MULTI CENTER

Santa Cruz de la Sierra, Bolivia Noviembre 2019

Multi Center es una empresa de tiendas departamentales con más de 28 años en el mercado boliviano, a través de sus 5 tiendas en la ciudad de Santa Cruz con más de 13,000 m2 en salas de venta, además de tener operaciones en el canal de venta corporativo, e-commerce e industrial. Multi Center cuenta con un portafolio de más de 70 mil productos distintos, divididos en 28 departamentos o sectores por tienda y más de 500 familias de productos, destacando la calidad en la atención y nivel de servicio de sus vendedores.

Durante el periodo mayo a noviembre de 2019, acompañados por London Consulting Group, desarrollamos un proyecto para el incremento de ventas y rentabilidad, con el objetivo de potenciar una cultura de medición y enfoque a resultados, a través de optimización e implementación de procesos en **Multi Center Industrial / Baumann y Ventas Corporativas,** además de generar un modelo análisis de precios **Pricing.**

Por la implementación de mejoras en los sistemas de trabajo y gestión se ha logrado, entre otros, los siguientes resultados:

Multi Center Industrial / Baumann:

- Crecimiento en Venta **7%**
- Incremento en Ticket Promedio **8%**
- Incremento en visitas por día por vendedor **150%**
- **150** evaluaciones de coaching comercial a **12** vendedores distribuidos en las 3 regiones (Santa Cruz, La Paz, y Cochabamba).
- **130** horas de capacitación a vendedores a través de Clínica de Negociación y Manejo de Objeciones.

Ventas Corporativas:

- Crecimiento en Venta **25%**
- Incremento en la cantidad de clientes con venta **7%**
- Incremento en visitas mensuales por ejecutivo de 8 a **70** visitas.
- **25** evaluaciones de coaching comercial a **2** ejecutivos de venta.
- **40** horas de capacitación a vendedores a través de Clínica de Negociación y Manejo de Objeciones.

Modelo de Precios (Pricing):

- Definición de estrategias de precios para el **16%** del portafolio total de productos.
- Incremental en margen para más de 500 sku's con estrategias específicas de precios **30%**
- Reducción del **60%** en el tiempo de impresión de letreros de precios.

Durante el proyecto se han logrado importantes mejoras en las prácticas de trabajo y cambios en la cultura organizacional, contando con un sistema de análisis basado en indicadores de gestión. Al final del proyecto en noviembre de 2019, el retorno ejecutado del proyecto es de **0.5 : 1** sobre la inversión, y con base en las mejoras establecidas en la empresa y se proyectan beneficios económicos de **2.6 : 1** a un año posterior a la finalización del proyecto.

Por lo anterior no dudo en recomendar ampliamente a London Consulting Group como una empresa de consultoria de alto nivel profesional, excelente metodología de trabajo y continuo enfoque a resultados.

CHRISTOPH POSTEY
CEO
MULTI CENTER

BAUMANN
REPRESENTACIONES

TRAMONTINA SONY Alienburg LG 3M SAMSUNG makita Coleman LEGO BRICOMANN KARCHER BOSCH BRINOX Electrolux