www.losaltosfoods.com

Los Altos Food Products Inc.

Los Ángeles, CA, 9 de Agosto de 2019

A quien corresponda:

Los Altos Foods es una empresa familiar comprometida con la fabricación de queso artesanal mexicano que es más que sabroso, fresco y excepcionalmente puro ... nuestros productos ayudan a unir a generaciones de miembros de la familia cuyos recuerdos de la vida están unidos con la deliciosa cocina que crean y comparten. Mesa de comedor.

Durante el periodo comprendido entre el Abril 2019 y Agosto 2019 desarrollamos un proyecto de mejora de procesos llamado **"UPLAF Tx"** liderado por la firma **LONDON CONSULTING GROUP** en el área de Ventas.

Una de las finalidades del proyecto fue replicar y refinar el Modelo de Gestión creado en el proyecto anterior, donde se trabajó con la herramienta Microsoft Power BI. La implementación de esta herramienta se realizó a nivel estratégico, táctico y operativo del personal con el que se trabajó el proyecto, permitiendo supervisar el estado del departamento mediante informes amigables y facilitando la capacitación de todo el equipo.

Estas herramientas son fundamentales para realizar toma de decisiones a nivel directivo de la empresa y de una forma más rápida, ya que la información se encuentra en tiempo real y disponible a través de formatos de escritorio, web y móvil.

Después de implementar diferentes procesos, herramientas y políticas se pudieron evidenciar los siguientes resultados:

Comercial

- Aumento de **venta cruzada** en clientes independientes en un **5.62%** sobre la facturación.
- Aumento de **venta cruzada** de clientes cadenas y distribuidores en un **1.69%** sobre la facturación.
- Aumento de **venta de clientes nuevos** en un **3.20%** sobre la facturación.
- Diseño de herramientas para realizar el **pronóstico de ventas** a nivel operativo y táctico.
- Diseño e implementación del **nuevo modelo de atención Pre-Venta**.
- Implementación del **modelo de supervisión**.
- Implementación de un modelo de comisiones para vendedores y supervisores basado en objetivos.
- Implementación de indicadores operativos, tácticos y estratégicos en el Departamento de Ventas a través de Power BI.
- Implementación de modelo de gobierno para el departamento de ventas.

Cabe resaltar que la metodología de London Consulting Group ha sido uno de los factores clave para el éxito del proyecto, destacando el manejo del cambio, la gestión hombro a hombro y el involucramiento de todos los niveles de la organización para generar un cambio de cultura en el personal.

Nos permitimos recomendar ampliamente a London Consulting Group como una empresa profesional y enfocada a resultados.

Jesus Lizaran
Senior VP

Corín Andrade
CFO

450 N Baldwin Park Boulevard • City of Industry CA 91746

Phone 626.330.6555 • Fax 626.330.6755