

Ruta Abierta

66 — Diciembre 2016 - Ruta Abierta, la revista de la Red Tipsa



Unas navidades cargadas de ilusión y solidaridad



Unas Navidades que crecen

No nos cansamos de repetirlo, todo lo que se compra o se vende hay que transportarlo y en TIPSA hemos sabido encontrar nuestra posición en el mercado siendo la referencia en aportar valor en el, a priori, sencillo trámite de transportar de A a B. Año tras año hemos sabido crecer adaptándonos a los cambios y al avance de nuevas oportunidades como el comercio electrónico, cuyo crecimiento y peso en las compras de los hogares está imparable.

Todos sabéis que históricamente las Navidades representan nuestro pico de actividad a lo largo del año y si añadimos a esto que las compras en internet están experimentando crecimientos espectaculares, nos quedamos con el mejor regalo que nos podían traer los Reyes Magos, o Papa Noel para los más internacionales. Un negocio que crece.

Según el estudio "Navidad Digital" (elaborado por Privalia y recogido por Europa Press), 9 de cada 10 familias españolas harán este año el 80% de sus compras por Internet. Aunque el sondeo se ha realizado con familias que usan internet, los resultados son claramente extrapolables y confirman la tendencia. La mayoría de los encuestados manifiesta que Internet les permite utilizar cualquier "hueco de su agenda" para organizar sus compras y el medio preferido es el móvil – ¿quién no tiene un Smartphone?.

Lo más relevante es que el gasto medio en compras por internet será cercano a los 300 € (más que el año pasado) y el 64% declara que recurren al comercio on-line por "...el ahorro económico y el tiempo..." evitando la presión de las colas y recorrer las tiendas con unas listas y tiempos no aptas para cardiacos.

Según el estudio, el 53% de los usuarios celebran Reyes Magos, el 14% Papá Noel y el 31% ambos. Moda, seguido por deporte, entretenimiento, ocio y viajes y hogar son las categorías que acapararán la mayor parte del comercio on-line estas Navidades.

Parece evidente que el método tradicional de hacer las compras de Navidad es cosa del pasado, pero para nosotros es un mensaje de futuro, un futuro muy prometedor. Unas Navidades que crecen representan una excelente oportunidad para la Familia TIPSA, un chute de optimismo que nos hace mirar al 2017 con ILUSIÓN renovada.

Y con este panorama, COMO NO NOS VAN A GUSTAR TUS ENVÍOS.



Marketing TIPSA

Un Black Friday muy White



La Navidad está llamando a nuestras puertas cada vez con más antelación e intensidad. Históricamente, la fecha comercialmente más significativa del año era la Navidad, pero las cifras, aunque estemos a algunas semanas de la Navidad parecen indicar que algo está cambiando.

Nos referimos, como no podía ser de otra forma, al Black Friday con su "primo" Cyber Monday, una pandemia que se ha oficializado y que nos va a acompañar implacable el último fin de semana de noviembre. Marcar los calendarios en negro, aunque para nosotros han sido días que poco han tenido de negros, más bien han sido fechas de record de envíos y éxito.

Cada vez son más las compañías y sus marcas que saben que durante estos días hacen una parte importante de su caja anual. Descuentos impensables y atractivas ofertas son la fórmula de un éxito que desde ya va a marcar el inicio de las compras navideñas.

España es uno de los países en los que mayor calado ha tenido en los últimos años la popular fiesta de las ofertas. Un ejemplo lo encontramos en nuestros datos, ya que La red TIPSA ha aumentado en un 14% el número de envíos durante el Black Friday con respecto del año anterior.

Es indudable que parte del éxito del Black Friday reside en que muchas compañías mantienen los descuentos y ofertas varios días antes y después de la fecha marcada en el calendario. Hecho que ha consolidado la buena acogida del Black Friday en España.

Los pronósticos para el Black Friday de este año barajan un gasto por persona de 202,4 € (total tiendas e internet) lo que supone un incremento del 8% respecto a 2015. La categoría que más vende es moda seguida por tecnología, y es que el 43% de las compras que se efectuaron el pasado año fueron productos electrónicos.

“TIPSA ha aumentado en un 14% el número de envíos durante el Black Friday”

La participación de comerciantes es total. El porcentaje de empresas en España que han ofrecido descuentos durante el Black Friday se ha situado alrededor del 81%. Incluso un gigante como Amazon empezó la promoción del Black Friday el 14 de noviembre. Todo el comercio en nuestro país se ha volcado en este "pistoletazo de salida" de la campaña navideña. Sin duda mucho negocio para la Red TIPSA, por eso no lo vemos nada negro...

Black Friday 2016 ha experimentado un incremento del 8% respecto a 2015

Pero lo más significativo es que, en TIPSA, hemos planificado de forma exhaustiva estos picos de actividad, optando por primar la calidad en el eCommerce, lejos de las ofertas temerarias que alguna competencia ya está pagando con pérdida de clientes y reputación, al no disponer de los recursos y estructuras necesarias para sostener los bajos costes ofertados. Y es que en Tinsa, nos gusta hacer bien las cosas.

