

Ruta Abierta

68 — Mayo 2017 - Ruta Abierta, la revista de la Red Tipsa



PALMA DE MALLORCA
7 de mayo

PONLE FRENO

CIRCUITO CARRERAS

PONLE FRENO

2020
cero víctimas

PONLE FRENO
AXA

00:00:09
WWW.FIXEL.COM.ES

AXA

TIPSA

Nos gustan tus envíos

OBJETIVO 2020

CERO VÍCTIMAS EN LA CARRETERA

**TIPSA Patrocinador oficial del
circuito de carreras PONLE FRENO.**

 AXA TIPSANos gustan
tus envíos Iuav

COMPROMETIDOS TAMBIÉN CON LA SEGURIDAD VIAL

Hacer marca mientras ayudamos a las víctimas de accidentes de tráfico e impulsamos la concienciación hacia la conducción responsable es una buena idea y una forma excelente de contar a todos que la Familia TIPSA tiene un modo especial de hacer las cosas.

Es un hecho, la mayoría de los miembros de la Familia TIPSA pasa gran parte de su vida profesional al volante. Las rutas primarias, las secundarias capilares, las rutas que recogen y reparten a diario las decenas de miles de envíos que nos confían nuestros clientes... Muchos de los nuestros colaboran cada día con su responsabilidad y buen hacer al volante con un objetivo que, a priori, parece una quimera, pero que, por imposible que parezca, debe guiar nuestros esfuerzos: que haya menos víctimas de tráfico.

PONLE FRENO es la gran iniciativa solidaria de la Fundación Atresmedia, que es el mayor grupo de comunicación de nuestro país y propietario de cadenas de televisión como Antena3 y La Sexta, o emisoras de radio líderes como Ondacero, Europa FM, etc.. En definitiva, el socio ideal para sumarnos a un proyecto cuyo fin es hacer que nuestro hábitat, la carretera, sea más seguro, pero que nos aporte una gran notoriedad como marca formando parte de las campañas y eventos de la iniciativa Ponle Freno.

En 2017 seremos, junto con Seguros AXA, patrocinadores principales de las Carreras Ponle Freno, un circuito de cinco carreras que tienen su estrella en la carrera de Madrid que es el mayor evento solidario de nuestro país y la segunda carrera más importante, ya que en 2017 participarán más de 35.000 corredores. En las páginas de este número de Ruta Abierta, encontraréis los detalles de esta iniciativa solidaria y de marketing que pretende que todos nos conozcan y que nos distinguan por nuestra forma de hacer las cosas.

Será nuestra obsesión por hacer las cosas bien, o la ILUSIÓN que ponemos cada día en nuestro trabajo, pero, lo cierto, es que hemos encontrado en la solidaridad una forma excelente de hablar de nosotros, de demostrar a todos que NOS GUSTAN SUS ENVÍOS.

 PONLE
FRENO

Marketing TIPSA

LAS 40 PREGUNTAS SOBRE LOGÍSTICA QUE DAN RESPUESTA A LAS NECESIDADES DEL eCOMMERCE



Foto: Jannoon028 - Freepik.com

LA MADRE DE TODAS LAS ENCUESTAS

El eCommerce es una realidad cada vez más instaurada en la sociedad española. España es, en la actualidad, el cuarto país europeo en ventas a través del comercio electrónico y las previsiones indican que este volumen de transacciones aumentará sustancialmente en los próximos años.

Este aumento de ventas se produce especialmente en momentos estacionales como el Black Friday o la campaña de Navidad. Esto ha supuesto un reto para todos los sectores relacionados con el eCommerce, que han tenido que adaptarse a un volumen de demanda de servicios exponencialmente mayor al habitual en un periodo de tiempo muy limitado.

Llevado al sector de la logística (actor fundamental del proceso de venta online y responsable de la última milla) esta situación ha supuesto incluso la saturación de algunas empresas de transporte en momentos concretos como los citados, que han llevado al cliente final a mostrar su descontento. En ocasiones, este malestar se ha visto transformado en la decisión de no repetir compra en uno u otro portal web por la mala experiencia sufrida.

Por este motivo, y para evitar que estos errores se produzcan en el futuro, se hace necesario llevar a cabo un análisis exhaustivo de la situación actual, a fin de poder detectar en qué puntos es necesario actuar para evitar que este tipo de situaciones se repitan.

TIPSA y el Observatorio eCommerce han creado la mayor investigación en cuanto al peso y la importancia de la logística en el comercio online

De este modo TIPSA y el Observatorio eCommerce han unido sus fuerzas para crear la mayor investigación en cuanto al peso y la importancia de la logística en el comercio electrónico, que facilitará a todo aquel relacionado con el eCommerce y la venta online conocer toda la información estratégica que les permitirá prepararse para los nuevos retos.

Esta encuesta ha sido realizada durante el mes de abril entre los 20.000 suscriptores del Observatorio eCommerce. El objetivo: obtener una amplia muestra que permita obtener unos resultados que reflejen la realidad actual de la logística y su relación con la valoración de la compra por parte del consumidor final.

