

A quien corresponda:

Record Electric S.A.E.C.A es una empresa líder en el mercado Paraguayo dedicada a la comercialización de equipos electro mecánicos con 14 sucursales en el interior y una casa central. De marzo de 2015 a Febrero de 2016 desarrollamos en conjunto con London Consulting Group el proyecto RENOVA, en el área de Ventas. Durante este proyecto se alinearon los sistemas de trabajo a nuestros objetivos y se diseñaron e implementaron los sistemas de trabajo que permiten gestionar los resultados de las áreas e incrementar la competitividad de nuestra compañía.

Los principales resultados que hemos obtenido a la fecha por la implementación de los sistemas de trabajo son:

#### Comercial y Ventas:

- Definición de Herramientas para la definición de precios.
- Incremento en ventas de los productos promocionados: **121%**
- Incremento en la cantidad de visitas a clientes: **41%**
- Incremento en la cobertura de cartera: **70%**
- Incremento al cumplimiento del programa de visitas: **8%**
- Implementación de indiacadores de gestión clave.
- Implementación del control operativo diario.
- Creación de módulo para elaboración y control de presupuestos.

#### Tele Ventas:

- Incremento del tiempo en línea con clientes: **180%**
- Reorganización de cartera de clientes de 3,500 a 44,000 clientes.
- Incremento en la cobertura de cartera: **275%**
- Incremento en el número de llamadas salientes: **420%**

#### Logística:

- Reducción del costo de inventario en: **13%**
- Reducción de costo logístico de Importaciones: **11%**
- Reducción de rompimientos de Stock en: **8%**
- Reducción de Costos de distribución: **32%**

#### Taller de Servicio:

- Incremento al cumplimiento al programa de Taller: **33%**
- Incremento en la utilización de mano de obra: **17%**
- Reducción del tiempo de reparación: **21%**
- Reducción de Horas Extra de Taller: **60%**
- Mejora en el nivel de servicio: **106%**
- Reducción del tiempo de emisión de presupuestos: **71%**
- Incremento en el cumplimiento a la entrega de presupuestos en 24 horas: **129%**

A la fecha de finalización del proyecto hemos alcanzado un retorno sobre la inversión en las áreas operativas de **0.5 a 1** y esperamos obtener un retorno de **1.4 a 1** a un año de haber terminado el proyecto. Los beneficios de ventas se evaluarán durante las auditorías, concluyendo un año posterior a la finalización del proyecto.

Queremos reconocer el compromiso y profesionalismo mostrado por el personal de London Consulting Group, así como la efectividad del trabajo realizado en conjunto con el personal de Record Electric, son lo cual no hubiera sido posible alcanzar los objetivos del proyecto.

Atentamente:

  
Arnold Klassen  
Presidente

www.recordelectric.com ■ e-mail: [ventas@recordelectric.com](mailto:ventas@recordelectric.com) ■ [suc\\_ventas@recordelectric.com](mailto:suc_ventas@recordelectric.com)

CASA CENTRAL, Asunción Tel.: (+595 21) 513 920/34,

PEDRO J. CABALLERO: Tel. (0336) 273 602, CONCEPCION: Tel. (0331) 243 070, CURUGUATY: Tel. (048) 210 740 / 41, KATUETE: Tel. (0471) 234 135, SANTA ROSA: Tel. (0433) 240 097 / 8,  
SAN ESTANISLAO: Tel.: (0343) 420 648, CORONEL OVIEDO: Tel.: (0521) 204 252, J.E. ESTIGARRIBIA (CAMPO 9): Tel. (0528) 222 844, CIUDAD DEL ESTE: Tel. (061) 574 880, SANTA RITA: Tel. (0673) 221 099,  
MARIA AUXILIADORA: Tel. (0764) 20 278, ENCARNACION: Tel. (071) 214 445 / 8, SAN JUAN NEPOMUCENO: Tel.: (0544) 320 634 / 5, SAN IGNACIO MISIONES Tel.: (0782) 233 217, ACCESO SUR: Tel. (021) 950 720/1,  
SAN LORENZO Tel.: (021) 591 800, MARIANO R. ALONSO: Tel: (021) 751 588, ASISTENCIA TECNICA RECORD: Tel.: 510 215.