Nuestras Navidades más solidarias

“ESTAS NAVIDADES TUS ENVÍOS NOS GUSTAN MAS QUE NUNCA, PORQUE CON CADA ENVÍO AYUDAMOS A LOS QUE MAS LO NECESITAN - SOBRES SOLIDARIOS TIPSA Y MENSAJEROS DE LA PAZ...”



Ayúdanos a ayudar con este sobre

Cada vez que recogemos y entregamos un envío con un sobre solidario como éste, realizamos una donación directa a Mensajeros de la Paz para apoyar al Padre Ángel en sus comedores y aulas infantiles. Nos apasiona nuestro trabajo y creemos que la solidaridad es la mejor forma de demostrar que...

Si tienes este sobre en tu mano significa que nosotros ya ahora te toca a ti. Cualquier donación significa mucho y necesitan. Hacer una donación directa a la Fundación M es muy fácil:
 Opción tarjeta de crédito o Paypal - Usa este código QR
 O realiza un ingreso o transferencia directa en la cuenta Mensajeros de la Paz del Banco de Santander
 Cuenta: ES14 0049 5104 1723 1607 0531

Más información en www.fundacionmensajeros.org

NOS GUSTAN TUS ENVÍOS.



Cada vez que recojamos y entreguemos un envío con un sobre solidario como este, realizaremos una donación directa a Mensajeros de la Paz para apoyar al Padre Ángel en sus comedores y aulas infantiles.

Una idea que combinando bien nuestros recursos y con un pequeño esfuerzo por parte de la Familia TIPSA pretende conseguir que TIPSA esté en boca de todos.

Se nos ocurrió que era posible ayudar a los que más lo necesitan y que nuestras acciones hablaran bien de nosotros, diferenciarnos de la competencia e insistir en aquello que nos hace únicos - "Nos Gustan tus Envíos, porque trabajamos con ILUSIÓN".

Los dibujos que aparecen en los SOBRES SOLIDARIOS TIPSA han sido pintados por niños de los comedores-aulas sociales de Mensajeros de la Paz. Estos dibujos son su interpretación de la actividad de TIPSA.

¿QUIÉN ES EL PADRE ÁNGEL Y MENSAJEROS DE LA PAZ?

Mensajeros de La Paz es probablemente, junto con Caritas, una de las ONG con mayor notoriedad y mejor reputación de nuestro país. Te recomendamos que mires la web www.fundacionmensajerosdelapaz.com para conocer los detalles del BANCO DE ALIMENTOS, los COMEDORES Y ALBERGUES SOCIALES, ETC... es un privilegio poder seguir colaborando con ellos.

¡AHORA TE TOCA A TI!

Puedes donar usando este código QR o a través de este link

<http://www.fundacionmensajerosdelapaz.com/cont/Colabora/95/1/95>



Somos la Red TIPSA, nos apasiona nuestro trabajo y creemos que la solidaridad es la mejor forma de demostrar que **NOS GUSTAN TUS ENVÍOS.**

EL INGREDIENTE SECRETO TIPSA

Evento TIPSA Madrid 2016

TIPSA MADRID celebró su evento anual el pasado 17 de noviembre. Sesenta concursantes divididos en 6 equipos compitieron por ser los mejores en las cocinas TIPSA CHEF. El popular Pepe Rodríguez fue el encargado de ayudar a los concursantes y presidir el jurado.

Se declaró un ganador compartido y Pepe Rodríguez dio a los concursantes un simpático consejo, "...es mejor que os sigáis dedicando a lo vuestro, aunque tengo que decir que me habéis sorprendido".



EL INGREDIENTE SECRETO TIPSA

Entrevista a PEPE RODRÍGUEZ



Hola Pepe, gracias por encontrar un momento para Ruta Abierta. Hoy estás colaborando con TIPSA en un evento en el que se recrean pruebas y entrenamiento de Master Chef.

¿Por qué crees que las empresas se sienten atraídas por un formato basado en el perfeccionismo, la competitividad y la adaptabilidad para sus eventos corporativos?

Bueno, yo creo que entre TIPSA y el restaurante el BOHÍO, que es mi casa, hay muchas cosas en común. Al final entre una industria, una empresa y una cocina, las cosas en común son muchísimas. Te podría contar miles de cosas en común que nos unen,

¿Conocías a TIPSA?

¡Sí claro!, como no voy a conocer TIPSA. Yo tengo la suerte de recibir en mi casa, en mi restaurante, muchos ingredientes, desde un buen jamón, setas, bacalao... en fin, cien mil ingredientes, y los tengo en la hora punta, y te diré más, si algo ha cambiado en el mundo de la cocina y en el mundo de la gastronomía es la inmediatez, y eso es gracias al transporte, gracias a todos vosotros. Que yo pueda llamar a un proveedor y que mañana pueda tener un género en mi casa porque tengo una mesa de veinte, eso es impagable, el mérito es vuestro no mío de hacerlo. *Estos días has conocido que TIPSA tiene una forma diferente de hacer las cosas. Nosotros lo llamamos LA FORMULA TIPSA.*

¿Qué opinión tienes de esta receta que utiliza la RED TIPSA para ser la referencia en servicios de valor añadido para nuestro sector?