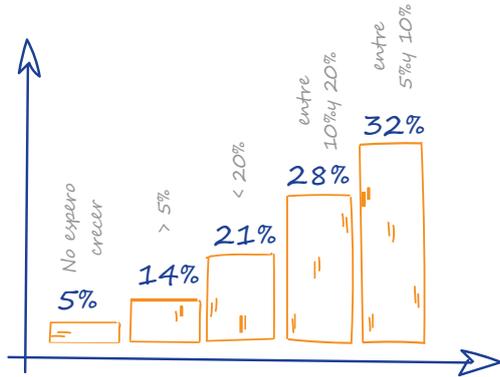
AVANCE EN PRIMICIA DE LOS PRIMEROS DATOS DE NUESTRA ENCUESTA DE eCOMMERCE Y LOGÍSTICA

FUENTE_ TIPSA y OBSERVATORIO eCOMMERCE

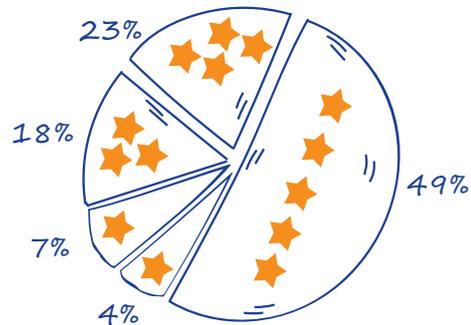
A continuación te mostramos un avance de los primeros resultados de la encuesta, que reflejan este y otros datos de gran interés para todo aquel relacionado con el eCommerce.

La encuesta revela el desconocimiento que el consumidor final sigue teniendo sobre los puntos de conveniencia como alternativa a la hora de recoger un envío. También cabe destacar la importancia que se da todavía al precio del envío en la toma de decisión.

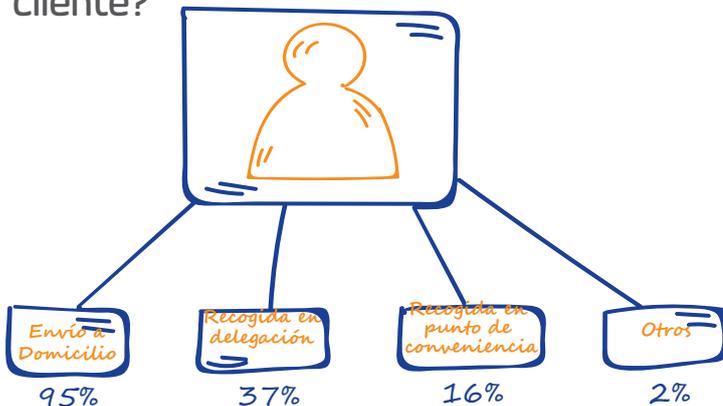
Previsión de crecimiento para este año (%)



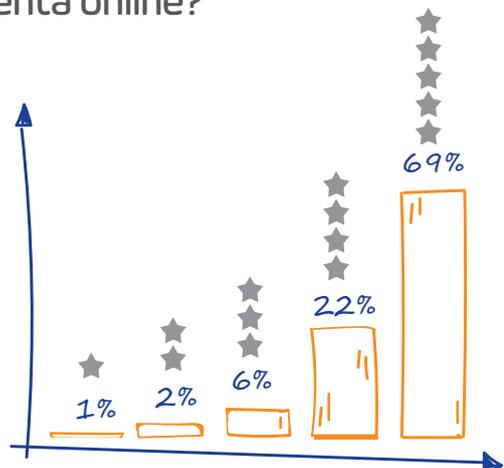
¿Consideras importante tener más de una alternativa de proveedor para realizar el transporte?



A la hora de recibir un paquete, ¿cuáles de estas opciones puede elegir tu cliente?



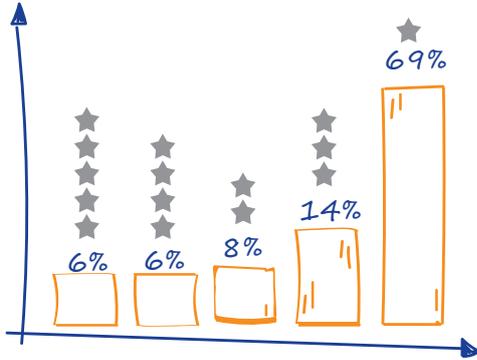
¿Qué valor tiene el envío a domicilio en tu venta online?



