

Naucalpan, Estado de México. 24 de Abril del 2012.

A quien corresponda:

Chevrolet Aguinaco y Compañía, S.A. de C.V.
Av. Lomas Verdes 680 Fracc. 2a. Secc. Lomas
Verdes Naucalpan de Juárez, Edo. de México
C.P. 53120 Tels. 2625 0800 Fax. 5343 2766

En julio del 2011, tomamos la decisión de contratar los servicios de London Consulting Group para desarrollar un segundo proyecto en nuestras instalaciones. El objetivo principal fue revisar e implementar la estructura organizacional para toda la empresa, así como desarrollar un modelo de gestión en el área comercial enfocado a incrementar las ventas de autos.

Algunos de los logros al cierre del proyecto fueron:

- Incremento de 15% Efectividad de Cierre de Ventas.
- Incremento de 171% realización de Pruebas de manejo.
- Reducción de 9% Costo Plan Piso (Inventario unidades nuevas).
- Reducción de 55% unidades vencidas mayores a 60 días.
- Reducción cuentas de gasto de Publicidad, Artículos de Consumo y Gastos de Entrega en 10%.
- Reducción de Plantilla organizacional 7%.

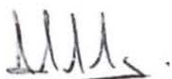
Es importante mencionar que hoy, 5 meses después de la implementación los resultados han ido madurando y a la fecha se ha logrado:

- Incremento de 19% en ventas de unidades Autos Nuevos.
- Incremento de 27% en Utilidad Bruta de Autos Nuevos.

Los beneficios económicos obtenidos por el incremento en ventas representan a la fecha un ROI de 1.6 a 1 y un ROI anualizado de 3.8 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. 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,



Juan Carlos de Aguinaco
Director General