Bueno, os habéis apropiado de un adjetivo que yo me lo quisiera apropiarse también. Es que sin eso no vamos a ningún sitio, la ilusión. Una empresa que no tiene ilusión, una gente, unos trabajadores, que no tiene ilusión y que no tienen pasión por lo que hacen, no pueden llegar a ningún sitio. Por eso vosotros sois un ejemplo que hago también mío porque todas las mañanas me levanto con ese adjetivo, ilusión por hacer, por mejorar, por innovar, por estar al día y por ofrecer lo mejor para el cliente que al final es de lo que se trata.

¿Me puedes dar un consejo para la Familia TIPSA, ese consejo que le das a la gente que empieza contigo y que te sirve para motivar a tu equipo?

Es fácil dar consejos..., pero a TIPSA es muy difícil porque es una empresa ya consolidada. Pero el único consejo es que sigáis con lo que estáis haciendo, que trabajéis con la misma pasión, con la misma ilusión, que os levantéis pensando que se puede hacer algo diferente todos los días y que hay un cliente que paga por comer, que paga por recibir, que paga por una calidad y esa vosotros la tenéis, y tenemos que ser conscientes veinticuatro horas al día de ese detalle, nunca perder esa compostura, ¿no?... si podemos hacerlo de diez, mejor que de nueve...

...“Tenemos muchas cosas en común. La obsesión por la calidad, la innovación constante, saber escuchar y aprender de la opinión de nuestros clientes, pero sobre todo, la pasión que ponemos cada día en lo que hacemos...”

...Pepe Rodríguez - Chef con Estrella Michelin
...y Presentador de Máster Chef

Feliz Navidad y próspero 2017 de parte de la Familia TIPSA, y gracias por hacernos pasar tan buenos ratos con Master Chef.

Bueno, me alegro de que lo paséis muy bien viendo el programa, pero el que os tiene que felicitar soy yo a toda la familia TIPSA. Os deseo las mejores Navidades del mundo, feliz 2017, y que os traiga muchísima ilusión, muchísimo trabajo, que no cese, y que lo paséis de maravilla toda la Familia TIPSA. Un saludo a todos de verdad.



Nuestros esfuerzos comerciales han estado principalmente orientados a empresas, pero el mercado está cambiando y la explosión del eCommerce está determinando que cada vez tiene más peso el cliente-usuario particular. MÁNDALO X TIPSAs es un nuevo servicio creado para atender esta oportunidad.

MÁNDALO X TIPSAs ha sido promovido y será gestionado por la delegación de Zaragoza que ha trabajado durante el último año en coordinación con TIPSAs Central. Es una web específica para este servicio orientada a facilitar el proceso de "compra" del envío y que ofrece dos ventajas principales, una calculadora de precios basada en una tarificación simplificada y que evita la comparación de precios con respecto a nuestro portfolio, y un proceso de compra auto-administrado.

"MÁNDALO X TIPSAs, un nuevo servicio orientado a particulares y cuyo objetivo es que enviar cualquier cosa que necesiten enviar sea ahora muy fácil, rápido, asequible y con total garantía."

MÁNDALO X TIPSAs llega para satisfacer una demanda latente que los estudios que hemos efectuado identifican con claridad. Los usuarios esporádicos buscan precios competitivos, pero no aceptan renunciar a la calidad y al valor añadido. Lejos de comparadores de precios, los ENVÍOS INTELIGENTES, SIN RENUNCIAR A NADA de MANDALO X TIPSAs llegan para ser una extensión de nuestra fórmula del éxito, pero adaptada a los particulares.

MÁNDALO X TIPSAs es una idea que antes de lanzarse ya ha tenido el reconocimiento de los más expertos en eCommerce. Prestashop ha premiado esta iniciativa con el "El premio a la idea más original 2016". Una buena idea con la que ganamos todos.



Mándalo x TIPSAs Premio "Concepto más original"

PrestaShop una de las plataformas para eCommerce más populares del mundo ha celebrado su Prestashop Day en Madrid, una jornada llena de conferencias y talleres que se ha cerrado con el PrestaShop Awards, los premios otorgados por esta plataforma de eCommerce a las propuestas más interesantes del comercio digital.

Con tres categorías diferentes, "Concepto más original", "Diseño más insólito", y "La experiencia del usuario más ergonómica".

En la del "Concepto más original", Mandalo x Tipsa se alzó con el trofeo. ¡Qué mejor respaldo para lanzar el proyecto!

