

Ruta abierta

NÚMERO 62 Febrero de 2016

estamos enamorados de tus envíos



“15 años y seguimos con la ilusión del primer día”

Ilusión

2015 ha sido, como siempre, un año de gran intensidad para todos los que hacemos TIPSA. Revisad las cifras que os presentamos en la página contigua, y lo más seguro es que comparáis conmigo la satisfacción del trabajo bien hecho. El esfuerzo de cada día ha merecido la pena.

Pero empieza 2016, y este año viene cargado de retos para la “Familia TIPSA”. Cada día contamos con más miembros que suman sus fuerzas para que TIPSA sea hoy una de las redes que más crece de nuestro mercado. Cubrimos con eficacia todo el territorio nacional y competimos de tu a tú con las multinacionales algo que cuando empezamos parecía inalcanzable.

Y es que tenemos la fórmula del éxito y somos capaces de que la #FórmulaTIPSA, nuestra manera de colaborar bajo el paraguas de la marca, determine nuestra manera de hacer negocio y ofrecer a nuestros clientes el MEJOR SERVICIO. Somos mejores, porque hemos crecido entendiendo que ser pequeños nos aportaba flexibilidad, adaptabilidad y la capacidad de tener un trato cercano con nuestros clientes – escuchar. Hemos crecido preservando esta ventaja y ahora podemos ofrecer servicios con la misma capacidad que las multinacionales pero podemos crear servicio-producto a la medida de nuestros clientes en tiempo record y con una calidad que solo un equipo enamorado de su trabajo puede ofrecer.

La historia de David contra Goliat se repite y la ilusión de cada uno de los que hacemos TIPSA por aportar valor y hacer bien nuestro trabajo ha sido y seguirá siendo en 2016 nuestra ventaja. La ILUSIÓN Y EL CARIÑO que ponemos día a día en cada uno de los envíos que gestionamos es nuestra arma definitiva. En 2016 seguiremos pudiendo decir a nuestros clientes, bien alto, “Nos gustan tus envíos”.

Marisa Camacho



OPINA— #FormulaTIPSA

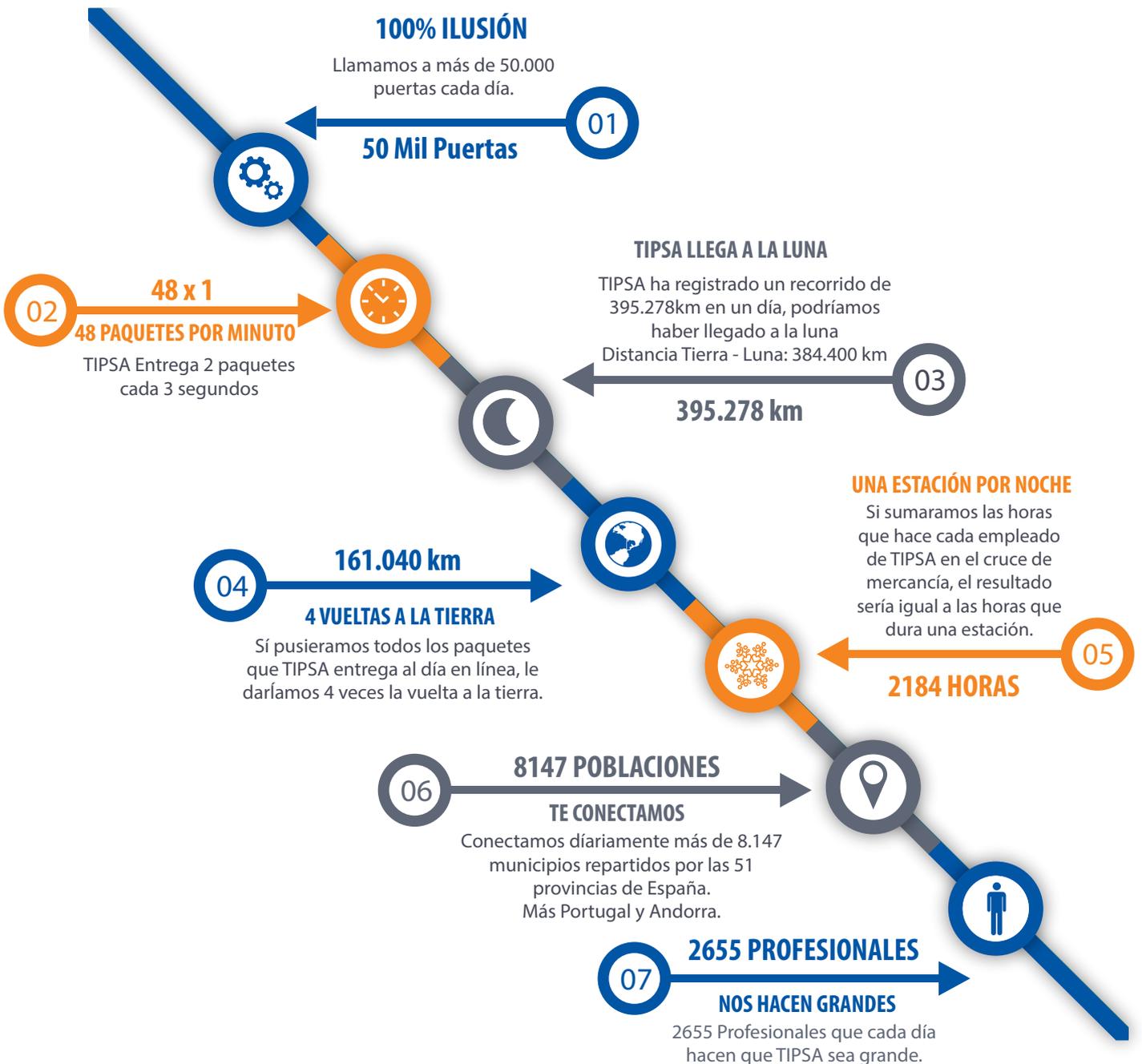
TE INVITAMOS AL CINE!!!

