



TENDENCIAS



CÁMARA DE  
COMERCIO  
E INDUSTRIA  
DE EL SALVADOR

¿Cómo optimizar  
los procesos de

TRANSPORTE Y  
DISTRIBUCIÓN  
DE TUS PRODUCTOS?

 **CFE**  
**Virtual**

Centro de Formación Empresarial

[www.camarasal.com](http://www.camarasal.com)





## ¿Cómo optimizar los procesos de transporte y distribución de tus productos?

Aprovecha los siguientes consejos para las actividades de transporte.

### Pregúntate

### Si la respuesta es no, ten en cuenta estas recomendaciones y oportunidades

¿Qué tan lejos o cerca se encuentran la mayoría de mis clientes?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

Con base en la distancia de tus clientes, el costo y peso de los productos, define qué tipo de transporte puedes usar para su distribución: bicicleta, moto, patineta, carro, camión.

¿Requiero elementos de almacenamiento para distribuir los productos?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

Establece los elementos necesarios para la distribución: maletines, morrales, cajas, bolsas, etc. Valida que estos contribuyan a mantener el producto en buen estado.

¿Me aseguro de que el producto llegue adecuadamente?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

Define el proceso de desinfección de los vehículos y de la persona que realiza el transporte. Capacita a tu personal sobre la importancia de la imagen del negocio y la conservación de la calidad e integridad del producto.

¿Las personas que entregan los productos utilizan elementos de protección?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

Define y garantiza los elementos de protección para los colaboradores que se encargan de las actividades de transporte y/o entrega.



## ¿Cómo optimizar los procesos de transporte y distribución de tus productos?

### Pregúntate

### Si la respuesta es no, ten en cuenta estas recomendaciones y oportunidades

¿Tengo un procedimiento definido para que el cliente realice sus pedidos?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

Asigna a una sola persona para que tome los pedidos y se encargue de estar pendiente del teléfono, el correo, redes sociales y demás canales.

¿Registro toda la información necesaria cuando el cliente hace un pedido?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

La(s) persona(s) que reciban pedidos deben tener SOLO UN formato en el que se concentren todos los pedidos del día, la hora de llamada del cliente, nombre, teléfono, dirección, y fecha y hora de despacho para responder al cliente y hacer seguimiento. Aprovecha esta actividad para guardar en un solo sitio toda la información de tus clientes.

¿Sé cuál es la mejor forma de hacer llegar los pedidos?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

A partir de la distancia en la que se encuentra tu cliente, establece cómo vas a realizar la distribución de los productos: a través de aplicativos, empresas de logística, domicilios externos o personal propio.

¿Puedo realizar los envíos con mi personal?

Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

Puedes hacer uso de personas asignadas a otras tareas para realizar los envíos, pero debes revisar los cuidados que se deben tener en los traslados. Además, aprovecha esta oportunidad para promocionar el negocio: diseña material POP: sticker o calcomanía para los vehículos, camisetas, gorras o elementos para quienes realizan la entrega.



## ¿Cómo optimizar los procesos de transporte y distribución de tus productos?

### Pregúntate

### Si la respuesta es no, ten en cuenta estas recomendaciones y oportunidades

¿Usas aplicativos o empresas de logística?	Sí ____ No ____	Realiza cotizaciones y selecciona el proveedor más conveniente según precio, garantía, tiempos, calidad, cercanía, posibilidad de seguimiento, manejo de protocolos, entre otros.
¿Tienes definidos los horarios de entrega?	Sí ____ No ____	De ser posible, define horarios y/o acumula cierto número de pedidos.
¿Tienes organizadas tus entregas por zonas?	Sí ____ No ____	Dependiendo de la cantidad de pedidos, los requerimientos del producto y del cliente, evalúa la posibilidad de organizar las entregas por zonas para optimizar las rutas.
¿Tienes distribuidores de tus productos?	Sí ____ No ____	Con base en la ubicación de tus clientes, valida la posibilidad de poner los productos en tiendas que se vuelvan distribuidoras; haz este crecimiento progresivamente y evalúa su comportamiento.
¿Le informas tus tiempos de entrega a los clientes?	Sí ____ No ____	Define tiempos de entrega y comunícalos al cliente para que esté informado. En lo posible trata de superar sus expectativas en tiempos de entrega.



## ¿Cómo optimizar los procesos de transporte y distribución de tus productos?

### Pregúntate

### Si la respuesta es no, ten en cuenta estas recomendaciones y oportunidades

¿Tienes definidos los controles de calidad antes del envío de tus productos?    Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

Realiza controles de calidad antes del envío: datos del cliente, cumplimiento con la solicitud, calidad del empaque, bioseguridad, entre otros.

¿Has pensado estrategias para aumentar tus ventas a domicilio?    Sí \_\_\_\_ No \_\_\_\_

Evalúa, con base en los costos y los días de menor venta, la posibilidad de no cobrar el domicilio o solo el 50% para incentivar el consumo.