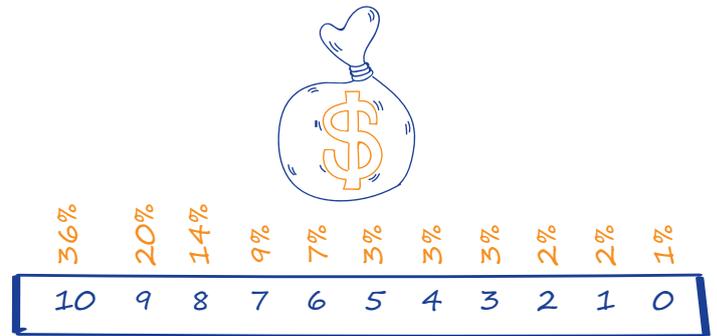
* Múltiples respuestas. No deben sumar 100%

Estas son 10 de las respuestas clave que encontrarás en nuestra encuesta.

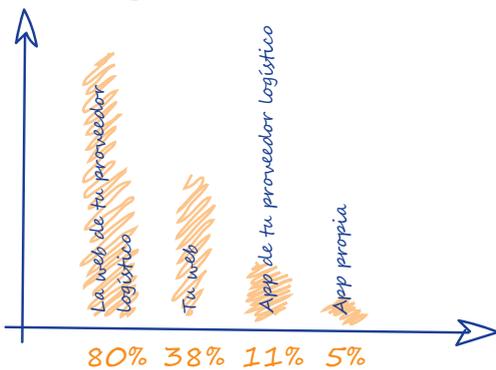
¿Qué peso tiene la recogida en punto de conveniencia en tu venta online?



¿Qué importancia crees que tiene el precio de los gastos de envío?

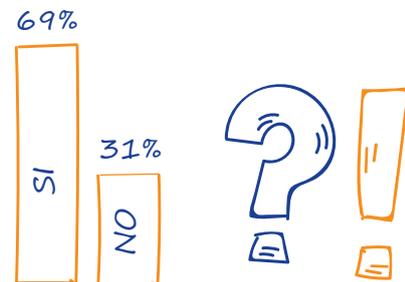


¿Qué soluciones utilizan tus clientes para el seguimiento del envío?

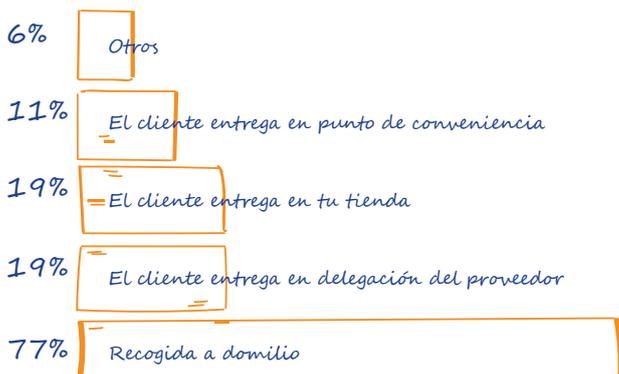


* Múltiples respuestas. No deben sumar 100%

¿Has solicitado a tu proveedor de envíos que realice preavisos de entrega?

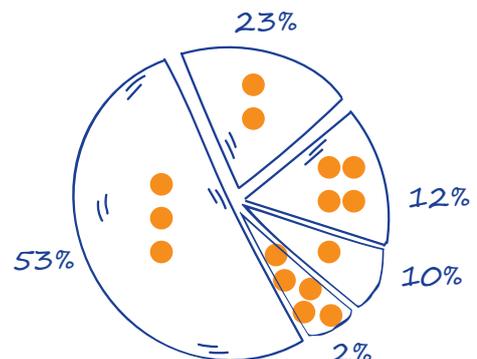


En cuanto a la logística inversa (devoluciones), ¿cuáles de estas soluciones ofreces a tus clientes?



* Múltiples respuestas. No deben sumar 100%

En cuanto al posicionamiento en precios de tu proveedor de transporte, ¿dónde se sitúa?



TIPSA, SE RENUEVA Y MEJORA SUS INSTALACIONES

A CORUÑA RENUEVA SUS INSTALACIONES



Habéis estrenado nuevas instalaciones, ¿por qué decidisteis cambiar?

El principal motivo del cambio fue por los metros y accesos que disponía la antigua nave. Esta situación estaba ralentizando nuestra operativa diaria, así como la salida y llegada del personal de reparto y rutas.

¿Qué beneficios destacarías del cambio?

El cambio ha sido muy positivo: hemos ganado en organización en oficina y almacén. Además, hemos optimizado tiempos en la salida de vehículos de reparto y rutas nacionales, así como con la rotulación de la nueva imagen de TIPSAs que ha tenido una gran acogida entre nuestros clientes.

¿Cuántos trabajadores sois en la agencia?

Entre personal de oficina, comercial, almacén, repartos y rutas = 38 personas.