Sólo tienes que opinar en redes sociales acerca de uno de los temas de Ruta abierta con el hastag que proponemos y ser el favorito de la red.



TIPSA EN NUMEROS

FUENTE_ TIPSA



“ESTAMOS ENAMORADOS DE NUESTROS CLIENTES Y QUEREMOS QUE NUESTROS CLIENTES SE ENAMOREN DE NOSOTROS”

FUENTE _ TIPSA

Estamos en una época donde la competencia es feroz y la única estrategia que nos permitirá destacar en nuestro mercado es generar el suficiente vínculo y confianza para que nuestros clientes se conecten emocionalmente con nuestros productos, con nuestra marca y con nuestra empresa. Grandes marcas como Apple, Nike, CocaCola...llevan años “enamorado” a sus clientes, por algo será.

¿Recuerdas las sensaciones de estar enamorado? Todo eran cosas buenas, le hablabas de esa persona a todo el mundo y lo feliz que te hacía sentir. Pues esta es la idea, generar emociones positivas en tus clientes y que estos te recomienden. Y, ¿Cómo puedes lograrlo?

Nuestras 10 Flechas del Amor por San Valentín Diez claves de nuestro servicio que hacen que nuestros clientes se enamoren de TIPSA





QUE NO SE VAYA ENFADADO

Existe una teoría que afirma que “un cliente feliz se lo dirá a una o dos personas, y uno infeliz se lo hará saber a 10 personas”. Dale la oportunidad de expresar su malestar, demuestra preocupación por ayudarlo y entrega soluciones inmediatas como la reposición del producto o un descuento en su próximo envío.

SERVICIO EXCELENTE

Lo que más valora cualquier cliente es recibir una atención profesional y personalizada. Para ello, dedica el tiempo necesario para que todos tus empleados conozcan a la perfección tu empresa y sus productos o servicios, y sepan resolver cualquier duda o comentario. Dirigirse a los clientes con respeto, amabilidad y una sonrisa sincera es el primer paso.

PONTE GUAPO

Trabaja en tu imagen interna, con tus empleados y colaboradores, y en la externa. Por eso, además de tener una imagen física atractiva, debes lograr que la percepción sobre tu empresa sea positiva.

SE INOLVIDABLE

Debes buscar formas de crear emociones y experiencias alrededor de la marca. La imagen y la limpieza de las furgonetas, instalaciones, etc., transmiten muchos a los clientes. En el trato, la clave es brindar un servicio excepcional; dar facilidad para comunicarse contigo y por supuesto atención inmediata.



OPINA— #*enamoradostusenvios*

TE INVITAMOS AL CINE!!!

Sólo tienes que opinar en redes sociales acerca de uno de los temas de Ruta abierta con el hashtag que proponemos y ser el favorito de la red.

OFERTA ESPECIAL SAN VALENTÍN

Convertimos un ECONOMY en 14HORAS sin sobrecoste

como el amor no espera

14 HORAS

Garantiza la fecha de entrega.

No hay nada menos romántico que entregar un regalo de San Valentín pasado ese día. Como el amor no espera, disfruta de nuestra entrega especial de San Valentín. Durante el viernes 12 de febrero los envíos ECONOMY se convierten en TIPSA 14 sin sobrecoste.

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



ECONOMY

EL EFECTO SAN VALENTÍN EN EL eCOMMERCE

FUENTE _ TIPSA



Cada año, cuando llega San Valentín, millones de españoles corren a comprar un regalo a sus parejas para celebrar ese día. Las ventas online se han visto impulsadas en los últimos tiempos por la comodidad y la rapidez del proceso y, sobre todo, por la amplia variedad de oferta que se puede encontrar en Internet. Este año se intercambiarán 21,5 millones de regalos y el 40% de los españoles hará sus compras a través de Internet.

Guste o no, lo cierto es que San Valentín es una fecha que está marcada en los calendarios de muchos consumidores y marcas. Una fecha tradicionalmente considerada como una "invención de los centros comerciales" pero cuyos orígenes se remontan al Imperio Romano: San Valentín era un sacerdote que celebraba matrimonios de jóvenes en secreto después de que el emperador Claudio II los prohibiera alegando que los solteros sin ataduras eran mejores soldados. Por eso Valentín fue ejecutado el 14 de febrero del año 270.

