



MAIL BOXES ETC.®

## El Hot Sale está en manos de la logística de última milla

CIUDAD DE MÉXICO. 14 de mayo de 2024.- La era del comercio electrónico en México está en pleno auge; a diferencia de 2020 cuando se generó el 'boom' de las compras digitales por la pandemia, hoy los internautas del país han adoptado al e-commerce como parte de su día a día. En medio de esa dinámica digital, el Hot Sale se posicionan como fecha clave para las ventas de este sector.

De acuerdo con la [Asociación Mexicana de Ventas Online \(AMVO\)](#), este evento ha tenido un crecimiento compuesto del 28% durante los últimos cinco años; el año pasado registró una cifra récord de 29.9 millones de pesos en ventas. Con siete de cada diez consumidores interesados en hacer compras en esta temporalidad, el proceso de última milla, es decir el traslado hacia el punto de entrega final de las mercancías, se convierte en un elemento central que define el éxito o fracaso de esta "fiesta de descuentos".

Esto se debe a que, de acuerdo con [estudios de la fuente antes citada](#), el envío a domicilio se consolida como el método de entrega preferido para el 35% de los compradores de este evento. Por otro lado, la opción de recoger en tienda ha visto una reducción en la preferencia de un 36%. Además, el 36% de los consumidores señalan a la practicidad y personalización de las entregas como factores cruciales en su toma de decisión durante el Hot Sale.

En este contexto, desde la perspectiva de Mail Boxes Etc, los operadores logísticos de cuarta generación, o 4PL, emergen no solo como facilitadores, sino como protagonistas críticos de la logística de última milla. Estos proveedores ofrecen una orquestación completa de la cadena de suministro, integrando soluciones que van desde la gestión del inventario hasta la entrega final.

- ¿Qué hace a los 4PL tan indispensables durante el Hot Sale?
  1. **Escalabilidad:** Los 4PL son expertos en manejar volúmenes de demanda altamente variables, típicos de las grandes ventas como el Hot Sale. Su capacidad para escalar operaciones de manera eficiente asegura que no haya retrasos, incluso en el pico de la demanda.
  2. **Integración tecnológica:** Estas compañías utilizan sistemas sofisticados de gestión de transporte y seguimiento en tiempo real, lo que permite a los comerciantes y a los consumidores tener visibilidad completa del proceso de entrega. Esto no solo



**MAIL BOXES ETC.**

incrementa la confianza del consumidor, sino que también mejora la experiencia de compra al permitir un seguimiento detallado del pedido.

3. **Soluciones personalizadas y flexibles:** Como se mencionó previamente, la personalización es clave durante el Hot Sale, donde la expectativa del cliente es alta. Los 4PL diseñan soluciones de entrega que pueden adaptarse a las necesidades específicas de los consumidores, desde horarios de entrega preferentes hasta opciones de empaquetado especial.
4. **Optimización de rutas y tiempos:** La eficiencia en la entrega es crítica. Los 4PL emplean análisis avanzados para optimizar las rutas y reducir los tiempos de entrega, lo cual es vital para mantener la satisfacción del cliente y reducir los costos de envío.
5. **Experiencia en gestión de riesgos:** Los 4PL manejan proactivamente los riesgos asociados con las entregas de última milla, debido a que cuentan con su propia infraestructura tecnológica y de movilidad. Esto incrementa el margen de maniobra al resolver problemas logísticos que se presenten durante el proceso.

La "magia" detrás de cada entrega exitosa durante el Hot Sale, por lo tanto, radica en la ejecución experta y la estrategia sofisticada de los 4PL. Con la logística de última milla en sus manos, los comercios pueden enfocarse en lo que mejor saben hacer: vender y satisfacer a sus clientes, sabiendo que el aspecto crítico de la entrega está asegurado, marcando un Hot Sale exitoso en ventas y en reputación de marca.

-o0o-

### **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.