

Tips para atender efectivamente la entrega de productos los días de alta demanda.

- Alianza In y Mensajeros Urbanos, entregan 4 tips para que las empresas mejoren su oferta de entrega de productos adquiridos en línea durante esta temporada de descuentos y aumento de demanda.
- *Los canales de distribución son claves para responder a la demanda y cumplir con la promesa de valor de las marcas*

Bogotá D.C., 26 de noviembre 2020. Teniendo en cuenta el Black Friday que se realizará del 27 al 29 de noviembre y que esto puede representar un aumento significativo de ventas para el sector comercio, es importante que las compañías trabajen en fortalecer no solo la infraestructura tecnológica sino también en la entrega flexible, segura y rápida de sus productos para soportar los picos en la demanda.

Según Santiago Pineda CEO de Mensajeros Urbanos, es importante que las empresas tengan claro cómo solucionan sus procesos logísticos. *“Con respecto a la entrega del producto al cliente final, definitivamente las personas están acostumbradas a recibir sus compras de forma más inmediata, los alimentos, medicamentos y algunos productos de primera necesidad requieren soluciones de entrega de última milla que permitan cumplir con ese requerimiento de inmediatez, sin embargo mejorar los tiempos de entrega de una forma flexible en otras categorías y sin tener muchos días de diferencia con respecto a la compra sin duda agrega valor y una mejor experiencia para el cliente final”,* afirmó Pineda.

Por eso, Alianza In y su empresa aliada, Mensajeros Urbanos, la plataforma tecnológica que tiene como propósito transformar la logística para conectarnos mejor; entregan 4 tips para que las empresas mejoren su oferta de entrega de productos durante esta temporada de descuentos y aumento de demanda.

1. **Entender las expectativas del cliente final:** De acuerdo con las características del producto que se esté comercializando tener una promesa de valor acorde con lo que está esperando el cliente es muy importante, para satisfacer y brindar la mejor experiencia.
2. **Definir el canal de venta más efectivo:** Ya sea digital o no, es importante identificar este canal para luego definir cómo llevar su producto al cliente. Es fundamental trabajar con una plataforma tecnológica que permita cumplir con la promesa de valor a pesar de los picos en la demanda que estos días promocionales pueden generar.
3. **Contemplar tiempos de entrega:** Sin duda alguna, los tiempos son un jugador fundamental en el cumplimiento de las expectativas de los clientes, por eso contar con

plataformas como Mensajeros Urbanos facilita la inmediatez y rapidez de respuesta en el proceso de entrega.

4. **Contar con un aliado experto en logística de última milla:** Tener un aliado que minimice los costos operacionales y además tenga como core de su negocio encontrar eficiencias logísticas gracias a su tecnología, es cada vez más relevante en la medida que los e-commerce o canales de venta digitales han tomado mayor relevancia, y por la coyuntura son el medio de mayor venta en el país.

Alianza In y Mensajeros Urbanos hacen un llamado para continuar con el cuidado de la salud, evitando salir de casa y optar por alternativas como las compras en línea. En este mismo sentido recuerda a las empresas que es de vital importancia que las marcas fortalezcan todos sus canales y proceso de bioseguridad.

De esta forma Mensajeros Urbanos busca ser el aliado de todos los negocios, aún más en días de alta demanda. *"La tecnología y digitalización ha tenido un efecto positivo en el mundo entero, ante el aumento de compras en línea y la necesidad que tienen las empresas de garantizar las entregas de los pedidos a sus clientes nuestra plataforma tecnológica se convierte en una solución eficiente dentro de esta cadena"*, puntualizó Pineda, CEO de la compañía.

Acerca de MU: En Mensajeros Urbanos están construyendo la red logística on-demand más grande y diversa (bicicletas, motos, carros, camiones, bodegas, etc.) en Latino América a través de tecnología.

Sus soluciones (express, same day, next day y smart hubs) permiten a sus clientes solucionar sus necesidades logísticas urbanas para transportar medicamentos, alimentos, electrónica, ropa, documentos, artículos para el hogar y cualquier producto que necesiten, de una manera rápida, eficiente y rastreado. Su propósito es transformar la logística para conectarnos mejor.

El dato: Hoy en día opera en 14 ciudades entre Colombia y México, realizaN más de 1,400,000 entregas por mes y cuentan con más de 17,000 recursos logísticos conectados mensualmente