Desde entonces, esta celebración ha traspasado fronteras, hasta el punto de ser una "fecha con importante repercusión en la economía".

La influencia de San Valentín hace ya tiempo que traspasó las fronteras románticas para convertirse en un referente en las agendas de marcas y empresas. Después de las bajadas en ventas que muchas empresas ven tras la Navidad, San Valentín es una fecha clave en el que se produce un repunte considerable en el número de transacciones y compras.



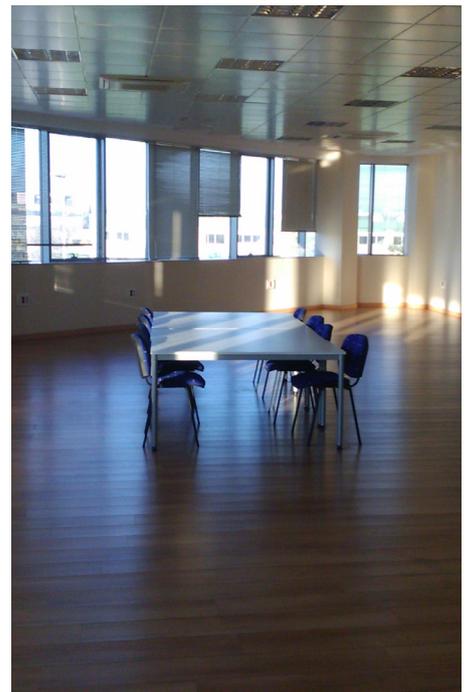
OPINA— #enamoradostusenvios

TE INVITAMOS AL CINE!!!

Sólo tienes que opinar en redes sociales acerca de uno de los temas de Ruta abierta con el hashtag que proponemos y ser el favorito de la red.

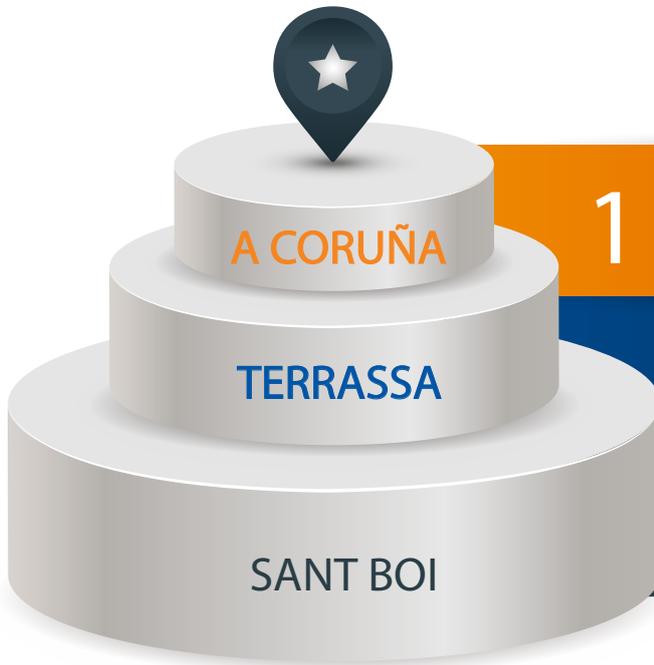
LA CÁLIDIDAD TIPSA AL SERVICIO — SEVILLA

FUENTE_ TIPSA



RANKING DE CÁLIDAD TIPSA

FUENTE_ TIPSA



1

MÁXIMO CONTROL

"Nosotros no hacemos algo fuera de lo normal, nuestra prioridad es dar el mejor servicio al cliente y somos muy meticulosos con los procesos. Esto nos ha convertido poco a poco en un gran equipo humano."

2

EFICACIA

"Somos una delegación muy veterana, el 70% del equipo actual esta desde el primer día. Nuestro propósito es tratar los envíos de los compañeros de las demás agencias como queremos que sean tratados los de nuestra agencia"

3

METÓDICO

"El equipo de Sant Boi no para de aprender aunque unas ocasiones sea más fácil que otras. Intentamos tener muy claras y estructuradas las directrices para la ejecución de nuestro servicio"

CALIDAD, EL ARMA INFALIBLE DE TIPSA

FUENTE_ TIPSA

Y es que en TIPSA, la calidad no es un concepto empírico ni una frase publicitaria. Para todos y cada uno de todos los que formamos la familia TIPSA, la calidad es la base de nuestra ventaja competitiva. Debe ser y es el resultado final del cariño y esfuerzo que ponemos en nuestro trabajo, en gestionar los envíos de los clientes que confían en nosotros.

En TIPSA llevamos muchos años obsesionados con evaluar y medir algo tan importante para nuestro negocio. Internamente medimos la eficacia y el éxito de nuestra actividad en aquellos

parámetros significativos. Utilizando tecnologías y sistemas desarrollados ad-hoc, y que se basan en la trazabilidad que realiza el sistema para todos y cada uno de los envíos que gestiona nuestra Red, medimos parámetros como la efectividad en la entrega, el nivel de incidencias, seguridad y control absoluto de la mercancía, la digitalización de todos aquellos documentos que se imprimen durante el proceso y el mercado que abre cada delegación; para elaborar estadísticas que nos permiten evaluar cuantitativamente la CALIDAD TIPSA.