EL SERVICIO, FUNCIONAMIENTO DE MANDALOXTIPSA

Simplicidad. Porque el proceso de contratación del servicio se realiza en tres sencillos pasos:

Paso 1. Cálculo del precio. Se realiza con una calculadora que dispone de una tarificación simplificada. Origen, destino, medidas y peso son los datos necesarios para obtener una cotización.

Paso 2. Oferta de Producto Simplificada. Ofrecemos dos alternativas: una basada en "que llegue lo antes posible", y otra basada en "quiero pagar lo mínimo". Son descripciones de servicio que se alejan de nuestros servicios habituales para evitar comparaciones.

Paso 3. Pago y Confirmación. El cliente elige el servicio y paga el mismo a través del sistema de cobros de la página. La central se encarga de emitir la orden de recogida a la plaza correspondiente, indicando el servicio y tipo de mercancía, estando todo el sistema integrado con Dinapaq.

CLAVES PARA LA RED

MANDALO X TIPSAs es un servicio importante para TIPSAs. Al estar orientado a particulares nos ayuda a generar reconocimiento para nuestra marca y afianzar el posicionamiento que nos hace diferentes.

Es una oportunidad para mostrar nuestra mejor cara a clientes nuevos para nosotros pero que pueden ser nuestros mejores apóstoles. Debemos estar atentos a:

HORARIOS: Es importante que mantengamos los niveles de calidad habituales teniendo en cuenta que aquellas recogidas de las que se recibáis notificación antes de las 10:00am deberán ser recogidas ese mismo día.

PESOS Y MEDIDAS: El encargado de la recogida deberá valorar la exactitud de los datos (dimensiones y peso) declarados en la contratación del servicio. Debemos tener en cuenta que este es servicio orientado a particulares y por tanto deberemos permitir un margen de error de aproximadamente el 10%.

CORRECTO EMBALAJE: Deberemos tener especial cuidado en que el embalaje realizado por el cliente determine la seguridad del envío. De no ser así, no se recepcionará pero deberemos recomendarle que acuda a la agencia TIPSAs para ofrecerle la asistencia y materiales de embalaje correctos. Nosotros somos los profesionales y estamos para ayudar.



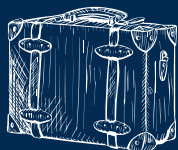
¿PARA QUÉ SIRVE? Para mandar de la forma más fácil lo que no quieres o no puedes cargar.



DESDE TU CASA, OFICINA...

HASTA TU PRÓXIMO DESTINO O DONDE TU QUIERAS...

TU ENVÍO EN 3 SENCILLOS PASOS Nunca antes enviar cualquier cosa fue tan fácil.



¿QUÉ QUIERO ENVIAR?
• DE DÓNDE A DÓNDE •

PASO 1

Los datos de lo que quieres mandar (medidas + peso) y de dónde a dónde lo quieres enviar (Desde mi casa o mi oficina hasta mi sitio de vacaciones)



QUIERO
• PAGAR LO MÍNIMO •

PASO 2

Oferta de Producto Simplificada. Puedes elegir entre dos opciones: una basada en "que llegue lo antes posible", y otra basada en "quiero pagar lo mínimo".



QUIERO
• QUE LLEGUE LO ANTES POSIBLE •



ENVIAR

PASO 3

Pago y Confirmación. Pagas el servicio elegido. Podrás contratar servicios adicionales. Pon especial atención a la información que te pedimos.

Contrata un envío estés donde estés



TIPSA aliado imprescindible en Ecommfest

Tenerife 2 de Diciembre de 2016



Desde luego TIPSA en el Archipiélago Canario es un referente logístico. Tanto la estratégica implementación de las nuevas tecnologías como nuestras certificaciones (OEA: Operador Económico Autorizado, entre otras...) nos convierten en los favoritos, tanto de grandes empresas como de emprendedores. Esto ha quedado clarísimo cuando ecommfest, el primer evento en Canarias dedicado en exclusiva al comercio electrónico, nos ha elegido como su aliado experto en logística.



**ECOMM
FEST '16**
ISLAS CANARIAS

“Se trataba de una iniciativa para reunir a especialistas del mundo eCommerce, empresarios y emprendedores interesados en el comercio electrónico con la finalidad de intercambiar conocimientos y experiencias. Solo había una respuesta posible...”

Vicente Pérez Delegado Tenerife

ECOMMFEST sin duda alguna fué un encuentro dinámico, innovador y plural en el que se abordó la situación actual del e-Commerce en las islas desde todos los puntos de vista. Hablamos de las últimas tendencias en la materia, casos de éxito contados por sus protagonistas, consejos de expertos para alcanzar la transformación digital a través del comercio electrónico, debates...



@TIPSA_red

Seguimiento en twitter— #ecommfest16

@EDiazAroca muy buena conferencia enhorabuena a TIPSA_red y Fresh_Commerce x #Ecommfest16

@aitorhdezdg Antonio Fueyo nos cuenta los servicios clave de nuestro socio logístico | Entregas los sábados opción interesante #Ecommfest16 @TIPSA_red

“Nuestro objetivo al participar en estos eventos es guiar a todos los emprendedores del eCommerce o a las personas que desean serlo pero no tienen muy claro por donde comenzar...”