NUEVAS INSTALACIONES EN PATRAIX

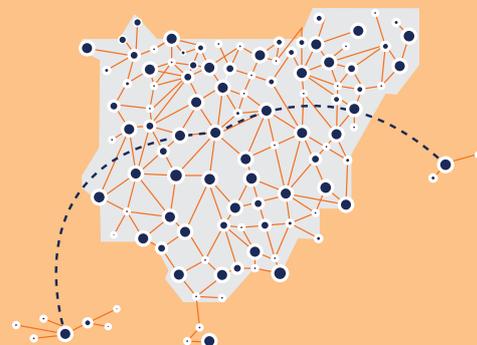


Háblanos sobre vosotros

Nuestra trayectoria en el sector de la mensajería y el transporte urgente se inicia en 1996 y nos incorporamos a TIPSAs en el año 2000. Hace unos meses decidimos ampliar y adecuar las instalaciones a las necesidades de nuestros clientes tras el fuerte crecimiento de los últimos años y la diversidad de servicios que ofrecemos.

¿Qué beneficios os ha aportado el cambio?

Fundamentalmente un mayor espacio en oficinas para albergar el incremento sustancial de plantilla y por supuesto en almacén, lo que nos permite poder realizar más servicios logísticos. Por otra parte cabe destacar el reconocimiento de marca e imagen por parte de nuestros clientes.



VALENCIA CENTRO SE UNE A LA FAMILIA TIPSA



La llegada de un nuevo miembro a la familia siempre es motivo de alegría y de celebración. Por eso, en la Familia TIPSA somos felices de ver cómo seguimos creciendo, con nuevas agencias que se incorporan para trabajar con la ILUSIÓN y el CARIÑO que tanto nos caracteriza y que forma parte de nuestro ADN.

Hoy queremos compartir con vosotros la apertura de la agencia VALENCIA CENTRO, por lo que hemos hablado con su gerente Santiago Serrano.

Buenas tardes Santiago y bienvenidos a la Familia TIPSA

Buenas tardes, muchas gracias, estamos muy felices de poder incorporarnos a este gran proyecto.

¿Cómo y cuándo decidisteis incorporaros a la red TIPSA?

Nosotros venimos del marketing directo y nuestra principal actividad consistía en hacer llegar los mensajes de las marcas a través del reparto publicitario, marketing directo, correo comercial, etc. De este modo, a finales de 2016 nos dimos cuenta de que nuestra actividad estaba íntimamente relacionada con la mensajería y nos preguntamos ¿por qué no hacer llegar paquetería a los domicilios además de los mensajes publicitarios que ya estamos entregando?

Este análisis coincidió, además, en el tiempo con la oportunidad de gestionar los envíos de TIPSA de los códigos postales de Valencia Centro y no lo dudamos. Además, la filosofía de la dirección de TIPSA y su forma de entender el negocio nos hizo ilusionarnos en gran medida con este proyecto.



¿Qué área gestiona vuestra agencia?

Nosotros cubrimos los códigos postales de Valencia Centro. Esta es una zona con mucho movimiento en la ciudad ya que en la misma se desarrolla una grandísima actividad comercial.

¿Qué os gusta de TIPSA?

TIPSA tiene algo diferente al resto de empresas del sector. Creo que el mensaje lo dice claro "Nos gustan tus envíos". Me parece maravilloso el mimo con el que la Familia TIPSA trata los envíos de sus clientes, yo comparo el cuidado con el que movemos los envíos con el cuidado y cariño que se pone al llevar a un niño de la mano. Es una gran responsabilidad, pero a la vez es muy gratificante.

¿Te gustaría añadir algo?

Pues que en tan solo un mes de trabajo en la Familia TIPSA nos hemos sentido súper acogidos y, junto a nuestro Director Regional tenemos un objetivo: esperamos situar a TIPSA como empresa líder en nuestra zona de acción.

También quiero dar las gracias a todos los compañeros de la Red que en este tiempo de inicio se han preocupado de hacer fácil y ágil nuestra incorporación a la Familia TIPSA.

TIPSA, PATROCINADOR OFICIAL DEL CIRCUITO DE CARRERAS PONLE FRENO



En TIPSA pasamos mucho tiempo en la carretera y somos conscientes de la importancia de la Seguridad Vial para salvar vidas, por eso era cuestión de tiempo que nos uniésemos a PONLE FRENO, el gran movimiento solidario del Grupo Atresmedia, que tiene como objetivo prevenir accidentes de tráfico y ayudar a las víctimas de los mismos mediante la concienciación social, a través del deporte y la educación.

Dentro de este proyecto, las carreras PONLE FRENO han cobrado especial relevancia a lo largo del tiempo. Hace ya ocho años que PONLE FRENO celebró por primera vez su carrera popular en Madrid, en una cita que reunió a más de 7.000 personas en el Parque del Retiro. En 2016, su último encuentro organizado en la capital, sumó más de 20.000 personas corriendo por la Seguridad Vial y este año se alcanzará la cifra récord de 35.000 participantes.

Gracias a la participación y el apoyo ciudadano, las carreras PONLE FRENO han recaudado más de un millón de euros que han sido destinados íntegramente a proyectos de apoyo a víctimas de accidentes de tráfico.