— TIPSA una red que crece para darte un servicio de máxima calidad—



LOS QUE LO HACEN GENIAL

LOS QUE CADA DÍA LO HACEN MEJOR

TIPSA CORUÑA: Máximo Control

001



002

TIPSA TERRASSA: Eficacia



TIPSA SANT BOI: Metódico

003



TIPSA SABADELL: Actitud Positiva

001



Nos enamora su compromiso con el servicio.

002

TIPSA CASTELLAR DE VALLES: Entrega



Porque entregan contra viento y marea.

TIPSA Hellin: Lo hacen posible

003



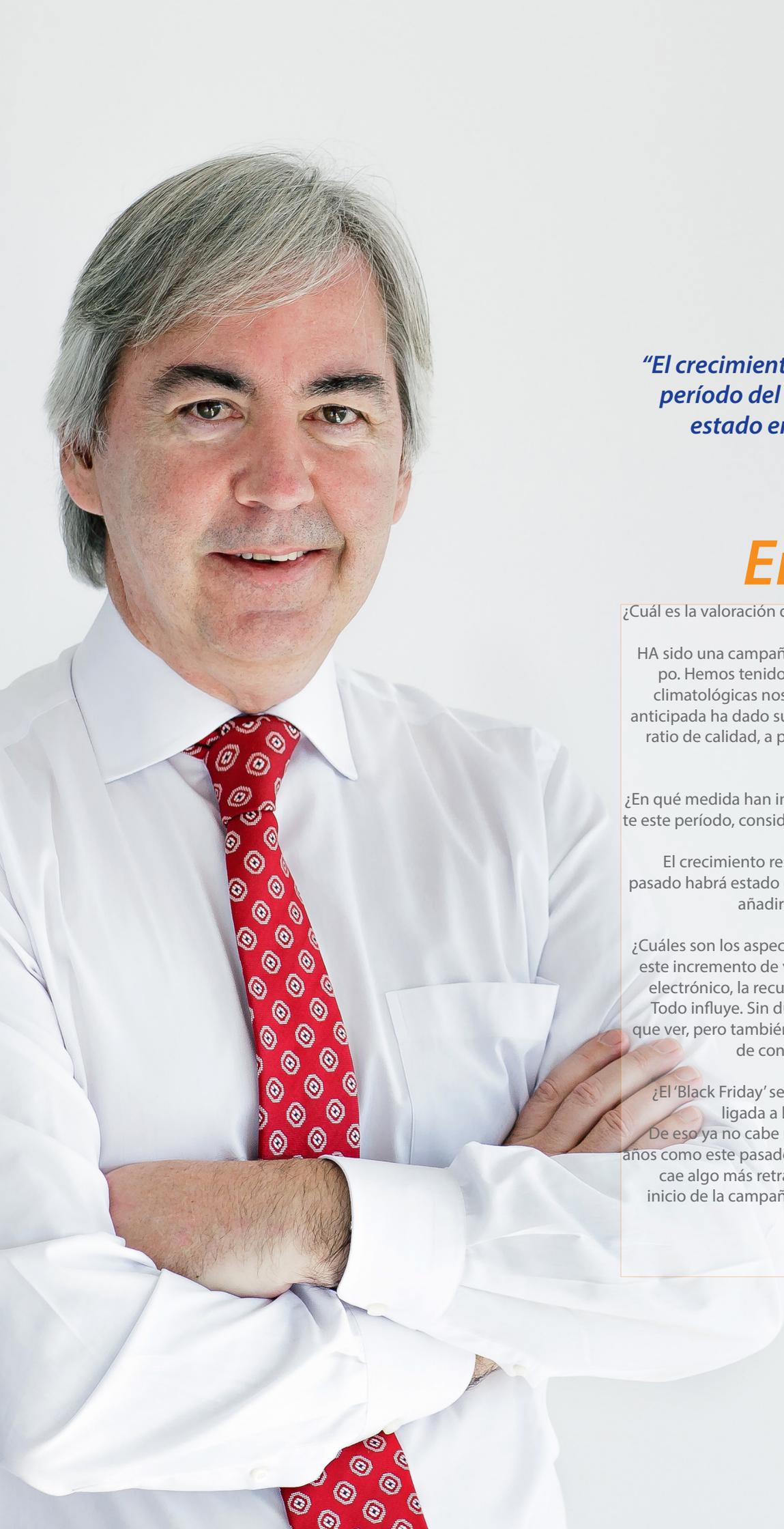
Porque aún teniendo una zona compleja lo hacen perfecto

5 SELLOS AVALAN NUESTRA CÁLIDAD

FUENTE_TIPSA



- 1— Certificado de calidad
- 2— Certificado de medio ambiente
- 3— Certificado de riesgos laborales
- 4— Primera empresa de transporte certificada en buenas prácticas de distribución farmacéutica
- 5— Certificada como Operador Económico Autorizado (OEA)



“El crecimiento respecto al mismo período del año pasado habrá estado en torno al 18% ”

Entrevista

¿Cuál es la valoración de Tipsa sobre la última campaña de Navidad?

