



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