En 2014 se celebró la primera carrera fuera de Madrid. Desde entonces el número de ciudades que se han sumado a esta iniciativa ha aumentado dando lugar este año al primer circuito de carreras PONLE FRENO. Un nuevo proyecto bajo el que la Fundación Atresmedia aglutina todas sus carreras populares, convertidas ya en un evento ineludible entre la sociedad por la Seguridad Vial, y con el objetivo de expandir el compromiso de la plataforma a toda la geografía española.

En TIPSA estamos muy comprometidos con la sociedad, con valores corporativos muy arraigados, que nos han acompañado desde el principio de nuestra andadura. Por este motivo y porque nuestra naturaleza nos lleva a pasar un gran número de horas al volante para garantizar la entrega de los miles de envíos que nuestros clientes nos confían a

CIRCUITO CARRERAS

OBJETIVO: CERO VÍCTIMAS 2020



diario hemos decidido unir fuerzas con la Fundación Atresmedia, a través del patrocinio del circuito de carreras PONLE FRENO 2017.

Con esta acción TIPSa, además de colaborar en la ayuda a las víctimas de accidentes de tráfico, aumentará exponencialmente la visibilidad de la marca en la sociedad. Tendrá presencia tanto a nivel local (en cada una de las carreras, que se realizarán en Mallorca, Pontevedra, Vitoria, Madrid y Canarias) como a nivel nacional, gracias a la campaña que se llevará a cabo en los distintos medios del Grupo Atresmedia (Antena 3, La Sexta, Europa FM, Onda Cero...).

El pasado 7 de mayo tuvo lugar la primera de las carreras del circuito que se celebró en Mallorca, y a cuya convocatoria asistieron cerca de 1000 corredores unidos con un mismo objetivo: **Cero Víctimas en 2020**, un gran éxito de asistencia para una ciudad de las dimensiones de Palma.

TIPSa, en su carpa situada en la zona de meta, ofreció bebidas energéticas y zumos a los corredores y asistentes, además de atender al gran número de personas que se acercó a la misma a interesarse por nuestros servicios.

Nuestra empresa fue además la responsable de abrir y cerrar la carrera, ya que tanto el coche escoba como el de cabeza con el cronómetro, fueron dos de las furgonetas de TIPSa, que acompañaron a los corredores durante todo el recorrido por las calles de la ciudad.

Jorge Mira, delegado de TIPSa en Mallorca, quien entregó dos de los premios que se otorgaron a los ganadores de la prueba, ha calificado el evento como un gran éxito, valorando muy positivamente esta acción, que considera "una excelente manera de colaborar con esta marca a la vez que se ha dado una gran visibilidad de la marca a nivel local".

Estamos orgullosos de formar parte de este evento y queremos compartirlo contigo. En el circuito de carreras PONLE FRENO, correr salva vidas.



VENTAJAS DIFERENCIALES DE TIPSA FARMA <25°

Solución única en el mercado para entrega con temperatura controlada entre 15° y 25°. Una rapidez, control y capilaridad únicos en el mercado. Un servicio exclusivo de TIPSA porque adaptamos nuestra red a las exigencias del sector.



TIPSA FARMA
Temp. controlada <25°

CÓMO VENDER A PUERTA FRÍA CON EFICACIA

OPINA _ ROBERTO CÁNOVAS, Responsable Grandes Cuentas TIPSA

Vender a puerta fría, qué situación más aterradora. Es pensarlo y echarse a temblar porque, sinceramente, ¡a nadie le gusta un pelo!

¿Quién quiere que un extraño llame a su puerta para vender algo que no tiene contemplado ni precisa o ya tiene contratado? ¿A quién le gusta recibir visitas inesperadas o llamadas de teléfono que te hablan de esto y aquello...? Mi experiencia me dice que a nadie. Quizás por eso este tipo de visitas o llamadas telefónicas pocas veces funcionan. Es más, si en alguna ocasión lo has intentado, sabrás de primera mano que la persona que está al otro lado lo percibe como algo invasivo, principalmente porque en el mundo del transporte y la mensajería reciben diariamente todo tipo de llamadas y visitas de empresas del sector.

Recuerda que cuando una puerta se cierra hay otra que se abre.

Pues bien, con este artículo quiero aportar mi granito de arena a esta gran familia llamada TIPSA. ¡Vender a puerta fría, es posible! ¿Cómo? Te lo cuento a continuación:

1. El primer paso es **practicar**, practicar y más practicar... En voz alta. ¡Fuera vergüenzas! Prepara tu guión, porque cuanto más lo ensayes mejor te saldrá a la hora de la verdad.
2. **Investiga** la empresa a la que vas a contactar y las conexiones que puedes tener con ellos. Te servirá para romper el hielo y ganar confianza.
3. Comercializamos un servicio ganador que es el resultado de juntar la red con la mejor capilaridad, con una calidad a prueba de bombas a un precio competitivo. Con estos **argumentos** puedes y debes mostrarte natural y tranquilo.

Somos muy buenos escuchando y adaptando nuestros servicios, así que ten preparadas las respuestas a las preguntas que creas que puedan formular, incluidas las más rebuscadas y complicadas.

