

LA IMPORTANCIA DE LA ÚLTIMA MILLA EN LA NUEVA NORMALIDAD

JOSÉ GUZMÁN SALAS

Director

Logistify

<https://www.linkedin.com/in/jos%C3%A9-guzm%C3%A1n-salas-2102777/>

El crecimiento exponencial que tuvo el e-commerce durante la nueva normalidad ha llevado a replantearnos las estrategias del negocio y poner foco en áreas clave como la logística. Los clientes buscan entregas cada vez más rápidas, que no generen un costo para ellos y por supuesto una gran atención al cliente en todo momento. Es aquí donde los procesos logísticos de última milla juegan un papel importante para lograr cubrir la demanda del mercado y lograr diferenciarnos de la competencia.

De acuerdo a cifras de la Asociación Mexicana de Ventas Online (AMVO), 2 de cada 10 empresas han experimentado un crecimiento del 300% en sus ventas por canales digitales. Aunque el e-commerce había empezado a jugar un papel importante en los últimos años, fue hasta 2020 que la mayoría de las empresas se vieron obligadas a cambiar sus modelos de negocio y crear canales de venta digital ante una nueva normalidad.

Para muchas empresas fue un gran reto al que se siguen enfrentando, no solo tienen que preocuparse por vender más ahora tienen que poner foco en cómo entregar sus productos y que este nuevo canal de venta sea rentable. Lograr el éxito en ventas por e-commerce se logrará cuando el producto soporte los costos de venta y se tenga un proceso de distribución eficiente.

¿Qué es la última milla?

La última milla se refiere al tramo final de la entrega de una mercancía en el punto donde se encuentra el cliente final. Aunque el término está relacionado con el e-commerce, también se aplica a empresas que buscan optimizar su cadena de suministro.

La última milla va más allá de una simple entrega, se trata de cubrir los procesos clave que incluyen recolección de mercancía, almacenaje, empaquetado, manejo de inventario, gestión de envío y logística inversa. Todo este proceso tiene el principal objetivo de que los clientes reciban sus paquetes en tiempos record y tengan una gran experiencia de compra.

Como puedes ver no es una tarea sencilla y para cada empresa es diferente, por eso es importante replantearnos y rediseñar los procesos logísticos de última milla. En esta época en donde la inmediatez se convierte en un “deber ser”, los microhubs serán clave para acelerar los tiempos de entrega y ser más competitivos.

Beneficios de contratar a un proveedor logístico de última milla

Para muchas empresas, contar con un aliado logístico se ha vuelto clave para el logro de sus metas de negocio. Te comparto 4 beneficios que obtiene una empresa al contar con un proveedor logístico en servicios end to end y última milla.

1. Disminución de costos

Al contar con un aliado estratégico, las empresas reducen significativamente sus costos operacionales como almacenaje, pago de nómina, inversión en tecnología, entre otros.

2. Seguimiento y control de cada entrega

Un proveedor logístico cuenta con procesos probados y tecnología que permite monitorear cada entrega de manera ágil y segura. Los dueños de negocio se pueden enfocar en su operación clave y dejar de preocuparse del proceso logístico.

3. Reducción en tiempos de entrega

El alcance que tiene un proveedor logístico permite llevar una mercancía a cualquier punto de forma más efectiva y garantiza la optimización de tiempos para cumplir con las promesas de entrega al cliente.

4. Fidelización

Cuando un cliente recibe de forma efectiva su compra y sin ninguna complicación, aumenta el engagement hacia una marca. Generando empatía y credibilidad hacia la tienda e-commerce.

La última milla es una de las grandes tendencias que seguiremos viendo en 2021 y que ayudarán a las empresas de e-commerce a despegar y lograr sus objetivos de venta. En [Logistify](#) podemos crear una solución end to end para tu empresa, contáctanos y descubre todo lo que un proceso logístico flexible puede hacer por tu empresa.

Autor: José Guzmán Salas
Director, Logistify

<https://www.linkedin.com/in/jos%C3%A9-guzm%C3%A1n-salas-2102777/>