

# CASO ÉXITO



En esta ocasión hablaremos sobre la experiencia de **Sensación**, una cadena de tiendas de ropa para toda la familia, orgullosamente mexicana, con **21 años** en el mercado, que ha confiado en las soluciones **Friedman**.

**David Bistre**, Director de Operaciones de **Sensación** nos platica sobre su experiencia con nuestra marca.

**2003**

Año de su  
creación

**1,992**

Colaboradores

## ¿Cómo se enteraron de Friedman?

Todo surgió durante una charla entre amigos hablábamos sobre los retos a los que se enfrenta el día de hoy el giro retail, en donde la principal preocupación es el alcance de las metas de venta y brindar al colaborador un ambiente que le motive a continuar con su crecimiento laboral; es entonces cuando me recomendó **Friedman** y me habló de los resultados que él obtuvo durante su implementación.



“



Entre nuestros principales objetivos está el incrementar **nuestras ventas un 30%** y reducir la rotación del personal en base a lo que se ha trabajado con alineación, con departamentos, imagen de tienda y compra de mercancía.

David Bistre ”

## Implementación

La implementación de la solución llevó alrededor de **5 meses** y fueron requeridas aproximadamente **50 personas**.



“

Desde la primera sesión con **Friedman** se realizaron acuerdos y asignaron tareas, posteriormente se generaron los foros para atender cada uno de los puntos con las personas involucradas.

Las áreas involucradas fueron: Dirección Operativa, Administrativa y todo el equipo sensación.



David Bistre ”



*El enfoque que tienen en los procesos para poder guiarnos a tener una buena comunicación en la empresa y al involucramiento que hubo con Gerentes, Supervisores, en sí, con toda la columna vertebral de la empresa.*



*David Bistre* ”

¿Quiénes usan el servicio actualmente?



*Las más de **200 Tiendas** que se encuentran a lo largo del territorio nacional, en donde Auxiliares de Tienda, Divisionales, Supervisores, Gerentes, Subgerentes tienen acceso al contenido de la plataforma.*



*David Bistre* ”

¿Qué es lo que más te gustó de trabajar con Friedman?



*La comunicación que Verónica Sánchez nuestra Consultora mantiene en todo momento con los participantes del **Programa de Gerenciamiento** y con nosotros como coordinadores, además del tipo de contenido que manejan, considero que aporta valor y es acorde al público al que va dirigido, permitiendo así lograr una comprensión adecuada y aún más importante, su aplicación.*



*David Bistre* ”

# ¿Cómo te ayudó este servicio a ser más eficiente, a reducir tiempos e incrementar productividad?



Como lo mencioné anteriormente un pilar fundamental en toda organización es la comunicación adecuada, cuando se logra, es como inicia la creación o modificación de los procesos, es decir establecer responsabilidades, y es justo en este momento donde podemos detectar si alguno de esos procesos requiere modificaciones para hacerlo mucho más eficiente y lograr el objetivo.



David Bistre



## Crecimiento de Indicadores de ventas

El ticket promedio del año pasado **\$195.00** y ahora está en:

**\$218.00**

La cantidad de piezas por ticket:

**3.17**

Atracción en tienda, en abril era de **3.42** y ahora de:

**3.61**

Atracción en tienda, en abril era de **3.42** y ahora de:

**3.61**

Entre marzo y abril hay variación porque semana santa no cae en un mes fijo y eso influye mucho.

**Enero**

Decrecimos un **5%**

**Febrero**

Crecimos un **10%**

**Marzo**

Crecimos un **9%**

**Abril**

Decrecimos un **15%**

**Junio**

Crecimos un **9%**

**Julio**

Crecimos un **10%**

¿Nos recomendarías? Por favor indícanos tu respuesta en una escala del 1 al 10 donde 1 es muy poco y 10 completamente.

“

*Sí, los recomendaríamos completamente con un 10*

**David Bistre**

”

¿Por qué contratar a Friedman México y Latinoamérica?

“

*Porque nos hemos dado cuenta de que ese tipo de consultoría nos ha abierto los ojos en muchos procesos que antes no llevábamos a cabo y nos ha llevado a ver resultados sorprendentes incluso para nosotros mismos.*

**David Bistre**

”



“

*Estamos muy contentos por los números y resultados que se nos han dado y hoy más que nunca queremos continuar con la consultoría, ya que vienen cosas por hacer y nos damos cuenta de que apenas hemos atacado la parte fundamental de las Tiendas, pero aún nos falta atender a todo el corporativo.*

*Friedman es un sistema que te lleva paso a paso y de la mano a hacerte una radiografía de tu organización donde te das cuenta de que hay muchos otros procesos y factores que muchas veces por enfocar la atención en problemas que requieren solución inmediata no nos permitimos ver el origen de los mismos o como solucionar desde antes de que se originen.*

”

“

**FriedmanU** es nuestra plataforma de capacitación en administración y ventas on-line que se especializa en los vendedores de primera línea en la industria retail. Su contenido de capacitación comprobado ha ayudado a empresas como **Sensación** a escalar sus operaciones de capacitación, aumentar el rendimiento de ventas de sus tiendas y disminuir la rotación de empleados.

”



Si estás interesado en obtener más información sobre nuestros métodos de capacitación, programa una demostración con uno de los miembros de nuestro equipo o envíanos un correo a [info@friedman.com.mx](mailto:info@friedman.com.mx) estaremos ansiosos por ayudarte.



# Friedman·U



55.7609.0563



The Friedman Group



The Friedman Group



The Friedman Group