Por último, hay varios detalles que se deben de tener en cuenta a la hora de realizar una buena llamada de televenta o un contacto a puerta fría:

- Interioriza el guión ¡No lo leas, se percibe!
- Muestra seguridad y motivación.
- Ten claro el propósito de la llamada o visita.
- Recuerda que cuando una puerta se cierra otra se abre, y quizás esa segunda sea mejor que la anterior.

MI OPINIÓN Y EXPERIENCIA PERSONAL

¿Qué te parece si, en vez de intentar vender a las primeras de cambio, les ofreces soluciones o alternativas? Algo que sea verdaderamente útil para el cliente. ¿Qué conseguimos con esto? Lo primero, entrar con buen pie, ya que les estamos ofreciendo alternativas directas, claras y adaptadas para ellos. Lo segundo, demostrar nuestros conocimientos y que es un tema que dominamos. Te recomiendo hablar de soluciones que hayas puesto en funcionamiento en otras empresas de su sector, con esto mostrarás que conoces sus necesidades.

Si la visita va bien, muestra interés en sus puntos débiles y enfoca tu discurso a las soluciones que nuestro servicio puede aportarles. Sugiere una visita para abordar el tema en profundidad sin quitarles tiempo.

Insisto: "El mejor método es la práctica diaria, investigar y no perder nunca la ilusión. Habrá situaciones en las que los que te atienden muestren total indiferencia o sencillamente digan, no nos interesa. ¡Recuerda que cuando una puerta se cierra hay otra que se abre! y quizás esa segunda sea mejor que la anterior"





PORQUE LA CALIDAD NO SE IMPROVISA DANIEL FAJARDO Y LA UNIDAD TÉCNICA MÓVIL DE TIPSA

PORQUE LA CALIDAD NO SE IMPROVISA

Hablamos con Daniel Fajardo, responsable de mantenimiento de TIPSA. Mantener en perfecto funcionamiento los 12 Hubs que la Red TIPSA tiene estratégicamente distribuidos por nuestra geografía es el mejor principio para garantizar que los envíos lleguen a tiempo a su destino. Buenas tardes, Daniel. Gracias por conceder nos un momento para Ruta Abierta.

¿Cuáles son los distintos procesos de mantenimiento que lleváis a cabo en las instalaciones?

“El plan de Mantenimiento Preventivo nos permite anticiparnos a los problemas... el objetivo es que todas las instalaciones tengan al cabo del año 3 vueltas de mantenimiento preventivo...”

Resumiendo mucho, nuestra actividad basa en dos áreas principales, el MANTENIMIENTO PREVENTIVO de todas las instalaciones, y el MANTENIMIENTO CORRECTIVO, esto es, cuando surge una anomalía o avería reducir al mínimo los tiempos de reacción. Basándonos en la experiencia de años, hemos desarrollado un Cuadrante de Mantenimiento cuyo objetivo es que todas las instalaciones (maquinas, infraestructuras, etc.) tengan al cabo del año tres “vueltas” de mantenimiento. En el caso de los hubs de Madrid y Barcelona, hacemos todos los días una verificación general de la instalación de la plataforma, ya que por sus dimensiones y por el volumen de envíos que pasan por la misma, necesita un mantenimiento mucho más exhaustivo. Lo llamamos VGI (Verificación General de Instalaciones) y es esencial para que todo fluya sin interrupciones. Una versión adaptada de VGI se efectúa semanalmente en Valencia y trimestralmente en el resto de los Hubs regionales.

¿Cómo realizáis el mantenimiento preventivo?

Adicionalmente al VGI diario, en las plataformas de Madrid y Barcelona, llevamos a cabo un plan semanal de renovación y mantenimiento en el que efectuamos el mantenimiento, revisión, verificación y renovación por

desgaste de las distintas partes de la instalación. Es una cuestión del volumen que gestionan las plataformas. Como decía antes, de esta forma se realizan 3 revisiones exhaustivas al año de cada una de las máquinas que la componen.

A nivel nacional se realizan revisiones trimestrales, de forma que cuatro veces al año se revisan todas las plataformas automatizadas, llevando a cabo la verificación general y renovación de las instalaciones. La idea es anticiparnos a los problemas.

Nos has hablado de mantenimiento correctivo, ¿podrías contarnos cómo trabajáis en este caso?

“La Unidad Técnica Móvil nos permite atender las averías en horas”

La experiencia ha sido clave en esta área. Los fabricantes de maquinaria y sus técnicos no daban la agilidad necesaria. La falta de stock y los retrasos en la llegada del recambio nos trajeron de cabeza hace años. Hoy hemos desarrollado una estructura propia y hemos creado la UNIDAD TÉCNICA MOVIL que nos permite atender las averías en horas. Hay piezas que, pese al mantenimiento preventivo, fallan o se rompen. En ese momento se nos avisa y nosotros nos desplazamos para sustituir o reparar la pieza in situ, llegando incluso a fabricar la pieza en caso de necesidad.

