



El crecimiento de la última milla en la contingencia sanitaria

- **De marzo a la fecha, hubo un crecimiento del 425% en el número de entregas totales, y de 260% en entregas por cada socio conductor.**
- **La alta demanda en los servicios de envío de productos trajo consigo un incremento de la base de conductores asociados de Lalamove del 150%.**
- **Durante la contingencia, la empresa no cobró comisiones a los socios conductores por los envíos realizados.**
- **Lalamove implementó el servicio de envíos de “Alimentos y Bebidas” sin comisión sobre el producto, únicamente cobrando entrega por kilometraje.**

(Ciudad de México, 17 de agosto de 2020).- Después de casi cinco meses de contingencia sanitaria derivada de la pandemia por COVID-19, los hábitos de consumo de las personas se modificaron de forma importante. En este sentido, la industria de productos y servicios de entrega a domicilio adquirió mayor importancia para las pequeñas y medianas empresas, ya que demostraron que son fundamentales para el crecimiento sostenido de los negocios, manteniéndolos a flote durante la cuarentena y dándole movimiento a la economía del país.

En este sentido, Lalamove, desde su llegada a México en febrero de 2020, ha tenido que adaptarse a la crisis sanitaria y sus consecuencias, diversificando sus planes, estableciendo una modalidad de operación remota e impulsando medidas de seguridad en los servicios.

Bajo este contexto, las soluciones tecnológicas en logística de última milla han visto, durante los últimos meses, un crecimiento importante en la demanda de los servicios de entregas inmediatas, especialmente, en giros como alimentos y bebidas artesanales, segmento que representó el 20% de los envíos de la plataforma Lalamove, implementando un servicio exclusivo para estos sectores. Es importante añadir también que Lalamove, a diferencia de otras aplicaciones, no cobra comisión sobre el producto. Esto beneficia a negocios como restaurantes, al solo cobrarles el viaje por kilometraje.

De igual manera, durante la pandemia, el ejercicio y la educación dentro del hogar tomaron mayor relevancia para los usuarios ya que los envíos de aparatos de ejercicio en casa, así como el material educativo, representaron un 15% del total de las entregas.

“Escuchando al mercado, a los usuarios y socios conductores, detectamos un alto nivel de importancia a nivel de cuestiones de salud, y buscamos soluciones como pago a través de la aplicación o entregas sin contacto. La innovación en los servicios de entrega representa también una tendencia importante. Buscamos esa innovación en la flexibilidad, con los tipos de vehículo siendo capaces de



transportar objetos muy pequeños hasta cargas de una tonelada; eso amplifica el servicio y lo innova”, dijo Christophe Milhères, Managing Director de Lalamove México, durante un webinar.

Gracias a esta labor, los resultados han sido alentadores. Desde marzo hasta la fecha actual, Lalamove creció en un 425% a nivel de entregas generales, y 260% en entregas por cada socio conductor. Esto derivó en el incremento de 150% en la base de socios conductores esperando una mayor prospección al cierre de año, a los cuales, por cierto, aún no se les cobra comisión por pertenecer a la plataforma. Esto comenzó como estrategia de llegada a México, pero continuó por la situación actual que enfrentamos por la pandemia.

De este incremento en entregas, el 80% fueron provenientes de pequeños y medianos negocios (PyMES), convirtiendo a Lalamove en aliados estratégicos para las cadenas de distribución en este tipo de empresas.

Además, teniendo en mente al sector de pequeños negocios que necesitan entregar productos en vehículos más grandes que una motocicleta, pero más pequeños que una camioneta, Lalamove añadió a su plataforma la categoría SUV, sumando y diversificando sus servicios de última milla y abriendo otro canal de oportunidades para que las personas con vehículos de este tipo obtengan ganancias extra, operando con total flexibilidad de horario.

Por medio de la innovación en la industria, la empresa ha decidido tener una oferta integral de servicios a través de una plataforma que pone en conjunto diferentes modalidades, preparándose para ser protagonista en la recuperación económica tras la crisis sanitaria.

####

Acerca de Lalamove

Desde 2013, **Lalamove** ha incursionado en la industria de la logística para encontrar las soluciones más innovadoras que resuelvan las necesidades de entrega en todo el mundo. Millones de conductores y empresas utilizan nuestra tecnología diariamente para conectarse entre sí y mover las cosas que importan. Actualmente, **Lalamove** conecta más de 7 millones de clientes registrados con un grupo de más de 700,000 conductores de camionetas, camiones, motocicletas y automóviles tipo SUV para brindar servicios de entrega el mismo día. La misión de **Lalamove** es hacer que las entregas locales sean más rápidas y sencillas a través de innovaciones como la conexión instantánea de pedidos, el seguimiento de vehículos por GPS en tiempo real, los servicios 24/7, la optimización de rutas y un sistema de calificación de conductores. Actualmente, **Lalamove** opera en 21 mercados alrededor de Asia y Latinoamérica. Entró al mercado mexicano en febrero de 2020..

Más información en: <https://www.lalamove.com/mexico> y en [Facebook](#).

Contacto de prensa: Emmanuel Zaragoza - 55 4903 5434 - emmanuel.zaragoza@another.co