SUPER ACCESORIOS

San José, 9 de Febrero del 2011

A quien corresponda:

A partir de Septiembre del 2010 iniciamos un proyecto de mejora liderado por la firma London Consulting Group, el cual hemos llamado "Go To Market". Durante 26 semanas trabajamos hombro a hombro con el fin de desarrollar e implementar los procesos comerciales y operativos en nuestras divisiones; Purdy Accesorios, Cuentas Clave y Taller Midas.

La metodología aplicada por London Consulting Group nos ha ayudado a mejorar los índices comerciales de nuestro negocio y por medio de los modelos de gestión implementados nos ha permitido lograr los siguientes resultados:

Purdy Accesorios:

- Incremento de la Penetración general de Accesorios del **63%.**
  - **30%** de mejora en Penetración de Accesorios Externos.
  - **240%** de mejora en Penetración de Accesorios Internos.
  - **187%** de mejora en Penetración de Accesorios de Audio & Video.

Cuentas Clave:

- Incremento del **55%** en la efectividad de Ventas.
- Incremento de **138%** en el Margen Bruto.

Taller MIDAS:

- Incremento del **45%** en Tráfico de Clientes.
- Incremento en **32%** en la Facturación Promedio por Cliente.
- Incremento de **224%** en la Recurrencia de Clientes al Taller.
- Aumento de la Rentabilidad total del Taller en **71%**.

Los objetivos trazados para el proyecto se han cumplido y a la fecha podemos constatar un retorno real sobre la inversión al cierre del proyecto de **1,9 a 1,** con lo cual esperamos obtener un retorno anualizado de **4,2 a 1.**

Por todo lo anterior recomiendo ampliamente a London Consulting Group por su profesionalismo y constancia, así como su metodología de implementación hombro a hombro que asegura el involucramiento de todos los niveles de la organización y a la vez genera un cambio notable en la cultura de trabajo del personal.

Atentamente,

Amadeo Quirós
Presidente Superaccesorios

Apdo. 11383-1000 San José, Costa Rica, Centroamérica • Tel.: 2519-7979 • Fax: 2287-4311 • E-mail: info@superaccesorios.net