

**Caso :**  
118

**País :**  
Países Bajos

**Sector :**  
Venta al por menor

**Compañía :**  
El minorista holandés número 1 con 40.000 empleados en más de 600.

**Tipo de inversión :**  
Venta al por menor-almacenes  
Mejora de la productividad.  
Mejora del servicio al cliente.  
Gestión de stocks.  
Gestión de almacenes.  
Presentación de almacenes.

**Objetivo del proyecto :**  
Nuestra misión era desarrollar un programa para aumentar la eficacia de los almacenes, servicio al cliente y la satisfacción del empleado.

**¿Qué hicimos?**

La primera fase consistió en el aumento de 6 almacenes piloto de los cuales EffCo, junto con un gran equipo (12) de los taskforces (clientes que se han entrenado completamente con nuestras técnicas), desarrollando un modelo que debía ser expandido en los 600 almacenes durante los siguientes 2 años. EffCo se encargaba de la expansión inferior, durante el cual nuestro papel cambió del promotor y mentor del entrenador AH.  
Mejoramos la gerencia y la supervisión del almacén.  
Desarrollamos la información adecuada de la gerencia que cambió estilos perceptiblemente de la gerencia.

**Resultados :**  
Mejora de la eficacia en el 11%.