Antonio Fueyo

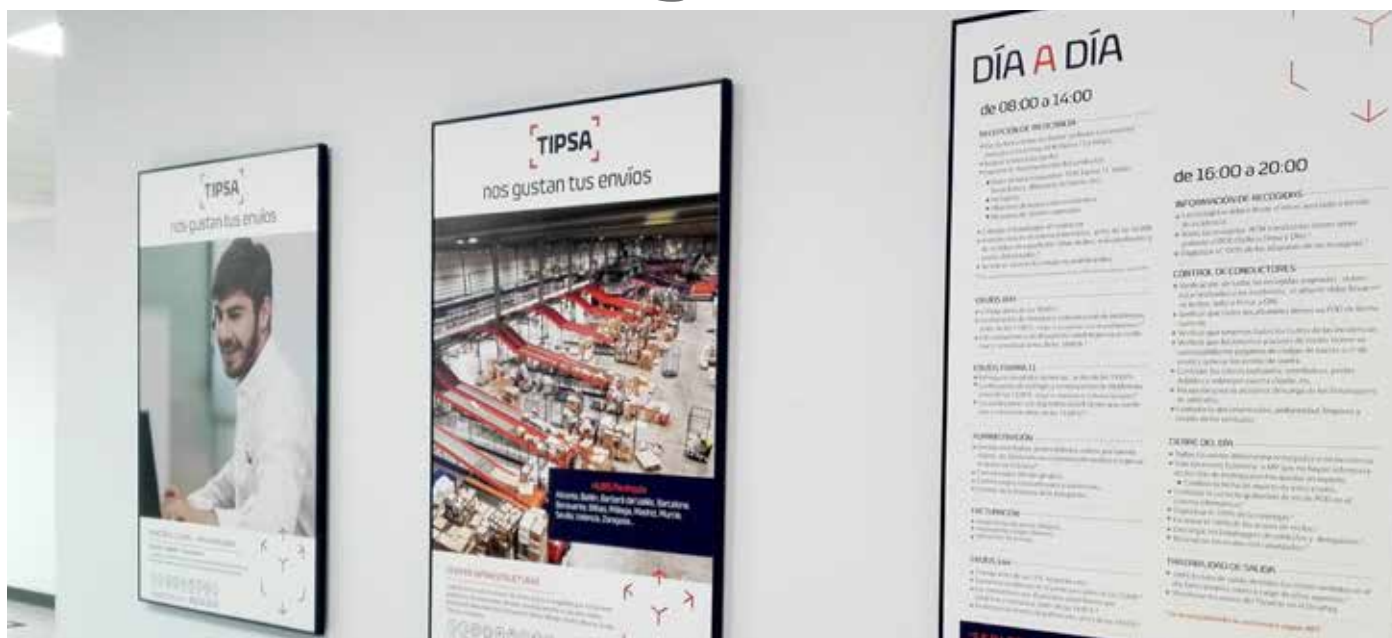
TALLER MÓVIL PARA EL MANTENIMIENTO DE LOS HUBS

Toda una declaración de intenciones. Y es que no puede ser de otra manera, la calidad no se improvisa y los 13 hubs son elementos vitales que nutren la Red TIPSA que es la referencia del sector por a su capilaridad. Llegar a cualquier rincón de la geografía nacional en tiempos imbatibles es el resultado de un trabajo concienzudo de mantenimiento de nuestras infraestructuras.

En el próximo número de Ruta Abierta abordaremos al detalle esta importante ventaja de nuestra Red, conoceremos a los protagonistas y la importancia que los programas de mantenimiento tienen para garantizar la calidad del servicio TIPSA.



El día a día de las agencias de un vistazo



Una de las variables más importantes del éxito de TIPSA es la calidad y esta es el resultado de la ejecución infalible tanto de los aspectos cotidianos de nuestro trabajo, como de la gestión en tiempo real de las incidencias y de las peculiaridades del servicio que requieran los envíos de nuestros clientes.

En TIPSA hemos encontrado la forma de combinar el esfuerzo diario de los profesionales que forman nuestra red con la tecnolo-

gía. Hemos aprendido que las RUTINAS DE TRABAJO son el principio de un servicio de calidad y como nuestra red y nuestros servicios evolucionan debemos adaptar y revisar las rutinas de trabajo de las Agencias haciendo la vida de estas más fácil.

Si no lo has recibido ya, recibirás la nueva versión del POSTER DÍA A DÍA. Un listado fácil, resumido y de un vistazo, de la actividad que debe acometer cada agencia en su día a día.



#1 TIPSA A CORUÑA

Nos han demostrado que dar el mejor servicio al cliente y ser meticulosos con todos los procesos, es la mejor fórmula



#2 TIPSA TERRASSA

Empezar temprano (a las 07.00) y adelantarse a las necesidades del cliente, es su secreto.