Esto nos permite actuar en el menor espacio de tiempo para garantizar el correcto funcionamiento de las máquinas para garantizar la salida de los envíos en los tiempos requeridos. Insisto, la calidad no se improvisa.

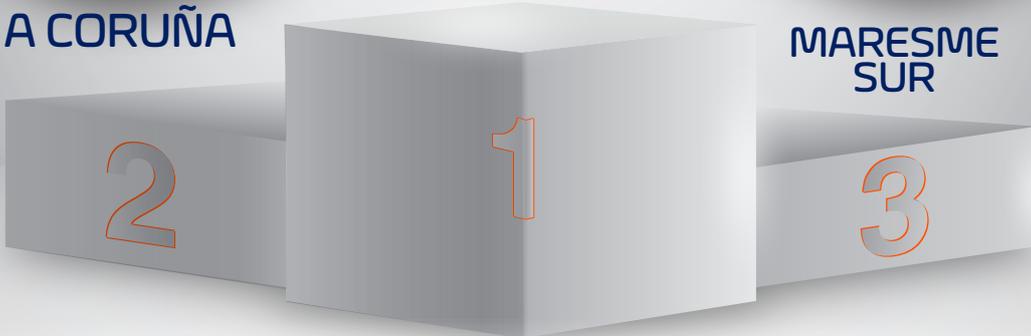


RANKING DE CÁLIDAD



TERRASSA

A CORUÑA



MARESME SUR

LOS QUE LO HACEN GENIAL

LOS QUE CADA DÍA LO HACEN MEJOR

TIPSA TERRASSA: Constancia

001



Para mejor día a día, mantenemos lo que nos ha funcionado y aprendemos con cada envío.

VILLENA

001



002

TIPSA A CORUÑA: Perseverancia

002

LA VENTILLA



Nuestra clave es el nivel exigencia que aplicamos a cada proceso. Eso nos hace diferentes.



MARESME SUR: Ambición

003



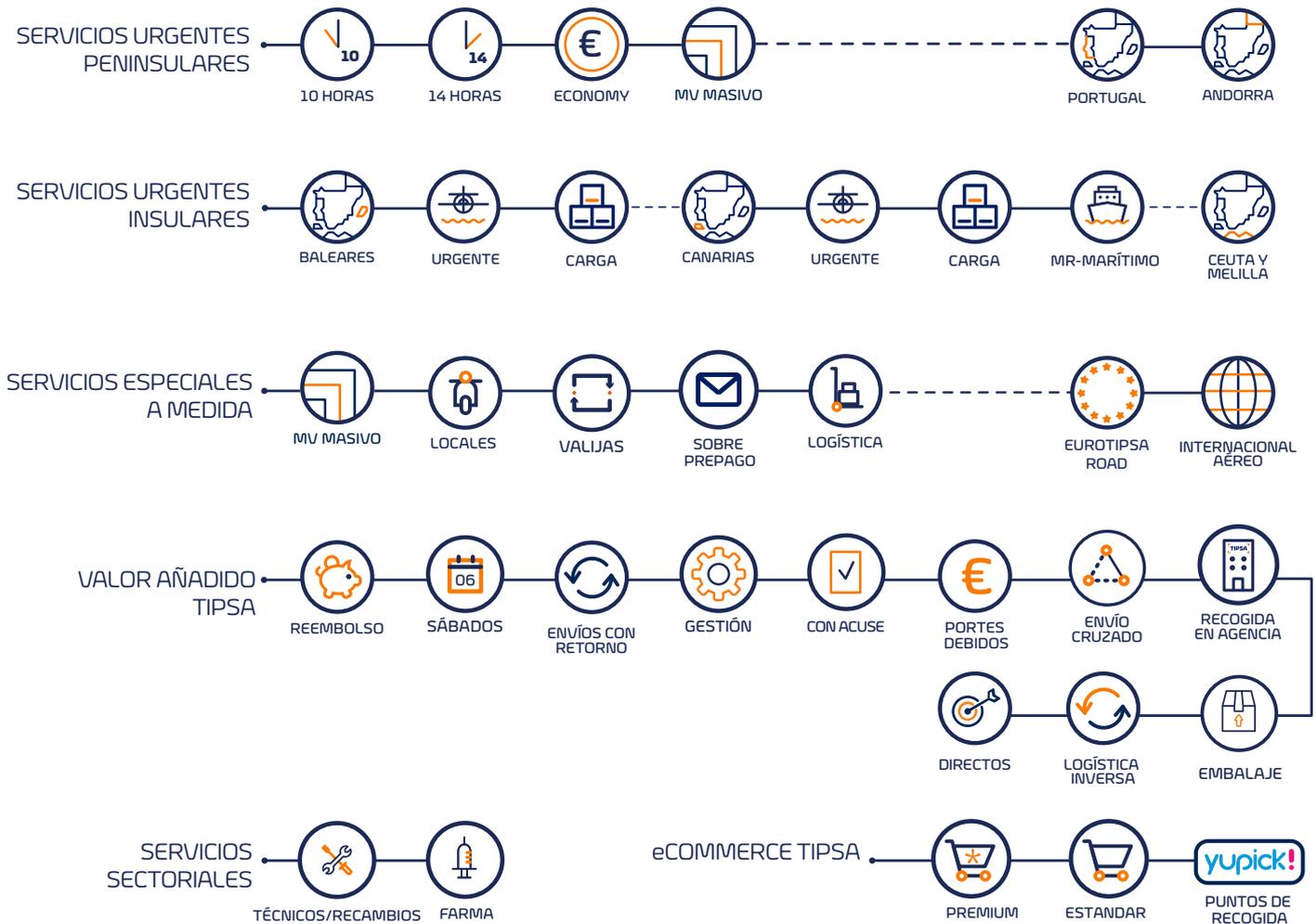
Seguimos creciendo gracias a que cada objetivo es más ambicioso que el anterior.

