



5 consejos para optimizar un negocio por medio de la logística de última milla

(Ciudad de México, 07 de septiembre del 2020).- Trabajar de manera remota ha cambiado al mundo. El *boom* casi obligado del comercio electrónico y la creciente necesidad de recibir productos y servicios a domicilio, como resultado de la contingencia sanitaria por el COVID-19, ha provocado que muchas empresas de cualquier tamaño, hayan adoptado la digitalización en sus procesos de operación.

Algunos de ellos ya contaban con el *e-commerce* y las entregas inmediatas como opciones para optimizar sus ventas; pero hoy, estos canales no son una alternativa, sino que se han convertido en un medio fundamental para sobrevivir a un golpe tan duro como el que ha dejado la pandemia.

Y, dentro de este binomio, las soluciones de logística de última milla se han vuelto un eslabón indispensable para completar la cadena de distribución en una empresa. Es fundamental satisfacer las necesidades de entregas, ya que muchas decisiones sobre volver a comprar en un mismo sitio se basan en la calidad y rapidez de la entrega a domicilio.

“Las empresas deberán adoptar la tecnología como un esquema nuevo en su modelo de negocios; servicios de transporte de mercancías con innovaciones y que ofrezcan soluciones efectivas de manera rápida y eficaz, serán parte de la nueva normalidad de las empresas”, comentó Ernesto Veraza, Head of Sales en Lalamove México.

Como emprendedor en la nueva era, es importante saber el valor añadido que la última milla ha puesto sobre el escenario del comercio digital; para ello, existen ciertos puntos que tomar en cuenta al momento de incluir un servicio de entregas inmediatas impulsado por la tecnología:

- **Las soluciones de entrega inmediata deberían ser tercerizadas:** con opciones económicas y robustas. En el mercado ya no tiene mucho sentido tener una flotilla de transportes propia, o desarrollar una logística cuando existen modelos como el *gig economy* y el *share economy*, con los que puedes llevar las entregas a un punto mucho más alto y con costos más bajos. Existen testimonios de datos de empresas que han ahorrado hasta 50% tercerizando sus servicios de logística.
- **Entender el modelo de negocio de última milla y saber cómo adaptar tu empresa a él:** cada giro de negocio tiene sus procesos de operación, y la



logística tiene soluciones para cada uno de ellos. Es importante que el emprendedor comprenda su producto y sepa identificar el tipo de servicio que necesita. Con esto se reducirán muchos conflictos innecesarios relacionados con la rutas y ubicaciones de envío, el canal o el medio de transporte adecuado, según dimensiones y peso del producto.

- **Ampliar la zona de cobertura:** para aquellos que ya cuentan con soluciones logísticas, este es el movimiento lógico; tras la aplicación viene la expansión. Entonces, si el modelo de negocio lo permite, aumenta paulatinamente tu rango de alcance para entregar por medio de la oferta de servicios a otras colonias o municipios y después brincar a las ciudades. Haz crecer tus ventas aumentando tu zona geográfica.
- **No casarse con la paquetería tradicional e ir directo a las soluciones impulsadas por tecnología:** utilizar las plataformas tecnológicas permite una interacción completa entre el usuario y el servicio, por consecuencia, un mayor conocimiento y confianza. En una *app*, el usuario puede acceder a las funciones que ofrece, tener un perfil, zonificar entregas por color o por zona, saber qué vehículos tienen (motocicleta, camioneta, SUV o camión pesado), cómo optimizar sus rutas, y tener comunicación constante con los conductores.
- **Perder el miedo a la última milla:** alrededor de esta industria existen diversos prejuicios que afectan las operaciones logísticas y de ventas. Hoy es necesario remover las creencias erróneas, por ejemplo, la de pensar que, a través de los kilometrajes, los conductores buscan encarecer o aprovecharse de un envío. Las plataformas tecnológicas están del lado del *gig economy*, en la que es mucho más rentable para un socio conductor hacer 20 envíos al día que hacer uno de gran recorrido. Adaptar la forma de pensar también es una manera de desarrollar un negocio de cualquier tamaño.

Para Ernesto Veraza, Head of Sales en Lalamove México *“es importante que las empresas adopten servicios tecnológicos para impulsar su empresa; los nuevos modelos de negocio como el e-commerce, la última milla y la logística omnicanal serán el parteaguas de un cambio radical en el sector, lo cual traerá consigo una mayor eficiencia, seguridad, innovación tecnológica y sobre todo un mejor servicio”*.

Un gran diferenciador que las soluciones de entregas inmediatas por aplicación, como Lalamove, es el nuevo rol de asesores y consultores que están tomando en el mercado. Esto es, que ayudan a abrir el panorama donde los emprendedores no ven la posibilidad de crear mejores logísticas de entrega; esto se hace buscando un enfoque que se adapte a su modelo, creando rutas de entregas múltiples y optimizando sus costos.