

AVON

the company for women

San José, Costa Rica - August 2014

To whom it may concern:

AVON de Costa Rica, SA is a franchise and exclusive distributor of AVON Products Intl, a leading company in the sales of Cosmetics and Fragrances with a presence in 135 countries, with over 6 million consultants and is the pioneer company of the concept of direct selling through catalog. In Costa Rica we have had a presence for 49 years and we have over 30,000 independent consultants who promote our products throughout the entire country.

From November 2013 to July 2014, we developed along with London Consulting the project called "EsAVONes" which was focused on improving the company's profitability through the redesign and implementation of Sales, Marketing, Supply Chain and Service Platform strategies, with which we have established the foundation for sustainable growth.

In summary, the project's results were as follows:

A 106% increase of the EBITDA

Sales:

- Implementation of a pilot to seek a 20% increase in retention of consultants in 2015.
- A 155% increase in online sales.
- Development of digital tools for field management.

Commercial:

- Implementation of best practices for the estimation process.
- A 13% reduction of the total inventory at the project's closing, with an annual projection of 35%.
- A 27% decrease in slow moving inventory due to liquidation initiatives.
- A 0.5% margin increase by means of prices and spread minimum profitability policies.
- A 20% decrease in product portfolio.
- A 9% increase in the area's productivity.

Purchasing:

- A 17% reduction in annual purchase requisitions due to the implementation of Sales & Operation Planning.
- Establishment of purchasing parameters and controls, in alignment with the commercial strategies.

Warehousing and Distribution:

- Proposal for the optimization of distribution routes by 17%.
- Reduction of overtime in distribution by 27%.
- Increase in productivity at the distribution line by 5%.
- A 10% increase in inventory reliability.

Backoffice (Call Center, Billing, Credit and Collections):

- A 54% increase in productivity of the billing team.
- An 8.8% decrease in receivable days.
- A 33% increase in Call Center productivity.

Additionally, we redesigned the organizational structure and trained our personnel to achieve a management culture focused on results. With this we ensured the continuity of the achieved and projected results. We project a return on investment of 3.96 to 1 in 2015.

Based on the aforementioned, I highly recommend London Consulting Group as a professional company that is focused on obtaining results for its clients.


Hermann Kruse Quirós
General Director

Lima, 16 de Agosto de 2013.

L'BEL

eSika

cyzone

A quien corresponda:

Belcorp es una multinacional peruana, líder en la industria de productos de belleza que adopta la venta directa como canal estratégico, con una fuerza laboral de más de 8,000 personas y con operaciones en más de 16 países. Belcorp es la novena mejor empresa para trabajar en Latinoamérica y está dentro de las 26 mayores empresas de cosmética en el mundo.

Durante el período comprendido entre el 07 de Enero y 16 de Agosto de 2013 desarrollamos un proyecto de productividad llamado "Proyecto Sincronía" liderado por la firma LONDON CONSULTING GROUP. Durante 31 semanas trabajamos en conjunto para desarrollar mejoras en la Vice Presidencia de Planeamiento Comercial (Dirección de Planeamiento Integral, Dirección de Pricing y Pronósticos, Gerencia de Análisis y Merchandising y Gerencia de Expoferas) y en la Vice Presidencia de Operaciones (Dirección de Operaciones, Dirección de Compras, Dirección de Planeamiento de Operaciones y Dirección de Calidad).

Luego de implementar diferentes procesos, herramientas y políticas se pudieron evidenciar los siguientes resultados, entre otros:

- Diseño y capacitación de Rutinas de trabajo en los puestos clave basados en la ruta crítica del proceso de Planeamiento Comercial.
- Alineamiento del proceso de Planeamiento Comercial y la Vicepresidencia Operaciones con fines de aumentar la productividad.
- Incremento del **14%** de la productividad en la V.P. Planeamiento Comercial.
- Incremento del **13%** de la productividad en la V.P. Operaciones.
- Se construyeron herramientas "Plan Maestro" que permiten realizar el dimensionamiento de cada Vicepresidencia, basado en las actividades tipo A de cada perfil.
- Se eliminaron actividades que no agregan valor generando la disponibilidad suficiente para incorporar mejores prácticas y proyectos nuevos sin afectar la productividad de las Vicepresidencias.

London Consulting Group ha trabajado de la mano con todo el equipo del Belcorp y dentro de las mejoras demostradas se ha tenido un retorno proyectado sobre la inversión de **1.9:1**.

Queremos reconocer el compromiso y el profesionalismo demostrado por el personal de London Consulting Group, su metodología promueve el involucramiento y el compromiso de todos los niveles dentro de la organización y garantiza un impacto a largo plazo tanto en ahorro como en el sistema de trabajo.



Luis del Castillo Vargas.
D.C. Socios de Negocio G.H.
Belcorp.



Rosario Arias.
Vicepresidencia de Gestión Humana
Belcorp.



Bayamón, Puerto Rico, 13 de Diciembre 2004

A quien pueda interesar:

En Febrero del 2004 iniciamos un proyecto con London Consulting Group enfocados en la optimización de procedimientos y herramientas de control del área de Ventas que nos ayudaron a enfocar los esfuerzos y cultura de la compañía hacia una empresa de alto rendimiento.

Mediante la presente dejo constancia que al término del proyecto denominado "Nuevo Horizonte" logramos tener las bases necesarias para seguir aumentando las ventas y distribución de los productos con la finalidad de estar preparados ante futuros cambios estratégicos. El proyecto realizado con LCG nos ha permitido realizar un cambio de cultura de trabajo en todo nuestro personal, enfocados ahora hacia resultados y con un alto compromiso hacia la empresa.

La metodología aplicada por LCG, basada en planificación y ejecución dirigida por indicadores y objetivos numéricos, y la dedicación y empeño de los miembros del equipo que trabajaron ayudando hombro a hombro a nuestros empleados permitió generar los siguientes beneficios cualitativos:

- Reestructuración de la fuerza de ventas a todo nivel.
- Diseño e implementación de sistemas de trabajo, indicadores de gestión y capacitación al personal de ventas.
- Diseño del módulo de Cross Selling para monitorear la ejecución en el field del personal de ventas.
- Diseño e implementación del módulo de control de Gastos de Negotiation Allowance para monitorear los gastos en promociones negociadas con los clientes, generando información sobre ROI y cumplimiento al presupuesto asignado.

Podemos mencionar con satisfacción que nuestros objetivos se cumplieron a cabalidad, lográndose un retorno sobre la inversión del 2.8:1.

Entre los resultados cuantitativos más relevantes tenemos:

- 13% de incremento en las ventas overall de la compañía.
- 11% de incremento en la productividad comercial de la compañía (costo/ventas).
- 5% de reducción de la venta perdida en el trade overall.
- 21% de incremento en venta por día hábil de venta.
- 5% de incremento en el cumplimiento a la cuota de venta.
- 21% de incremento del nivel de servicio al cliente.
- 3.8 millones usd en ventas incrementales por cross-selling de productos, reestructuración de la fuerza de ventas y reducción del nivel de OOS.

Por todo lo mencionado anteriormente, no dudo en recomendar ampliamente a LCG, como un grupo de profesionales idóneo para realizar este tipo de proyectos, encaminados al mejoramiento de la competitividad de las empresas.

Cordialmente,

Osvaldo González
Sales Director

Unilever de Puerto Rico, Inc.
P. O. Box 599, Bayamón, PR 00960-0599
Tel. (787) 740-3400 - Fax (787) 740-3779