#3 TIPSA MADRID PLATAFORMA

Hacer que lo más difícil parezca lo más sencillo y cotidiano es lo que los hace cada día más grandes.

MENCIÓN DE HONOR A TIPSA ELCHE

Con su perseverancia han pasado de ser de los que cada día lo hacen mejor a ser de los que lo hacen genial.



EL SALÓN DE LA FAMA 2016

Los protagonistas de la calidad



Un Plan de formación a la medida de nuestra Red

Entrevista a Jorge Mollá - Responsable de formación comercial TIPSA



¿EN QUÉ HAN CONSISTIDO LOS ÚLTIMOS CURSOS IMPARTIDOS EN TIPSA?

En este año 2016 se ha impartido un buen número de cursos, dos de ellos vinculados al área comercial. Por un lado hemos empezado dando un curso a más 230 personas vinculadas al personal de atención al cliente y en la última parte del año se ha impartido un curso para gerentes y comerciales al que han asistido 150 personas, este segundo con el objetivo de trabajar las habilidades necesarias para vender transporte hoy en día.

¿Qué grado de aceptación ha tenido entre los gerentes y comerciales?

Se ha conseguido diseñar un curso muy completo en el que se han trabajado diferentes aspectos del día a día de los gerentes y los comerciales. La relación entre compañeros en la agencia, el papel del líder, la importancia de conocer tu competencia, la necesidad que tiene cada persona de dominar su producto y su sector, cómo aprovechar comercialmente las redes sociales y por último, y dentro de las habilidades comerciales, se ha hecho mucho hincapié en lo concerniente al tratamiento de las objeciones y a "saber escuchar" para entender las necesidades de clientes y potenciales clientes. Gracias a todo esto y a la gran participación de los asistentes, hemos logrado que el curso este siendo muy valorado por toda la Familia TIPSA.

¿Dónde reside el éxito de un comercial?

No existe una fórmula mágica. Nuestro sector se ha profesionalizado mucho en los últimos años y vender bien el transporte también requiere de profesionales. El Cliente desde el primer contacto con el comercial debe tener claro que está con un

auténtico entendido en la materia, que delante tiene a un profesional, alguien que le inspira confianza, que la persona que ha sentado en su despacho conoce su empresa y su sector, que se ha preocupado por saber algo sobre el sector del propio Cliente y de su empresa, que domina su producto, que sabe escuchar, que sabe hablar, que sabe estar. A esto añadimos que un profesional es constante, no se desanima ante un NO, convierte los inconvenientes en oportunidades, entiende que la venta no es bajar el precio, sabe que siempre habrá una red low cost, pero que la fórmula del éxito de TIPSA gira en torno al valor a precios competitivos. Está convencido de que si sigue siendo un profesional, la oportunidad le llegará.

¿Hay prevista formación para el año 2017?

Por supuesto. TIPSA es una de las pocas compañías de nuestro sector que apuesta por la constante formación de todos los empleados de sus agencias. Este próximo año añadiremos a los de Atención al Cliente y Comercial cursos de nuestras aplicaciones tanto de tráfico como de contabilidad y para ello contamos en nuestras instalaciones con unas salas completamente equipadas. El próximo año se va a formar al personal de reparto de todas las agencias. Sabemos que los mensajeros son los auténticos "embajadores", son los que llegan a lugares donde el comercial no siempre puede llegar. Se han hecho pruebas piloto durante el último trimestre del 2016 y los resultados han sido muy interesantes. Para ello se ha ido agencia por agencia y se ha esperado a la última hora del día para ir trabajando con ellos. Se ha optado por este formato por no ser nada fácil juntar a los mensajeros si no es un sábado.

BOYACÁ - TIPSA CAMPEÓN DE ESPAÑA DE RALLYES DE TIERRA

El equipo Boyacá formado por Alex Villanueva y Óscar Sánchez, campeones de España de Rallyes de Tierra.



Alex Villanueva se adjudica su segundo campeonato de España de Rallyes de Tierra (2006 y 2016) y firma junto a Óscar Sánchez un fin de temporada inmejorable. Su victoria en la undécima edición del Critérium de Málaga les sirvió para proclamarse vencedores del Campeonato de España de Rallyes de Tierra cuando todavía faltaba una prueba por disputarse. La última prueba, Rallye Ciudad de Pozoblanco, fue la cuarta victoria del año y en esta protagonizó un doblete familiar memorable junto a su hermano Willy. Felicidades equipo Boyacá de parte de la Familia TIPSA. Nos gustan tus victorias.

