a 12 meses es de 2.6 a 1.





London Consulting Group ha demostrado una gran capacidad de análisis en la detección de las áreas de oportunidad y la implementación de soluciones al interior de la organización. Su enfoque en resultados ha sido factor clave para el éxito del proyecto y generar una cultura de acción y sentido de urgencia.

Por lo anterior, nos permitimos recomendar a London Consulting Group como una firma idónea en diseño e implementación de procesos de cambio y mejora continua que permiten incrementar la competitividad empresarial.

Atentamente,

Santiago Botero Pelaez  
Gerente General