HA sido una campaña muy intensa y larga en el tiempo. Hemos tenido la suerte de que las condiciones climatológicas nos han respetado y la planificación anticipada ha dado sus frutos en términos de un buen ratio de calidad, a pesar del importante aumento de envíos.

¿En qué medida han incrementado su actividad durante este período, considerado temporada alta del sector, respecto al del año pasado?

El crecimiento respecto al mismo período del año pasado habrá estado en torno al 18% a lo que hay que añadir su mayor duración en el tiempo.

¿Cuáles son los aspectos que más están influyendo en este incremento de volúmenes: el auge del comercio electrónico, la recuperación del consumo interno...?

Todo influye. Sin duda el e-Commerce tiene mucho que ver, pero también la recuperación, aún pendiente de consolidación, del consumo interno.

¿El 'Black Friday' se consolida como otra fecha clave ligada a la campaña navideña en España?

De eso ya no cabe ninguna duda. Especialmente en años como este pasado de 2015, en que el Black Friday, cae algo más retrasado, hace que sea realmente el inicio de la campaña de Navidad, junto con el Cyber Monday que le sigue.

Antonio Fueyo

UNA NAVIDAD MÁS eCOMMERCE

FUENTE _ TIPSA



Las compras online en la Navidad de 2015 han sido extraordinarias. El Black Friday y el Cyber Monday han sido fundamentales para lograr el incremento de las ventas a nivel mundial, un 20% de los gastos online de todo el año se han concentrado en este último mes.

El 2015 ha representado un año vital para el m-commerce. Los países de referencia en el uso de dispositivos móviles para sus compras navideñas son Italia, Austria y Noruega.

En España, el 73% de los usuarios compraron sus regalos de Navidad a través de Internet y el 50% de ellos lo hicieron a través de sus dispositivos móviles. Como dato curioso, el lugar preferido de los españoles desde el que hacer sus compras online (ya sea con portátil, smartphone o tableta) es el sofá. En cuanto al momento más propicio, más de un tercio de los internautas afirma hacerlo entre las 17:00 y las 19:00.

ACTUALIDAD eCOMMERCE

FUENTE _ www.merca20.com

“La nueva plataforma de la Comisión Europea ofrece a los vendedores y compradores online una alternativa para mediar en sus conflictos generados por la compraventa en línea”

¿Cómo afecta a los vendedores la creación de la nueva plataforma europea para la resolución de conflictos en eCommerce?

Amparada en la última ley del consumidor, la Comisión Europea ha dado un paso más en la regulación del eCommerce creando la primera plataforma europea alternativa de litigios en línea. Teniendo en cuenta este hito, con la llegada del nuevo año los comerciantes online tienen que cumplir un nuevo deber de información en virtud de la normativa europea de consumo. Estos deben informar a sus clientes sobre la existencia de una plataforma online de resolución alternativa de conflictos. Sin embargo, la página de esta plataforma todavía no se encuentra operativa.

¿Qué tienen que hacer los vendedores online?

Facilitar el enlace a la plataforma de resolución de litigios en línea: <http://ec.europa.eu/odr>. Este enlace deberá ser de fácil acceso para los consumidores y se puede incluir de forma sencilla introduciendo un “Aviso Legal” o “Contacto”.

¿Cuándo estará disponible la plataforma?

Debería estar disponible a partir del lunes 15 de febrero. Sin embargo, el deber de información y de enlace al respecto se aplica a partir del día 9 de enero.

CÓMO MONTAR UNA TIENDA ON-LINE Y TENER ÉXITO

FUENTE _ EMPRENDEDORES

Es muy fácil, si el comercio on-line no para de crecer y nuestros clientes se están adaptando o empezando nuevos negocios en torno al mercado que más crece, nosotros tenemos que ser capaces de entender y asesorar a nuestros actuales y potenciales clientes.



QUÉ EMPRESA DE TRANSPORTE

El valor añadido se paga, pero el precio debe ser competitivo. Este varía en función del producto que vayamos a enviar. Se suelen establecer los costes en función del peso del producto o la fragilidad del mismo por lo que es conveniente informarse previamente de las garantías que ofrecen los servicios de la empresa de logística para transportar nuestros productos.

El destino de los envíos es otro de los factores fundamentales. Dependiendo de las características de la empresa de mensajería, puedes configurar los costes no solo en función del precio o peso total del carrito sino también en función de la zona o destino. Entérate de si la compañía ofrece un único precio de envío o diferentes según el destino ya que esto influirá en la decisión de los compradores y además, depende de tu ratio de mercado o las expectativas de expansión a medio y largo plazo de tu negocio. Los consumidores entienden que los costes se incrementen en ese sentido pero siempre buscan la racionalidad y la comparativa.

La logística es una extensión de tu negocio y por tanto parte de la experiencia de compra de tus clientes.

