

AVON

the company for women

San José, Costa Rica - Agosto 2014

A quien corresponda,

AVON de Costa Rica, SA, una franquicia y distribuidor exclusivo de AVON Products Intl, la compañía líder en venta de Cosméticos y Fragancias, con presencia en 135 países, más de 6 millones de consultoras y es la empresa pionera en el concepto de venta directa por catálogo. En Costa Rica, tenemos presencia desde hace 49 años y contamos con más de 30,000 consultoras independientes que promueven nuestros productos a lo largo de todo el territorio nacional.

Durante los meses de Noviembre 2013 a Julio 2014, en conjunto con London Consulting desarrollamos el proyecto denominado "EslAVONes", enfocado en mejorar la rentabilidad de la empresa a través del rediseño e implementación de estrategias de Ventas, Mercadeo, Cadena de Suplencia y Plataforma de Servicio, con lo que hemos establecido las bases de crecimiento sustentable.

En resumen, los resultados del proyecto son los siguientes:

Incremento del EBITDA en 106%

Ventas:

- Implementación de un piloto para buscar incrementar un 20% en la retención de consultoras en el 2015.
- Incremento de las ventas vía Web de un 155%.
- Desarrollo de herramientas digitales para la gestión de campo.

Comercial:

- Implementación de mejores prácticas en el proceso de Estimaciones.
- Reducción del inventario total en un 13% al cierre del proyecto, con una proyección anualizada del 35%.
- Disminución del 27% del inventario de lento movimiento por iniciativas de liquidación.
- Incremento del margen en 0.5% mediante políticas de rentabilidad mínima del spread y precios.
- Disminución del 20% del portafolio de productos por su depuración.
- Incremento de la productividad del área en un 9%.

Compras:

- Reducción del 17% del requerimiento de compras anuales por el apoyo en la implementación de Sales & Operation Planning.
- Establecimiento de los parámetros y controles de compras, alineados a las estrategias comerciales.

Almacén y Distribución:

- Propuesta de optimización de las rutas de reparto en 17%.
- Reducción de las horas extras de distribución en un 27%.
- Incremento en la productividad en la línea de alisto en un 5%.
- Incremento en la confiabilidad de los inventarios en un 10%.

Backoffice (Call Center, Facturación, Crédito y Cobro):

- Incremento en la productividad del equipo de facturación en un 54%.
- Disminución de días de cartera en un 8.8%.
- Incremento en la productividad del Call Center en 33%.

Adicionalmente, se rediseñó la estructura organizacional y se capacitó al personal para lograr una cultura de gestión enfocada en resultados. Con esto se asegura la continuidad de los resultados obtenidos y proyectados.

Se proyecta un retorno sobre la inversión de **3.96 a 1 en el año 2015**.

Por lo anterior recomiendo ampliamente a London Consulting Group como una compañía profesional y enfocada en la obtención de resultados para sus clientes.



Hermann Kruse
Director General