

EFICIENCIA Y PLANIFICACIÓN:

Las claves de un bodegaje óptimo para el e-commerce

Bodegas San Francisco, líder del mercado de arriendo de bodegas y centros de distribución, entrega su oferta de valor para la operación logística, con el fin de atender con mayor eficiencia la alta demanda en fechas como el Cyber Monday.

Los eventos masivos de e-commerce, como el Cyber Monday y el Black Friday, ya son una realidad asentada en el calendario de los consumidores chilenos. Así, al mismo tiempo que los niveles de ventas aumentan en estas fechas, el nivel de exigencia que este tipo de eventos implica para los actores de la operación logística involucrada también va al alza.

Por ello, y con el objetivo de mejorar la experiencia de compra de sus clientes, las distintas empresas buscan soluciones rápidas y eficientes para que esos tan anhelados productos lleguen a las manos de sus consumidores finales. Es aquí donde el bodegaje aparece como un eslabón clave, donde los operadores de la industria deben entregar eficiencia y planificación para poder cumplir con las promesas de compra y las cada vez más exigentes expectativas de los consumidores.

El gerente general de Bodegas San Francisco (BSF), Alberto Fluxá, destaca que "este tipo de eventos ha generado una constante evolución en la logística de nuestros clientes. Es por lo anterior que BSF ha



Alberto Fluxá, gerente general de Bodegas San Francisco (BSF).

generado un ecosistema que permite entregar servicios de apoyo a la comunidad logística, apoyando a nuestros clientes con la flexibilidad requerida de espacios (metros cuadrados) en el tiempo que necesiten, a un precio altamente competitivo". En este contexto, el ejecutivo agrega que "adicionalmente, contamos con una experimentada área de soporte

dentro de nuestros centros logísticos para atender necesidades puntuales como arriendo de grúas, hasta requerimientos de infraestructura".

Una concreta oferta de valor que apunta a apoyar de manera eficiente la apuesta de algunas marcas por ofrecer una estrategia "same day delivery" —con retiro en tienda o despacho a domicilio—, lo que ha obligado a las empresas a contar con una correcta preparación logística.

"Si bien la necesidad es puntual y de alta demanda, la experiencia de BSF para este tipo de eventos permite atender estas necesidades con el mismo experimentado equipo en los centros logísticos, respaldados por casa matriz", comenta el ejecutivo de BSF.

En esta misma línea, BSF se ha caracterizado por planificar una logística enfocada en conseguir los objetivos propuestos junto a sus clientes.

"Creemos que la relación entre personas es la clave. Cuando logras conocer a tus clientes y sus necesidades, es posible prepararse de mejor forma y



BSF se ha vuelto un especialista, trabajando en conjunto con sus clientes para entender sus necesidades de espacios y tiempos.

coordinar, junto con ellos, las necesidades futuras o atender contingencias de forma expedita. Cuando un cliente entra a BSF tratamos que se sienta parte de nuestra comunidad logística, una comunidad que lo acoge y le permite crecer o contraerse, dependiendo de sus estacionalidades y/o necesidades", indica Fluxá.

CAMBIOS EN LA PREPARACIÓN DE PEDIDOS

Ante el aumento en los niveles de distribución exigidos en eventos online desafiantes, como el Cyber Monday recientemente realizado, existen

cambios en la preparación de los pedidos.

Alberto Fluxá explica que "existe un cambio notorio en las operaciones que pasan de una venta más B2B a una B2C, desde su equipo comercial, de marketing y sin duda su operación logística".

El ejecutivo explica que muchos clientes estaban acostumbrados a procesos más estandarizados y de mayor volumen como picking pallets o cajas. Hoy, con la inserción del e-commerce a sus operaciones logísticas, se incrementó no solo el picking unitario, sino que adicionalmente la preparación de ese pedido cambia con la

generación de un packaging especial.

"Para poder cumplir con este incremento de demanda, se requiere de una configuración operativa que permita trabajar y fluir correctamente. Para esto es clave conocer proyecciones de ventas bajo este formato y modelar una operación que pueda cumplir esa demanda, que sin duda requerirá mayor espacio. Es ahí donde BSF se ha vuelto un especialista, trabajando en conjunto con sus clientes para entender su necesidad de espacios y tiempos y entregando soluciones que permitan dar continuidad operativa", comenta Fluxá.