En muchas ocasiones la persona que entrega es el único contacto humano de tu marca con el cliente.

CREA TU WEB

www.conectatunegocio.es. Google ha puesto en marcha esta iniciativa por segundo año para ayudar a los emprendores a crear su propia web de forma gratuita y con asesoramiento.

Además, el programa incluye ayuda y apoyo para crear tiendas online (también sin coste alguno) y una serie de ventajas gracias al apoyo de los colaboradores del proyecto: el propio Google con cheques regalos de publicidad; Arsys.es, con descuentos en hosting; Banco Santander con su pasarela de pago y Orange con tarifas económicas en telefonía.

WebMatrix. Esta herramienta del gigante Microsoft permite que cualquier persona pueda crearse su página web de forma sencilla y completamente personalizada, aunque no tenga conocimientos informáticos. Una herramienta completa que además incluye, entre otras prestaciones, un editor de bases de datos, la gestión del servidor web, la optimización para motores de búsqueda (SEO).

Flashvortex. Otra herramienta gratuita, pero en este caso recomendable para crear páginas con elementos flash, como banners o botones personalizados para campañas de publicidad. Destaca por su sencillez de uso, lo que permite utilizarla aunque no se tengan nociones de programación en flash.



PROGRAMAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO

Prestashop. Es la solución de e-commerce en código abierto más popular del mercado, aun siendo una de las últimas en llegar. Una herramienta ideal para comercios de tamaño pequeño y medio, aunque puede quedar limitada para comercios mayores. Dispone de una gran comunidad de desarrolladores que te van a permitir acceder a cientos de funcionalidades. Rápido (en 10 minutos tendrás tu tienda lista), intuitivo y fácil de usar a pesar de tratarse de una herramienta muy completa.

“un gran CMS y muy apto para empezar en el comercio electrónico, ya que te permite tener tu tienda online completa con unos costes muy bajos. Eso sí, si tu comercio crece o incluye más de 1.000 referencias sería aconsejable cambiar a un desarrollo a medida”.

Magento. Es el favorito para grandes comercios gracias a su gran flexibilidad y escalabilidad para adaptarse a negocios de todos los tamaños. Una herramienta muy completa que permite crear multitiendas, personalizar completamente el site y que cuenta con más de 5.000 extensiones en MagentoConnect. En contra, que es difícil de instalar y manejar por personas con pocos conocimientos de tecnología. Para utilizarla tendrás que contar con profesionales. Además, al tratarse de una herramienta pesada puede obligarte a recurrir a servicios de hosting costosos.

OsCommerce. Otro de los favoritos entre las soluciones de código abierto, aunque se ha quedado algo atrás respecto a los dos anteriores por las limitaciones de diseño que presenta. No obstante, es justo señalar que entre sus ventajas, destaca la posibilidad de integrar varios idiomas y de gestionar envíos por zonas, tramos de peso, etc. En contra, que a pesar de la simplicidad para la instalación inicial, exige añadir muchos módulos para crear la tienda, lo que complica el proceso de puesta en marcha.

Shopify. Una buena herramienta de e-commerce bajo la fórmula de SaaS (software como servicio), con versiones gratuitas y premium, muy completa para la gestión de tus pedidos. Además, pone a tu disposición un soporte técnico que te ayudará a resolver cualquier problema que pueda surgir. Cuenta con una app store con más de 60 aplicaciones para ir añadiendo nuevas funcionalidades a medida que crezca tu negocio.

3eTrade Una de las herramientas más completas del mercado, que ha recibido el reconocimiento de la consultora Gartner Group a la mejor plataforma internacional en modo SaaS. Incluye todos los módulos necesarios para las distintas áreas de las empresas: desde el email marketing, CRM (Customer Relationship Management), ERP, gestor de proyectos, comercio electrónico, gestión del punto de venta, business intelligence... Permite estar conectado a tu negocio desde cualquier punto y desde todo tipo de dispositivos. Está disponible en ocho idiomas. Los módulos se pueden adquirir por separado, o con todo el paquete, según las necesidades de cada empresa.

Uno de sus puntos fuertes es el módulo de CRM, que tiene un convenio con el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) para que puedan disponer de él, de forma gratuita durante un año, todas las empresas que estén incluidas en el programa PIPE para abordar un proceso de internacionalización o que estén exportando. Una herramienta muy útil para compañías que quieran disponer de distintas webs en distintos países, ya que permite sincronizar de forma automática todas las ventas que se produzcan en cada una de ellas.

MEGA CAMIÓN — A FAVOR O EN CONTRA

FUENTE _ ABC



La circulación de camiones de hasta 60 toneladas y 25,25 metros de longitud, conocidos como MegaTrucks, podría quedar finalmente autorizada a partir de una reforma en la normativa comunitaria actualmente en proceso.

Aquellos que los rechazan los tachan de poco maniobrables (y, por tanto, de más peligrosos) y de excesivamente pesados para las actuales infraestructuras. También señalan que dificultan la circulación.

