

¿Por qué trabajar con un partner logístico?



iMile
Delivery

La logística está en todo, pero esta actividad no suele ser parte del corazón de las empresas, aunque paradójicamente cada organización depende en gran medida de la eficiencia logística que logre.

En México,
los costos logísticos del país

12% del total

de los productos comercializados y sin las estrategias ni aliados comerciales estos costos pueden elevarse hasta un:

20 a 25%.



¿Qué hace un partner logístico por tu empresa?

Cualquier sinergia empresarial o alianza estratégica entre dos o más entidades buscará sumar capacidades para lograr metas específicas, en una relación win to win.

Un partner logístico será un apoyo para las actividades logísticas que tu empresa no puede hacer, ya sea porque no cuentas con el equipo, el tiempo o el expertise. Tal es el caso de las entregas de última milla: un partner logístico hará las entregas de los productos vendidos por una tienda en línea.

Tu partner logístico te ayudará a

**desarrollarte, vender más,
crecer y evolucionar tu servicio.**



Los resultados...

Menores costos logísticos.

Mayor posicionamiento.

Incremento en el nivel de servicio al cliente.

Mayor capacidad de gestión y seguimiento.

Flexibilidad y capacidad de adaptación.

Aumento de ventas y captación de más clientes.

Acceso a tecnología, innovación y un equipo especializado.



¿Cuándo hacer una **alianza estratégica**?

- Para esas actividades que no son el core de tu negocio.
- Cuando requieres especialización de servicios.
- Si quieres un equipo de expertos dedicados a tu operación.
- En caso de necesitar actualizar o mejorar tu tecnología.
- Si quieres minimizar riesgos en tu inversión y en tu operación.
- Para optimizar procesos.

¿Qué pasa si NO tienes el adecuado aliado estratégico para tu logística?

- Pérdidas de dinero.
- Pérdidas de tiempo.
- Baja productividad.
- Impacto negativo en las ventas.
- Falta de eficiencia en las entregas.
- Afectaciones en la calidad de tu servicio.
- Retrasos en las entregas.
- Mala imagen de marca.
- Ausencia o complicación en el rastreo y seguimiento.
- Costos volátiles en el servicio.
- Una mala logística inversa.



¿Cómo elegir el partner logístico adecuado para tu operación?

- Busca que tenga la experiencia global y local.
- Observa si en verdad entiende tu negocio, el mercado y tus necesidades.
- Verifica que se enfoque en tus clientes.
- Mira qué servicios te ofrece y si tiene la capacidad para llevarlos a cabo.
- Revisa que tenga la estructura y una red logística de especialistas para apoyar tu operación.
- Asegúrate que te ofrezca soluciones integrales de logística.
- Debe ser un partner logístico que te ofrezca un verdadero plan a la medida.
- Verifica la seriedad de la empresa y su fondeo porque muchas empresas de paquetería están desapareciendo al no tener la capacidad y solvencia dejando suspendida la operación de sus clientes.
- Busca claridad y transparencia en los tratos que hagas.
- Tu socio logístico debe contribuir con su tecnología e innovación para que tu operación sea más ágil.

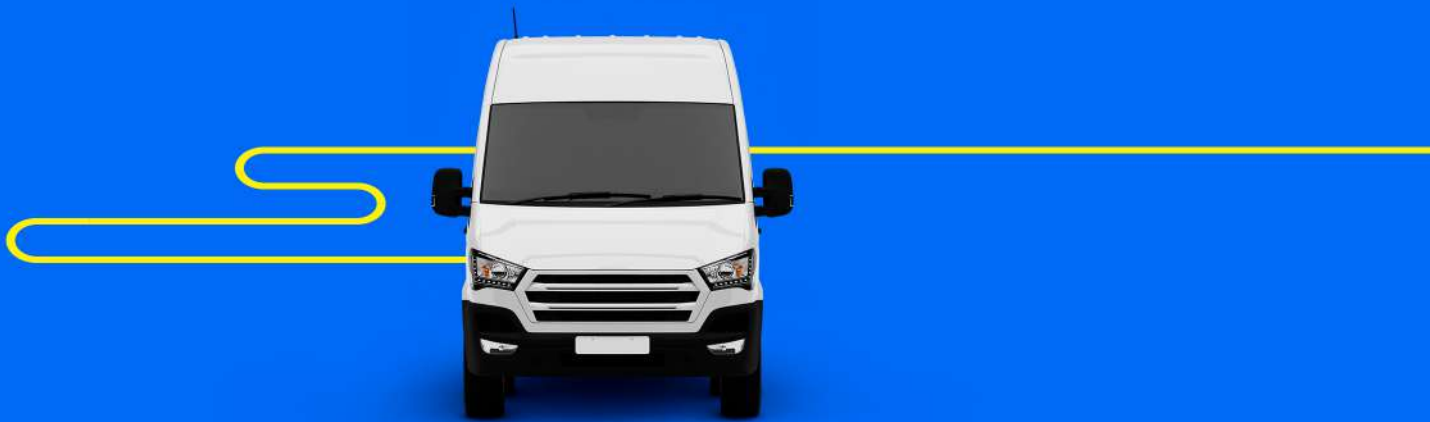


Si cumple con estos requisitos será un partner logístico que sume a tu operación y haga crecer tu negocio, porque esta alianza arrojará un mayor rentabilidad que no lograría la empresa sola o tan solo con un proveedor.



iMile

Delivery



imile.com/mx