

Imagen: Logística e-commerce ¡Lo que tu negocio necesita!

Texto: ¡6 Claves para una logística e-commerce exitosa!

El e-commerce está presente en casi todas las industrias y aprovechar la tecnología para hacer crecer tu negocio es la clave, pero no solo hacer tu tienda virtual te dará la respuesta, sino la logística. ¡Esta si es la llave!

El comercio crece a pasos agigantados y debes estar listo para recibir, programar y enviar todos tus paquetes. ¡Aquí aprenderás todo sobre la logística e-commerce o mejor e-logística!

¿Qué es un e-commerce?

Un e-commerce, más conocido como comercio electrónico, **es un sistema de compra y venta de productos o servicios** gracias a la tecnología.

Algunos ejemplos de comercio electrónico son:

- **Tienda online:** Es la versión digital de una tienda física, por ejemplo, tu tienda favorita es Adidas, ahora no tienes que ir hasta el punto de venta sino que entras a su sitio web y compras desde allí.
- **Marketplace:** Es como un centro comercial virtual, allí encontrarás todas las tiendas y productos, por ejemplo “Mercado Libre, Amazon, eBay, etc”
- **Servicios:** En internet no solo se venden productos, también servicios como asesorías en línea, música, consultorías, educación, etc.

¿Qué es la logística e-commerce?

Ahora sí, ya que sabemos que es un e-commerce, pasemos al tema que nos interesa, la logística e-commerce o **e-logística**.

Básicamente la logística e-commerce es el siguiente paso luego de que tu cliente compró algún producto por tu sitio web, tienda online o marketplace, en este caso entras a organizar toda la logística para el envío de la mercancía con el objetivo de cumplir con todas las entregas en poco tiempo y un excelente servicio al cliente.

La e-logística es fundamental para fidelizar clientes, en este paso sabremos qué tan efectivas son las entregas, tiempos estimados y calificaciones del cliente. Si la entrega es exitosa, el usuario sin duda volverá a comprar.

6 Claves para el éxito logístico del e-commerce:

- 1. Control de stock:** Siempre revisa que tu stock coincida con el número de existencias en tu sitio web, de lo contrario tu negocio podría estar en peligro, ya que si dices que tienes 100 unidades y te piden 50, pero la realidad es que solo tienes 10, tus clientes se van a molestar y los vas a perder. **¡No vendas lo que no tienes!**
- 2. Almacenamiento:** El correcto almacenamiento de tus productos, ayudará a agilizar los procesos en esta área, gracias a que si tienes todo tu inventario organizado, solo será tomar el paquete, prepararlo y enviarlo. Ten en cuenta las condiciones de almacenamiento de tu producto, ya que si es comida o algún elemento que requiera más atención, tu bodega debe estar equipada para el cuidado de este.
- 3. Preparación de pedidos:** ¿Listo para enviar todos los pedidos que llegaron hoy? Esta parte es clave para la logística, aquí lo ideal es que cuentes con un sistema que te ayude a gestionar este proceso. Y si tienes que empacarlos, cuenta con este tiempo y personal capacitado para la tarea.
- 4. Última milla:** Es el proceso en donde el paquete sale de tu bodega con destino a su nuevo hogar, bueno, al cliente que finalmente lo va a consumir, aquí debes elegir el transporte adecuado para el envío. Si quieres ampliar este concepto, te recomendamos leer "[¿Qué es la logística última milla?](#)".
- 5. Devoluciones:** Debes estar preparado para que un usuario te genere una devolución, ya sea porque el pedido está equivocado o el producto tiene algún defecto. Implementa este servicio en tu e-commerce y verás cómo la seguridad de compra incrementa. ¡Los clientes quieren tener confianza en donde compran y la posibilidad de regresarlo si no es lo que pidieron!
- 6. Satisfacción del cliente:** Satisfacer la demanda del cliente en cuanto a capacidad, tiempo, fiabilidad y comunicación, hacen que un cliente se fidelice y de una buena reseña de tu e-commerce y servicio al cliente. ¡Ten presente que este servicio debe ser antes, durante y después de la venta!

El dato:

Se prevé que, para 2021, las ventas del comercio electrónico B2C alcanzarán los USD \$4,5 billones a nivel mundial. (Shopify Plus, 2019) Fuente: [hubspot.es](https://www.hubspot.es)

Se espera un **crecimiento del 16% de ventas electrónicas para el 2021** con relación al año 2020.

Los sectores con mayor crecimiento económico en e-commerce en el 2020 fueron:

Sector	Ganancia en dólares	% de crecimiento
Viajes y hospedaje	Más de 5 mil millones	7.1%
Electrónica y medios físicos	Más de mil millones	12%
Muebles y electrodomésticos	844 millones	18%
Moda y belleza	638 millones	18%
Juguetes, manualidades y juegos	434 millones	20%
Comida y cuidado personal	415 millones	24%
Videjuegos	360 millones	8.2%
Música en plataformas digitales	33 millones	10%

Tomado de: [Paxzu](#)

Ahora si tienes todas las razones para empezar a vender online, si solo tienes tu tienda física, estás perdiendo miles de ventas. ¡Anímate y haz uso de las nuevas tecnologías! El comercio electrónico y la logística, tienden a crecer día a día y las anteriores cifras son evidencia de esto.

Si ya tienes tu e-commerce... ¿Cumples con la e-logística? ¡Te leemos en los comentarios!