

Caso :
45

País :
Países Bajos

Sector :
Venta al por menor

Compañía :
Un gran minorista holandés (+/- 150 tiendas en los Países Bajos y Bélgica).

Tipo de intervención :
Tiendas de venta al por menor.
Mejora de la productividad.
Mejora de la información y de las reclamaciones
Dirección de almacenaje
Dirección de tiendas
Presentar tiendas
Desarrollo y puesta en práctica de la mejora en 360° del sistema de control de dirección.

Objetivos del Proyecto :
Entrenar a todos los jefes y supervisores, de modo que ellos mismos pudieran hacer el proyecto de EffCo individualmente en sus tiendas.
Empezamos con un piloto de 6 tiendas, trabajan con un equipo mixto de consultores EffCo y entrenadores de Hema manejados por un comité de dirección. La segunda fase consistió en 20 tiendas, seguidas "del gran estiramiento" hacia las 107 tiendas restantes.

¿Qué hicimos?

Se desarrolló un profile deseado de comportamiento de dirección. Los objetivos caen rodando hacia los gerentes y la traducción en responsabilidades y tareas. Puesta en práctica de la dirección activa. Puesta en práctica de los mandos de productividad. Desarrollamos la comprobación con listas de comprobación.
Han sido definidas las relaciones internas de cliente/proveedor. Han sido definidos los indicadores de funcionamiento.
Se puso en práctica una acción orientada a la metodología que soluciona el problema encontrando la estructura.
Han sido desarrolladas las normas y la planificación del KPI'S durante la hora de la mano de obra.
Han sido desarrollados los proyectos de entrenamiento para la mejora de habilidades y el aumento de flexibilidad.

Resultados :
Mejora sustancial de la eficacia: A-tienda: 10-12 %, B-tienda: 12-15 %, C-tienda: 15-20 %, D-tienda: 17-25 %.