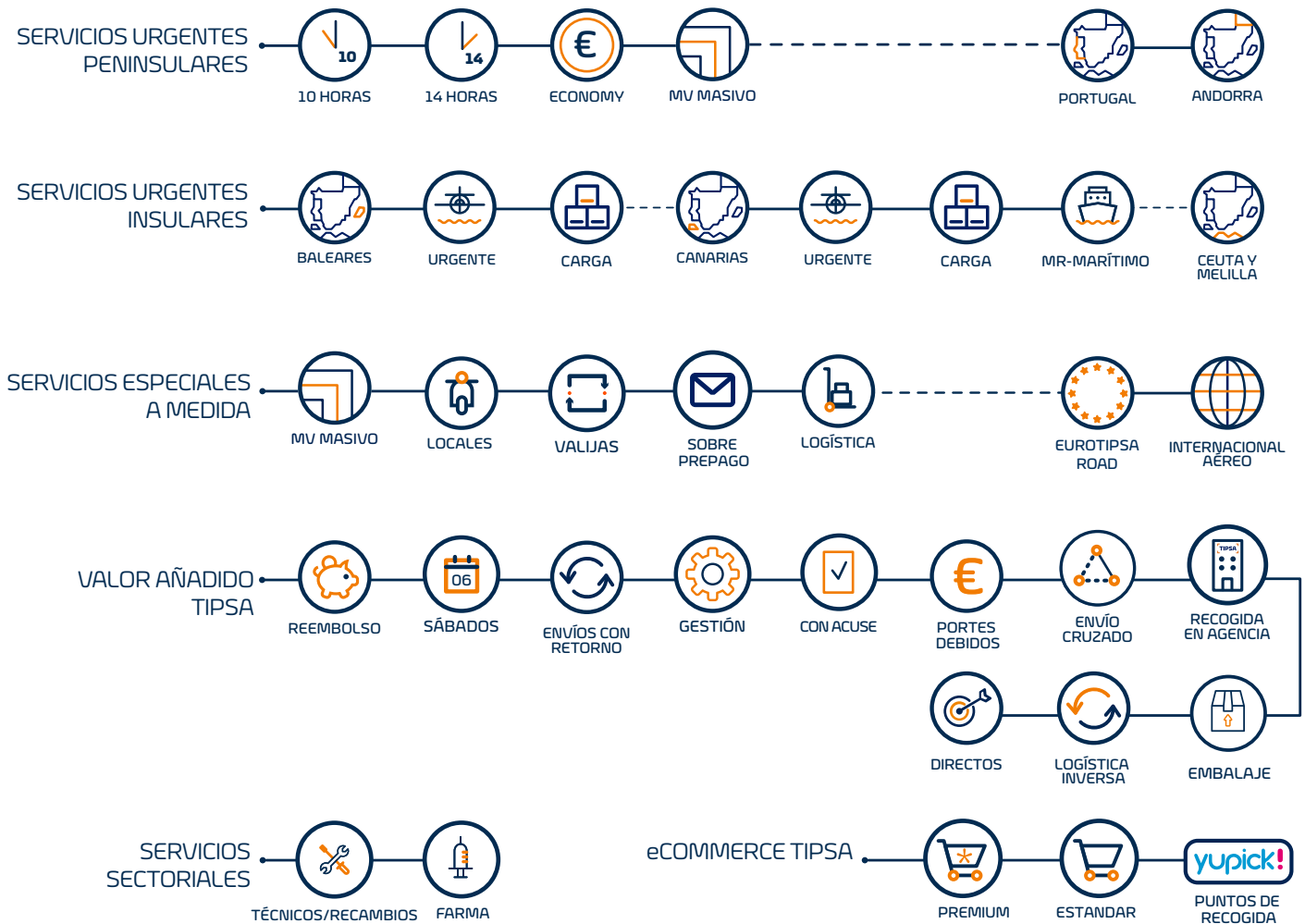


TIPSA Cuevas de Almanzora Campeona de Andalucía



Nuestro delegado, Sergio Capel se proclama Campeón de Andalucía de Cronometradas al lograr un nuevo podio en la III Cronometrada a Sierro

SERVICIOS TIPSA — DE UN VISTAZO



SERVICIOS TIPSA — CON NUESTRO VALOR AÑADIDO

TIPSA MASIVO

Servicio “llave en mano” para campañas de comerciales y de marketing, o envíos masivos. Ofrecemos un servicio experto y de máxima calidad entendiendo que con este servicio “representamos” las marcas de nuestros clientes.

Asesoramiento Logístico integral, con un equipo especializado y con gran experiencia en logística comercial (*marketing, tele-tienda y envíos promocionales...*)

CARACTERÍSTICAS DE ESTE SERVICIO

— Distribución urgente a precios competitivos

— Recepción y preparación de envíos (*picking y packing*) - gestión on-line y off-line

— Almacenaje y gestión de stocks
 — Gestión estadística y análisis campañas
 — Gestión incidencias
 — Call-Center Atención al cliente (*emisión y recepción de llamadas*)

SOLUCIONES SECTORIALES

TIPSA FARMA

— Cool Chain (*frio pasivo*)
 — Con trazabilidad integral de la temperatura
 — Entrega urgente (*Temperatura ambiente*)
 — Cumplen con GDP’s.

