



24 de octubre de 2014

A quien corresponda:

Por medio de la presente me permito compartir nuestra experiencia con la firma London Consulting Group, quienes desarrollaron, en conjunto con nuestro personal, el proyecto "Claro Ventas Empresariales", enfocado en mejorar la eficiencia del sistema comercial y servicios corporativos, destacando los siguientes logros:

- ✓ Revertir la tendencia líneas netas móviles logrando una diferencial de 234%.
- ✓ 21 % incremento en ARPA (ingreso promedio por cuenta) en Segmento Gobierno.
- ✓ 2.4 % de incremento en ARPA (ingreso promedio por cuenta) Segmento Estratégico.
- ✓ 33% de reducción de ajustes en facturación.
- ✓ 58% de reducción en órdenes de equipos pendientes por facturar mayores a 80 días.
- ✓ 100% Reducción de órdenes enviadas a facturación rechazadas mayores a 20 días.
- ✓ 16% reducción en bajas de líneas fijas.
- ✓ Diseño e implementación de Equipos de Trabajo (Estructura Orientada al Cliente).
- ✓ Se implementó el modelo gestión de indicadores y modelo de gobierno que facilita el análisis y definición de planes de acción permitiendo focalizar el esfuerzo en los puntos que más se requieren.

El diseño de los sistemas de trabajo en conjunto con el involucramiento de los responsables y el apoyo del equipo de consultores en la implementación hombro a hombro en cada una de los segmentos, ha facilitado el uso de las nuevas herramientas de gestión.

Como resultado de las iniciativas implementadas, se tienen cuantificados beneficios económicos que representan un retorno sobre la inversión ROI a la fecha de **2.2 a 1** con una proyección de beneficios de **9.1 a 1** transcurrido el primer año después de realizado el proyecto.

Por lo anterior, nos complace recomendar a London Consulting Group como una empresa profesional, comprometida y con una metodología altamente efectiva para el desarrollo de este tipo de proyectos de mejora.

Atentamente,

Luis Felgueras
Director Mercado Empresarial