



Los 5 integrantes de una logística integral en Hot Sale

Ciudad de México, 9 de mayo de 2023.- Mayo es un mes que todos los usuarios del comercio electrónico esperan para realizar compras a precios más bajos que durante el resto del año, con la llegada del Hot Sale. Este evento en la actualidad genera [ventas por hasta \\$23,400 millones de pesos](#), con el 52% de los internautas mexicanos comprando productos.

Ese alto nivel de ventas es una excelente oportunidad para los comercios, pero a la vez un desafío enorme en materia de logística si consideramos que el [34% de los consumidores](#) del Hot Sale del año pasado declararon que el principal incentivo para comprar en el evento fue recibir sus compras a domicilio fácil y rápidamente.

En caso de no lograrlo el impacto en la reputación del negocio y la satisfacción del cliente es directo. Datos de [Adyen](#) señalan que el 39% a nivel global priorizan el customer experience sobre los precios, por lo que incumplir a un consumidor con el pedido en tiempo y forma puede representar el momento en el que se pierda su fidelidad.

Desde la perspectiva de Mail Boxes Etc, es importante que los comercios acudan a un 4PL como aliado para una estrategia logística integral, que base sus procesos en una plataforma tecnológica y permita tercerizar el servicio de manera adecuada. Los siguientes son los 5 ingredientes fundamentales que ese aliado logístico debe ofrecer:

1. Recolección y almacenaje

Al contar con sus propios métodos de transporte, un 4PL puede realizar el servicio de recolección de productos en las fábricas y almacenarlos en las sucursales ubicadas dentro de las ciudades más importantes, que fungen como microalmacenes, para acercarlos de manera estratégica a las ubicaciones de los consumidores que realizaron las órdenes.

En lugar de tener los productos en instalaciones tradicionales que suelen ubicarse en las periferias de las urbes, estos microalmacenes están en las colonias en las que serán entregados posteriormente los pedidos, lo cual abona al objetivo de entregar de manera urgente, una creciente demanda entre los compradores.

2. Diversificación del servicio

Existen proveedores logísticos con un alto nivel de expertise y calidad de servicio probada, pero ninguno está exento de fallas. Cuando un comercio acude a un proveedor único, corre el riesgo de que al presentarse una incidencia no tenga margen de maniobra y sus procesos de entrega se vean directamente afectados.



Un 4PL brinda la oportunidad de comparar y elegir al proveedor logístico que mejor convenga, además de que cuenta con datos históricos sobre eventos como el Hot Sale de años anteriores para visualizar, desde antes de la temporalidad, cuáles son los proveedores con mayor índice de error. En caso de fallar, el 4PL cuenta con vehículos de transporte propio que permiten resolver el problema al instante.

3. Empaque personalizado

Cuando se entrega el paquete la sensación del consumidor pasa de la incertidumbre a la felicidad por recibir sus compras. Ese momento, cuando viene acompañado de un empaque personalizado, eleva los niveles de satisfacción y genera un impacto directo en la fidelidad del usuario.

La personalización del empaque debe tomar en cuenta el nivel de fragilidad del producto, para elegir el material adecuado. También es importante añadir factores de brandeo que destaquen la identidad de la marca.

4. Visibilidad de los pedidos

Los paquetes están listos y se encuentran en ruta rumbo a los puntos de entrega. ¿Cómo saber si los procesos se están llevando de forma adecuada? Un 4PL brinda a los comercios la posibilidad de tener status sobre los pedidos en camino, los entregados, y sobre aquellos cuyo proceso sufrió anomalías y se entregarán fuera del tiempo prometido.

De ese modo, los comercios tienen a la mano información que les permite tomar decisiones y resolver los problemas que se presentan durante las entregas, además de acceder a data histórica para predecir dichas eventualidades y anticipar soluciones antes de ver afectada su reputación.

5. Reportes detallados

Toda la información recopilada del proceso antes descrito, debe estar respaldada en reportes que se almacenen en una plataforma digital, para su análisis posterior. Esos reportes deben contar con información precisa y respaldada por datos que se conviertan en valor para las operaciones del comercio, ayudándoles a optimizar sus procesos y volverse más eficientes en futuras temporalidades.

El Hot Sale, en conclusión, es un evento que los negocios pueden aprovechar para ganar en materia de ingresos y fidelidad de marca, un objetivo para el que los procesos de entrega en tiempo y forma son fundamentales. No lograrlo, implica que los usuarios se lleven un mal 'sabor de boca' de su experiencia al comprar, lo que puede derivar en que la próxima vez acudan con la competencia.



Acerca de Mail Boxes ETC

Mail Boxes ETC es una compañía que ofrece soluciones empresariales de logística que permiten generar ahorros mediante soluciones hechas a la medida del cliente. Desde el inicio, Mail Boxes ofrece una experiencia de servicio extraordinaria y personalizada, basada en el uso de tecnología. Con presencia en 44 países del mundo y más de 2,600 tiendas a nivel global, así como 61 franquicias distribuidas en 20 ciudades de México, Mail Boxes ofrece soluciones integradas a una gama de servicios especializados en envíos, empaque e impresiones que derivan en ahorros para los clientes, entendiendo las necesidades y haciendo posible lo imposible.