Transportistas y cargadores interesados en esta apuesta articulada avalan, sin embargo, la eficacia de la fórmula a partir de estudios como los efectuados por las fundaciones Francisco Corell y Cetmo. En la misma línea, empresas del sector del transporte por carretera como Acotral, Astic o Aecoc llevan tiempo apoyando «los beneficios que este tipo de vehículos presentan en términos de eficiencia, productividad y sostenibilidad».



**OPINA— #Megacamionafavor
#Megacamionencontra**

TE INVITAMOS AL CINE!!!

Sólo tienes que opinar en redes sociales acerca de uno de los temas de Ruta abierta con el hashtag que proponemos y ser el favorito de la red.



Reparto ecológico en bicicleta

**Nos encanta la bici de reparto.
Está es la primera de TIPSA y la podéis
ver por el centro de Málaga.**

NUEVO PRODUCTO TIPSA

FUENTE _ TIPSA

Nuestros clientes tienen la manía de enviar cosas que no caben en nuestras cajas. Nueva caja tipsa a medida, la solución.

Una extensión de nuestro servicio TIPSA PROMO, una solución a la medida de aquellos clientes que realizan envíos masivos o recurrentes para artículos concretos.

TIPSA A MEDIDA también permite ofrecer un nuevo mundo de personalización para aquellos clientes para los que somos su solución logística. Una herramienta comercial definitiva para completar nuestro servicio TIPSA eCommerce.

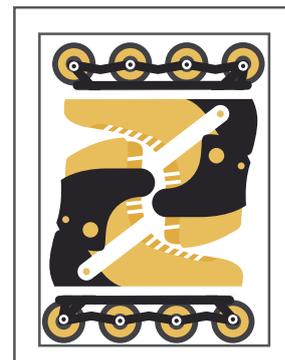
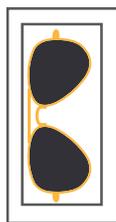
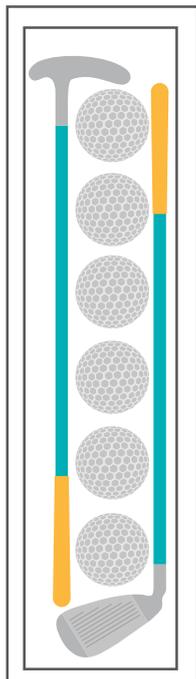
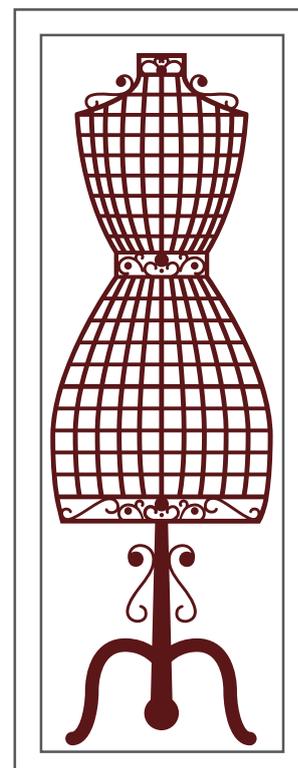
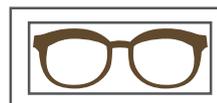
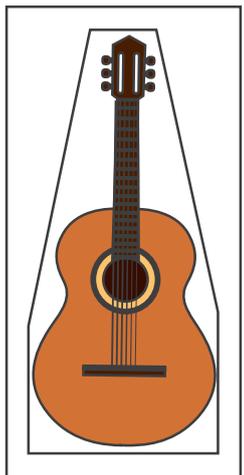
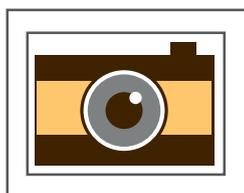
Nuestros acuerdos con los mejores fabricantes de cajas y embalajes de cartón nos permiten fabricar, en tiempo record, cajas de las medidas y características exactas.

Es muy sencillo. Del cliente necesitamos dos cosas. Primera, tres fotos del artículo (*cenital, frontal y lateral*) y detalle de las medidas exactas del artículo. Segunda, el volumen de envíos que realizará y el periodo temporal en el que realizará estos. Con estos datos, nuestro departamento de compras facilitará el precio de TIPSA A MEDIDA y podremos ofrecer una oferta ganadora y sin competencia.

Recuerda que el embalaje es un elemento de comunicación muy eficaz y los clientes estarán interesados en, por muy poco más, personalizar las cajas con su marca.