SEVILLA CENTRO

003



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*

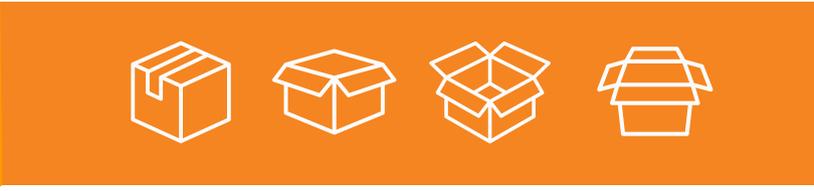
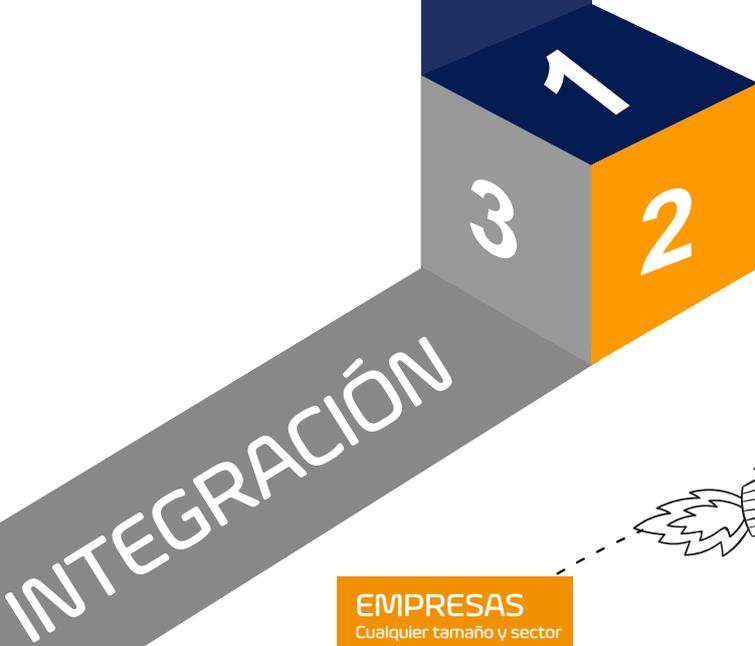
Servicio disponible solo en España Peninsular. El cliente TIPSA entrega a sus clientes o colaboradores, sobres de cartón para envíos de documentación y pequeñas muestras.

*No admite servicios de valor añadido.



- BOLSAS**
Medidas:
Grande - Mediana - Pequeña
Pack de 100 unidades
- SOBRE GRANDE**
Medidas: 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

- 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



INTEGRACIÓN

EMPRESAS
Cualquier tamaño y sector

DESTINATARIOS
El estado de sus envíos en tiempo real.

TIPSANET
Solución de gestión para la grabación directa y seguimiento de envíos (No requiere instalación).

WEB TIPSA
Localizador de envíos 24h. / 365 días.

WEBSERVICE
Acceso directo a la información Tipsa con fácil integración con el programa de gestión de cada cliente.

APP
- Alertas envíos en tránsito.
- Alerta de incidencias.
- Alerta de entrega.

GRANDES CLIENTES



INTEGRACIÓN

SMS/eMAIL
- Seguimiento en tiempo real.
- Notificación de cambios de estado del envío.
- Interacción para entrega en caso de ausencia.

DINAPAQ CLIENTES
Acceso a todas las funcionalidades de sistema para su gestión on-line (requiere instalación y permite sincronización ERP).

TIPSA NOTIFY
Permite avisar al destinatario, a primera hora, de la hora aproximada de entrega y pudiendo, también, acordar día y hora de entrega.

eCommerce eTIPSA
TIPSA 360° eCommerce – La solución que se integra con PRESTASHOP - MAGENTO - OSCOMMERCE - TIPSA WEB SERVICES - METAPACK



Puedes descargar ya la App de TIPSA

