

Los mayoristas han aprendido lo bueno de los multinacionales

Escrito por Minta vintta - 25/01/2019 07:53

¿Qué aporta un mayorista de dropshipping web nacional como el suyo frente a las grandes multinacionales de la distribución?

Aportamos cercanía, flexibilidad, sencillez y conocimiento de las necesidades de nuestro cliente. Además tenemos una estructura de costes mucho más ligera lo que nos permite ofrecer mejores condiciones en general y precios más competitivos.

¿Cuál es el protagonismo futuro que tendrán los mayoristas locales en un mundo donde, como vemos todos los días, se impone la globalización, la concentración y el aprovechamiento de las economías de escala?

La propia globalización nos hace diferenciarnos más en los puntos comentados anteriormente. Hoy en día un mayorista internacional o distribuidora popular se va a dirigir al mercado con unas directrices marcadas desde otro país donde puede que no entienden el papel de las pequeñas computer shops en el mercado. Nosotros somos precisamente especialistas en atender a esas miles de pequeñas empresas y profesionales de informática y tecnología, entendemos sus necesidades y hemos desarrollado las herramientas que necesitan para continuar en el mercado. Además, hemos aprendido lo bueno que ofrecen las empresas internacionales, adaptándolo a nuestra forma de trabajar y poniéndolo a disposición de nuestros clientes.

La logística es posiblemente el punto que mejor hacemos y que más nos distingue de la competencia. ¿Por qué cree que el mercado español de informática está tan segmentado a todos los niveles, y sobre todo en el ámbito del mayorista, donde conviven al menos unas 200 empresas con este perfil?

Yo no lo veo así, en España tenemos los cuatro mayoristas internacionales, y luego unos 10 mayoristas nacionales. Por debajo de estas figuras los pequeños "submayoristas" que puede haber tienen unos volúmenes de facturación tan bajos que cada vez son menos representativos. Algunos pueden especializarse, por ejemplo, en conectividad, consiguiendo cifrar parar determinados fabricantes y obteniendo buenos acuerdos. Pero la inmensa mayoría acabará colgando de una de las 14 figuras anteriormente mencionadas, no siendo competitivos como mayorista para los distribuidores.

Dígame un proceso o servicio (sólo uno) que haga muy bien su compañía y que le distinga claramente de la competencia. Y explique en qué consiste su propuesta diferencial en este proceso o servicio.

La logística es posiblemente el punto que mejor hacemos y que más nos distingue de la competencia. Nuestro almacén funciona ininterrumpidamente de 7.30 a 21.30, incluso los sábados. Recibimos pedidos con garantía de entrega al día siguiente hasta las 19.30 y hemos conseguido que casi el 90% de estos envíos se entregue a la mañana siguiente, por lo que estamos consiguiendo entregar en cualquier punto del territorio nacional peninsular en unas 16 horas. Además ofrecemos servicio de dropshipping gratuito para nuestros clientes, y en 2019 incorporaremos dos mejoras logísticas muy importantes, una es la incorporación de un nuevo almacén que ya hemos empezado a construir en una parcela de 25.000 metros cuadrados anexa a nuestras actuales instalaciones, y la otra, que aún no puedo desvelar, nos hará tremendamente competitivos en el tema de repercusión de gastos de transporte.

=====