



Envíos inmediatos *On Demand*, los aliados perfectos para los regalos de San Valentín: caso LolaFlora y Chilim Balam

- **Un 16% de los mexicanos podría gastar hasta mil 500 pesos en regalos de San Valentín.**
- **Los costos logísticos de LolaFlora han disminuido en más del 40% trabajando con Lalamove.**
- **Desde julio, Chilim Balam realiza cerca de 12 a 30 entregas diarias gracias al modelo *On Demand* y las rutas optimizadas.**

(Ciudad de México, XX de febrero de 2021).- México está por cumplir un año desde que la pandemia de COVID-19 llegó para impactar y modificar los procesos de operación en muchos negocios de todo tipo de industrias, dirigiéndolos hacia el universo digital a través del comercio electrónico y las entregas inmediatas a domicilio y *On Demand*.

La industria de las flores y los regalos no fue la excepción, las cuales sufrieron una caída importante debido al cierre de espacios físicos y a la disminución en las ventas *offline*; sin embargo, el mes de febrero representa una oportunidad para impulsar las ventas de estos negocios debido a la celebración del día de San Valentín.

Esta fecha es importante para impulsar la economía, ya que un 60% de los mexicanos lo celebran y gustan de hacerlo con detalles sencillos como dulces, cenas o flores, que son los elementos más utilizados de acuerdo con estadísticas de la consultora [Kantar Worldpanel México](#). Además, de acuerdo con la encuesta *Temporalidades 2020: San Valentín*, de la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO), el 20% de los mexicanos gastan entre 351 y 500 pesos y otro 15% desembolsará más de 2 mil pesos. Además un 40% de los consumidores piensa comprar por internet y gastar entre 750 y 1,500 pesos, mientras que sólo un 14% busca comprar en tiendas físicas.

En dicho marco, las flores y los chocolates representan un 20% del consumo, por lo que empresas como **LolaFlora** tuvieron la necesidad de implementar tecnologías para enviar sus productos en el mismo día en que se hace el pedido, descubriendo en la *app* de envíos, **Lalamove**, a su mejor complemento logístico, ya que hoy realiza cerca de 70 entregas de regalos todos los días, siendo 150 su cifra más alta de envíos, además de disminuir costos por entrega.

Transportar paquetes pequeños en sistemas convencionales requería pagar una tarifa muy alta, sin embargo, se han logrado reducir los costos logísticos en un 42%, pasando de \$150 a \$87 pesos promedio por entrega. Respecto a la alianza, Juan Andión, Country Manager de LolaFlora México, comentó: *"Hemos desarrollado nuestro marketplace de regalos, en el cual se pueden encontrar más de 3 mil artículos para entrega el mismo día o al siguiente día. En esta parte, Lalamove ha sido un aliado enorme, gracias a funciones como optimización de rutas, con la que hemos reducido el kilometraje promedio de cada entrega, disminuyendo significativamente los costos de envío"*.



En San Valentín, un arreglo floral tiene como complemento perfecto los dulces favoritos para esa persona especial. Por ello, desde julio de 2020, la dulcería mexicana, **Chilim Balam**, adoptó un modelo conjunto entre *e-commerce* y última milla por aplicación, implementando su tienda en línea y, al mismo tiempo, trabajando con Lalamove para entregar todos los pedidos.

Con esta combinación, Chilim Balam logró reducir sus costos operativos hasta en 25% en comparación con otros proveedores de entregas, esto debido a su modalidad de cobro por kilometraje, en lugar de cobrar por peso o dimensiones de los paquetes, además de disminuir tiempos de entrega, logrando registrar entre 12 a 30 entregas diarias a través de las soluciones *On Demand* y de paradas múltiples.

Si bien Chilim Balam ya tenía planeado su proyecto digital desde antes, fue la contingencia el que lo aceleró y, ante el requerimiento de enviar sus productos a domicilio, Lalamove se convirtió en su principal opción logística, moviendo el 95% de toda la mercancía gracias a beneficios como el servicio, el costo y la innovación tecnológica. *“La empresa tercerizada de envíos es un soporte muy bueno; nos vino como anillo al dedo. Nos encanta porque el servicio es muy personalizado”*, cuenta Gerardo del Olmo, gerente de compras de Chilim Balam.

Los modelos de compra, venta y entrega se han modificado y el impulso de la tecnología marcará la tendencia en el surgimiento de las nuevas PyMEs y en el crecimiento de las que ya están, atendiendo fechas importantes (como San Valentín) de forma remota, posibilitando la celebración sin salir de casa, recibiendo a domicilio todos esos detalles que harán inolvidable esta fecha, a pesar de los tiempos que vivimos.

####

SOBRE 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 clientes usan nuestra tecnología todos los días para conectarse entre sí y mover las cosas que importan. Actualmente, Lalamove conecta a más de 7 millones de clientes con un grupo de más de 700,000 de conductores de camionetas, camiones, SUVs y motocicletas para brindar un servicio de entregas 24/7 OnDemand. La misión de Lalamove de hacer que las entregas locales sean más rápidas y sencillas se logra con innovaciones como la conexión instantánea de pedidos, el seguimiento de vehículos por GPS en tiempo real, servicios 24/7 y un sistema de calificación de conductores. Lalamove opera hoy en más de 20 mercados alrededor de Asia, Estados Unidos y Latinoamérica. Entró al mercado mexicano en febrero de 2020.

Más información en: <https://www.lalamove.com/mexic>