

PROJECTIONS



¿Cómo funciona una empresa de logística y cuáles son los factores clave para ofrecer el mejor servicio del mercado?

Durante sus 10 años en México, Onest se ha logrado posicionar como la alternativa de solución para servicios de logística más completa y leal que se puede encontrar en el mercado.

Detrás de cada producto comercializado en cualquier punto de venta, de cualquier industria, existe una implementación de procesos de distribución y logística estratégicamente diseñados para lograr que la relación de compra y venta sucedan.

Cada compañía (sin importar su tamaño) debe contar con una estrategia de distribución, almacenaje y logística. La logística juega un papel medular en la cadena comercial de cualquier empresa que ofrezca bienes en el mercado.

El proceso de venta de cualquier producto, sin importar el punto de venta que utilice (escaparate, centro comercial, estante de abarrotes o e-commerce), está definido y finalmente concluido gracias a una estrategia de logística y distribución correcta.

Los esfuerzos de marketing, publi-

cidad y relaciones públicas son una parte fundamental para construir el posicionamiento de una marca y dirigir al consumidor hacia el punto de venta. Y cuando éste finalmente se dirige al punto de venta para comprar o adquirir un bien tangible, está influenciado por varios factores emocionales e intangibles que lo han llevado a tomar la decisión de que ese producto es lo que él o ella necesitan. Sí al llegar al punto de venta la distribución no es la correcta, todos los esfuerzos previos corren el riesgo de caerse y al final no se completaría el proceso comercial y los resultados de ventas no serán los prospectados por la marca.

Por ello y demás razones de peso, es imperativo contar con una empresa o área de logística que cumpla con las siguientes características:

Una empresa que ofrece servicios



BEHIND THE DRESSER

ALMACENAJE
DISTRIBUCIÓN NACIONAL
ADMÓN DE INVENTARIOS
ALMACENAJE FISCAL
MANEJO DE ROPA Y CALZADO
NOM Y UVA
WMS/TMS



Grupo Axo

BOSS
HUGO BOSS

INDITEX



LACOSTE

marti

GRUPO

HABERS

AVANTE

UNIK

GRUPOCORTEFIEL LINEA MAGNA



NIKE



NETSHOES

Autopista Méx-Qro. Km 34.5 Nave 5 Col. San Isidro, Cuautitlán Izcalli, C.P. 54730

e-mail: servicioalcliente@gruponest.com

Tels: 50105800/50105810



de 3PL debe estar 100% orientada al **servicio al cliente**, ya que de esto depende la satisfacción del mismo, y como resultado, el éxito de la compañía.

Es vital mantener un **trato personalizado** con cada uno de los clientes, para diseñar estrategias de almacenamiento y distribución que aseguren la correcta presencia del bien en cada eslabón de la cadena de suministro, apoyando así al éxito comercial de cada uno.

Uno de los principales pilares del 3PL es la **flexibilidad**, cada cliente requiere un servicio personalizado con una estrategia específica, un traje a la medida que se adapte a los picos de demanda de los bienes que oferta cada cliente. Estos picos dependen, íntimamente, de la oferta de bienes y el sector al que pertenece cada compañía. Los picos de demanda más

comunes son la temporada navideña, el regreso a clases, las vacaciones y días festivos, entre otros.

La clave es utilizar sólo los recursos más básicos en las temporadas bajas y satisfacer la necesidad de los clientes por distribuir sólo lo que se va a vender, con el fin de optimizar costos y aprender del mercado continuamente, los promedios de distribución y venta son irrelevantes, es de suma importancia ser tan asertivo en las predicciones de los picos de demanda como sea posible.

Para operar se requiere contar con un equipo ejecutivo y operativo con conocimientos bastos en toda la cadena de suministros, esto con el fin de monitorear la satisfacción y acompañar al cliente durante todo el año, con el fin de responder a sus necesidades e implementar la estrategia de operación inicialmente presentada.

Este equipo debe también tener la capacidad de proponerle al cliente mejores opciones disponibles con el fin de optimizar su operación e impactar en ventas y performance comercial de cada marca.

Los centros de distribución o cruces de andén deben ser de última generación, con alturas adecuadas para optimizar el almacenaje de productos, diseño de los layouts que optimicen el flujo operativo, además de implementar tecnología que permita tener un mayor control de salida, entrada y almacenaje de inventario de cada cliente.

La oferta de una empresa de servicios de logística debe ser variada y ofrecer, como mínimo: servicios de almacenaje, distribución nacional, cruces de andén y administración de la cadena 4PL, 3P y logística inversa. ■