TIPSA TÉCNICOS Y RECAMBIOS

PUDO’s: puntos de recogida y microalmacenaje en delegaciones.
 — Servicios directos y operativas especiales.
 — Servicios disponibilidad total 24/ 7/ 365.
 — Gestión piezas y devoluciones.

TIPSA eCOMMERCE

— Módulos de integración.
 — Seguimiento de envíos.
 — Logística inversa.
 — Entrega en puntos de conveniencia.
 — DropShipping.

SERVICIOS TIPSA — ENTREGA URGENTE PREFERENTE

TIPSA 10 PENINSULAR

Entrega antes de las 10 horas en capitales y principales poblaciones de la Península (con delegaciones Tipsa). Resto de poblaciones tienen un margen adicional de 1 minuto por cada kilómetro de distancia desde la agencia de reparto.



TIPSA 10

TIPSA 10 BALEARES

Entrega día siguiente en cabeceras de islas, antes de las 10:00.

TIPSA 10 CANARIAS *

Servicio válido solo para documentación. Entrega día siguiente en cabeceras de islas mayores, laborable, antes de las 10:00.

* Sujeto a trámites aduaneros

TIPSA 14 PENINSULAR

Entrega antes de las 14 horas en capitales y principales poblaciones de la Península (con delegaciones Tipsa). Resto de poblaciones entrega en horario de mañana o tarde, en función de ruta, con límite hasta las 20 horas.



TIPSA 14

TIPSA 14 CANARIAS*

Entrega día siguiente en capitales de islas mayores, antes de las 14:00. Resto de poblaciones entrega en horario de mañana o tarde, en función de ruta, con límite hasta las 20 horas. Islas menores demora un día más.

TIPSA 14 CEUTA Y MELILLA*

Servicio exprés con entrega entre 24-48h.

TIPSA 14 ANDORRA*

Entrega urgente en 24 horas.

TIPSA 14 PORTUGAL

Conexión diaria con Lisboa, Oporto, Faro y Coimbra. Servicio exprés con entrega entre 24h en las principales ciudades y 48h en el resto del país.

* Sujeto a trámites aduaneros

TIPSA 14 BALEARES

Entrega día siguiente en capitales de islas, antes de las 14:00. Resto de poblaciones entrega en horario de mañana o tarde, en función de ruta, con límite hasta las 20 horas.



ECONOMY

ECONOMY PENINSULAR

Servicio económico de entrega en 24 horas (máximo 48 horas) en cualquier punto del territorio nacional peninsular.

CARGA BALEARES

Servicio exprés con entrega en 48h. El servicio para islas menores demora un día más.

CARGA CANARIAS *

Servicio exprés por carga aérea con entrega en 48-72h. El servicio para islas menores demora un día más.

MARÍTIMO CANARIAS*

Servicio exprés por carga aérea con entrega marítima con salida semanal.

* Sujeto a trámites aduaneros

SERVICIOS TIPSA — A TU MEDIDA

VALIJA DIARIA

Servicio de conexión diaria entre dos destinos fijos con horarios concertados. Para clientes con varias oficinas-delegaciones y/o con intercambio diario con clientes (ej: laboratorio, prótesis dental, gestorías...).

MULTISOBRE TIPSA

Partimos de sobres TIPSA de diversos tamaños, pero que podemos personalizar para el cliente, adaptando las entregas a sus necesidades.

SERVICIOS DE VALOR AÑADIDO

- + Entregas los Sábados.
- + Envíos que requieran gestión.
- + Envíos con retorno.
- + Envíos con Acuse de Recibo del remitente.

REEMBOLSOS

Servicio de entrega y gestión de cobro en todo el territorio nacional y Portugal.

PORTES DEBIDOS

El destinatario paga los portes del envío al recibirlo.

SOBRE PREPAGO*

Servicio disponible solo en España Peninsular. El cliente TIPSA entrega a sus clientes o colaboradores, sobres de cartón para envíos de documentación y pequeñas muestras.

*No admite servicios de valor añadido.



BOLSAS

Medidas:
Grande - Mediana - Pequeña
Pack de 100 unidades



SOBRE GRANDE

60 x 44,5 cm.
Referencia: 76
Pack de 100 unidades



SOBRE MEDIANO

Medidas: 45 x 35 cm.
Referencia: 7
Pack de 100 unidades



SOBRE PEQUEÑO

Medidas: 30,5 x 21,5 cm.
Referencia: 77
Pack de 100 unidades

1

3

2



TIPSA A MEDIDA



CAJA GRANDE

Medidas:
40 x 30 x 30 cm.
Referencia: 32
Pack de 10 unidades



CAJA MEDIANA

Medidas:
40 x 30 x 15 cm.
Referencia: 34
Pack de 10 unidades



CAJA PEQUEÑA

Medidas: 30 x 20 x 13 cm.
Referencia: 31
Peso máximo: 2 Kg.
Pack de 25 unidades



CAJA MINI

Medidas: 25 x 15 x 10 cm.
Referencia: 30
Peso máximo: 1 Kg.
Pack de 25 unidades