

Medellín, 6 de diciembre de 1996

No.01-1100-0080

Señores
LONDON CONSULTING GROUP
Atn.: Ingeniero Federico Padilla
Vicepresidente
Medellín

Apreciados señores:

Esta Compañía contrató con esa apreciable firma la realización de una labor de asesoría tendiente a reorganizar sus sistemas de mercadeo y comercialización. Dicho trabajo se efectuó durante un período de 36 semanas, en estrecha colaboración entre los representantes de esa firma y un equipo integrado por funcionarios de Coltabaco del área en cuestión.

Los objetivos principales de esta tarea fueron la planeación estratégica de mercadeo y ventas, la estructura organizacional, el sistema operativo de mercadeo, la estructura de comercialización y de distribución, el sistema de ventas así como el ABC de clientes, opciones de comercialización, modelos para presupuestos de ventas, publicidad, promociones y eventos, capacitación de vendedores, elaboración de manuales de funcionamiento y auditorías.

Entre los aspectos sobresalientes de la realización de esta labor cabe anotar que para lograr una mayor información de las actividades de la Empresa en el campo respectivo, se visitaron todas las instalaciones y oficinas en el territorio nacional, se tuvo contacto con todo el personal de ventas y se diseñaron sistemas que consultaran las condiciones de la Empresa en cuanto a normas, marcas, distribución y sistemas salariales.

Cabe destacar además la capacitación dada a los ejecutivos de ventas, la estructura organizacional recomendada y los sistemas de compensación propuestos, los cuales comprenden incentivos para los vendedores.

London Consulting Group
Ingeniero Federico Padilla

No.01-1100-0080

Hoja N°2

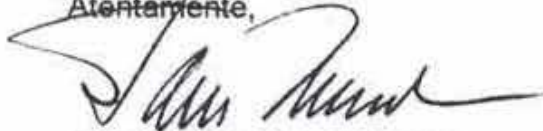
Considero que la actuación en el área que fue objeto de este trabajo estuvo acertada, especialmente en lo que se refiere a la organización de los sistemas de ventas, aunque en las acciones estratégicas adelantadas por ustedes y nosotros no se cumplieron las metas propuestas, lo cual en parte se explica por las circunstancias muy específicas de este mercado y las condiciones de tipo coyuntural que se presentaron durante el curso del año.

A través de su asesoría, esa firma demostró que tiene conocimientos profundos del tema y que su labor es el resultado de su experiencia profesional y conocimiento en la materia.

También vale la pena hacer notar el espíritu de armonía y estrecha colaboración entre los ejecutivos de London y el personal de la Compañía, y el trabajo desarrollado por el equipo así configurado, lo cual hace que la Compañía considere positivos los resultados de esta colaboración, pues la Empresa queda en mejores condiciones en cuanto a organización y herramientas de trabajo para la dura competencia que estamos afrontando, lo cual esperamos que sea confirmado en la práctica en los tiempos venideros.

Reciban en nombre de la Compañía sincero reconocimiento.

Atentamente,



DARIO MUNERA ARANGO
Presidente

DMA/ola