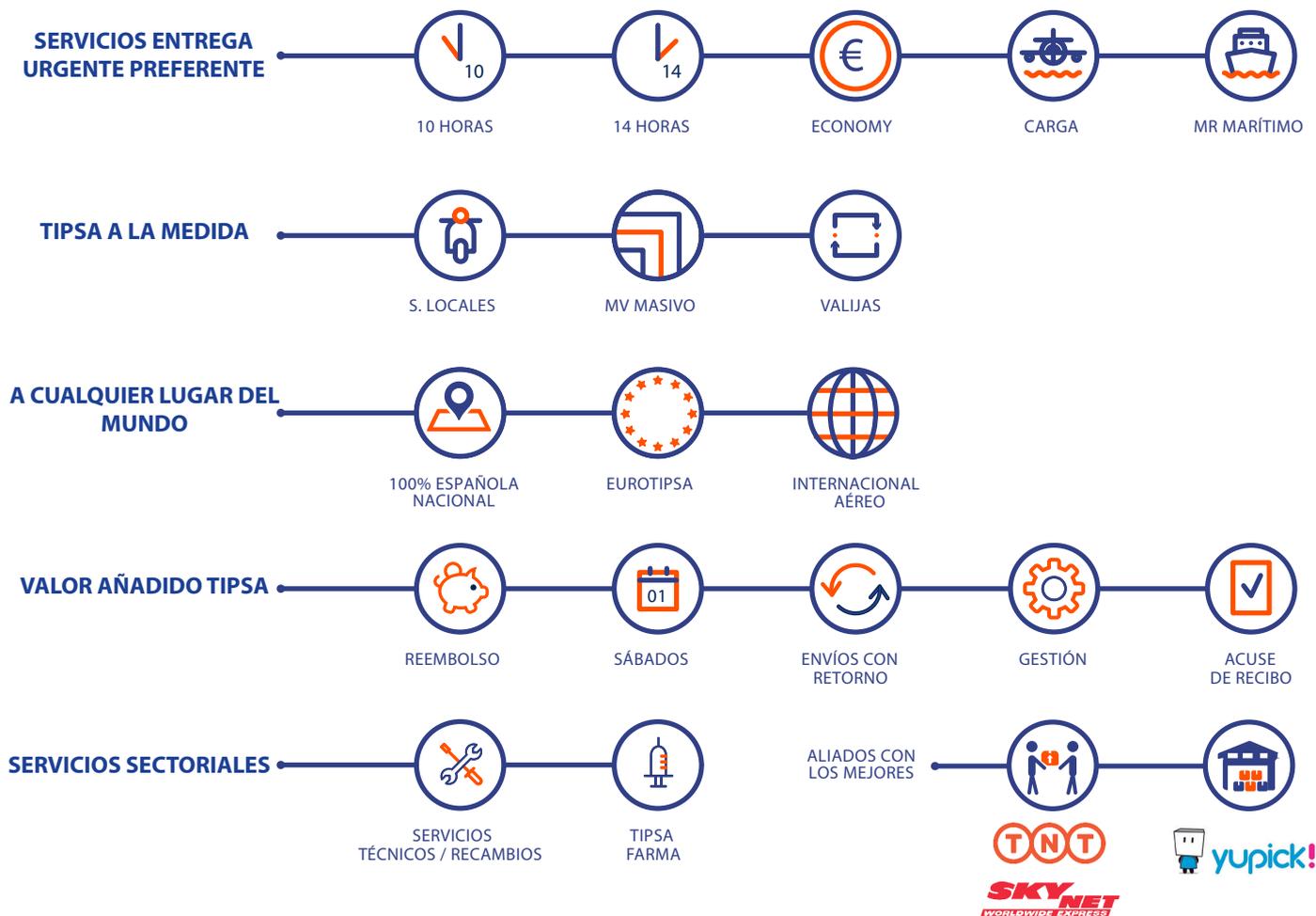
SOLICITUDES PRESUPUESTO PARA TIPSA AMEDIDA :

91 669 91 91ó compras@tip-sa.com



SERVICIOS TIPSA — DE UN VISTAZO

FUENTE _ TIPSA



SERVICIOS TIPSA — CON NUESTRO VALOR AÑADIDO

FUENTE _ TIPSA

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 especializado, 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)

TIPSA FARMA

- Cool Chain (Frio Pasivo)
- Con Trazabilidad Integral de la Temperatura
- Entrega Urgente (Temperatura ambiente)
- Cumplen con GDPs .

SERVICIOS TIPSA — ENTREGA URGENTE PREFERENTE

FUENTE_ TIPSA

TIPSA 10 PENINSULAR

Entrega antes de las 10 horas en capitales y principales poblaciones de la Península y principales poblaciones de la Península (con delegaciones Típsa). 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 misma isla y 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 Típsa). 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 cabeceras 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 cabecera 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

ECONOMY BALEARES

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

ECONOMY CANARIAS *

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

* Sujeto a trámites aduaneros

SERVICIOS TIPSA — A TU MEDIDA

FUENTE_ TIPSA

VALIJA DIARIA

Servicio de conexión diaria entre dos destinos fijos con horarios concertados. Servicio con saca o carterá.

VENTAJAS

- Seguridad y certeza
- Comodidad
- Ahorro

Para clientes con varias oficinas-delegaciones y/o con intercambio diario con clientes (Ej: laboratorio prótesis dental, gestorías ...)

OPCIONES

Valija Alterna (lunes, miércoles, viernes)
Valija One-Way

MULTISOBRE TIPSA

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

SEVICIOS 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.

VENTAJAS

- Rápidez
- Garantía
- Agilidad Administrativa

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.

Entrega antes de las 14:00 del día siguiente laborable.

* No admite Servicios de Valor Añadido.



BOLSAS

Medidas:
Grande - Mediana - Pequeña
Referencia: 70B
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