







Santiago de Chile, 11 de Marzo de 2020

**G&N Brands** es el holding gastronómico más grande de Chile con más de 30 años en el mercado nacional, maneja principalmente 3 marcas de Comida Rápida (Doggis, Juan Maestro, Tommy Beans) y 1 marca de Comida Casual (Mamut). Pioneros en Chile en desarrollar el sistema de franquicias, siendo en la actualidad líderes indiscutidos en el desarrollo de franquicias gastronómicas del país. Con más de 340 tiendas de Arica a Punta Arenas, de las cuales alrededor de 66 son propias y el resto son operadas por exitosos franquiciados.

Durante el periodo Junio de 2019 a Marzo de 2020, acompañados por London Consulting Group, desarrollamos el proyecto de **Excelencia Operativa**, con el objetivo de potenciar una cultura de supervisión en campo, medición y enfoque a resultados, a través de la optimización de los procesos y el desarrollo e implementación de herramientas de gestión.

## Incentivos y Estructura Organizacional

- Se analizan Tramos de Control, Bandas Salariales y se realiza un Benchmarking del primer nivel de la estructura.
- Levantamiento, análisis y depuración de más de 100 Listas de Actividades detalladas en cargos de Administración Corp.
- Apoyo en parametrizar, simular y definir un nuevo Modelo de Remuneración Variable para estructura de Operaciones.

## Herramientas y Modelos de Gestión

- Se adaptaron los protocolos de Venta enfocando en Venta Sugestiva por marca.
- Se generó rutina para revisión de criterios de control para Materia Prima.
- Se diseñó modelo de Supervisión Activa para coaching y acompañamiento en campo a cumplimiento de protocolos.
- Se diseñaron Herramientas para potenciar la Planificación, Ejecución, Control y Monitoreo de actividades en Operaciones.
- Se diseñó el método de concursos de venta para motivar la competitividad positiva entre locales.

## Resultados

- Incremento de productividad de 25% por Reestructura Organizacional de Áreas Administrativas de Corporativo.
- Apoyo en incremento de 9.2% en TKP vs año anterior en marca Tommy Beans por venta cruzada (Ago-Feb).
- Apoyo en incremento de 7.8% en TKP vs año anterior en marca Juan Maestro por venta cruzada (Ago-Feb).
- Apoyo en incremento de 4.1% en TKP vs año anterior en marca Doggis por venta cruzada (Ago-Feb).
- Apoyo en incremento de 6.3% en TKP vs año anterior en marca Mamut por venta cruzada (Ago-Feb).
- 39 Jefaturas realizando coaching, 449 evaluaciones con retroalimentación realizadas en las 4 marcas.

Al finalizar el proyecto, se tiene real a la fecha un **ROI** de **1:1**, y proyectado de **3:1**. Así mismo se han logrado mejoras en las prácticas de trabajo, cambios en la cultura organizacional, contando con nuevas definiciones y prácticas basadas en metodología y análisis de datos. Por lo anterior, no dudo en recomendar a London Consulting Group como una empresa de consultoría de alto profesionalismo, excelente metodología de trabajo y claro enfoque a resultados.

ATILA NORONHA CEO

**G&N BRANDS**