



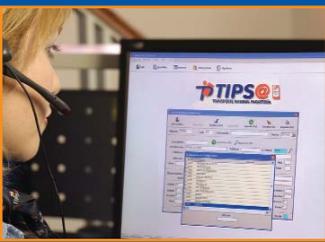
NOTICIAS TIPSA - página 5

“Acuerdo de Tipsa Teruel con la Asociación de Comerciantes de la ciudad”



REPORTAJE - página 6

“Unidad de respuesta ante emergencias (ERU), Cruz Roja Española”



TECNOLOGÍA TIPSA - página 10

“La Herramienta total, perfecta simbiosis entre la logística y la informática aplicada al cliente”



LAS AGENCIAS TIENEN LA PALABRA

TIPS@ LAS ROZAS

TIPS@ CUENCA

COSTE Y PRODUCTO

Siguiendo con las diferentes áreas de actividad de márketing, vamos a entrar dentro de la política del producto, pilar básico en el desarrollo de las diversas estrategias a realizar por la empresa. Los productos y servicios se fabrican o crean para obtener beneficios, satisfacer las necesidades de los consumidores y dar respuestas válidas al mercado; por tanto, podemos decir que constituyen la base de cualquier concepción de márketing.

El desarrollo y lanzamiento de nuevos productos es una actividad empresarial llena de riesgos e incertidumbre. Hemos iniciado el siglo XXI, observando cómo los ciclos de vida de los productos se están acortando en una gran mayoría, ¿motivos?, principalmente los cambios en la demanda y el aumento de la competencia.

Un producto está compuesto principalmente por una serie de características físicas y de servicio que satisfacen o intentan satisfacer las necesidades del comprador y deben corresponder a la idea de utilidad que se espera de él, aunque la tendencia actual viene marcada por el márketing de percepciones que hace preferir a los diferentes consumidores un producto, más por sus valores emocionales o externos que por la propia utilidad.

Así pues, las peculiaridades de los diferentes productos ejercen un importante influjo sobre la totalidad de la política de márketing; para llevarla a buen término es necesario evaluar sistemáticamente las posibilidades del mercado, es decir, determinar el contenido de las diferentes estrategias de los productos y servicios, tanto de nuestra compañía como de la competencia, seleccionar y analizar sus principales características, así como los precios fijados para su comercialización, todo ello coordinado con la filosofía y estrategias de márketing que considere la empresa.

Andrés Catalán
Responsable de Comunicación

Envía tus sugerencias a:
comunicacion@tip-sa.com

3.4

Las AGENCIAS OPINAN
TIPS@ LAS ROZAS
"UNA OPERATIVA COMÚN, COORDINADA DE SERVICIO"
Las AGENCIAS OPINAN
TIPS@ CUENCA
"TRABAJO, COOPERACIÓN Y INTEGRACIÓN"

LAS AGENCIAS OPINAN
"TIPS@ LAS ROZAS"
Y "TIPS@ CUENCA"

5

TIPS@ RENUEVA SU FLOTA DE VEHÍCULOS COMERCIALES
TIPS@ TERUEL FIRMA UN ACUERDO CON LA ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES DEL CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD

NOTICIAS TIPS@

"TIPS@ RENUEVA SU FLOTA DE VEHÍCULOS COMERCIALES"
"TIPS@ TERUEL FIRMA UN ACUERDO CON LA ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES DEL CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD"

6.7.8

UNIDAD DE RESPUESTA ANTE EMERGENCIAS (ERU), CRUZ ROJA ESPAÑOLA
REPORTAJE
"UNIDAD DE RESPUESTA ANTE EMERGENCIAS (ERU), CRUZ ROJA ESPAÑOLA"

9

"NEUMÁTICOS PARA CAMIONETAS DE NUEVA GENERACIÓN"

OPINIONES DEL SECTOR

"NEUMÁTICOS PARA FURGONETAS DE NUEVA GENERACIÓN"

10.11

"LA HERRAMIENTA TOTAL" PERFECTA SIMBIOSIS ENTRE LA LOGÍSTICA Y LA INFORMÁTICA APLICADA AL CLIENTE

TECNOLOGÍA TIPS@

"LA HERRAMIENTA TOTAL, LA SIMBIOSIS ENTRE LA LOGÍSTICA Y LA TECNOLOGÍA APLICADA AL CLIENTE"

Edición
Dpto. de Comunicación e Imagen
comunicacion@tip-sa.com
TIPS@ Central

Depósito legal
M-40803-2005

Imprime
IMPRIMATICA S.L.
c/ Albasanz, nº 14 bis
28037 Madrid.
Tel.: 91 754 38 37
carlosyusta@imprimatica.es

Tipsa Central: Avda. del Sol, 17 28850 Torrejón de Ardoz (MADRID)
Tel.: 91 669 91 91 - Fax: 91 485 00 67
Internet: http://www.tip-sa.com



LAS AGENCIAS OPINAN

TIPS @ LAS ROZAS

“UNA OPERATIVA COMÚN, GARANTÍA DE ÉXITO”

ROBERTO MORÁN



Roberto Morán
Director Gerente Tips@ Las Rozas

Nuestra empresa nace en 1989, como mensajería de ámbito local. Como todos los comienzos -pocos medios y muchas ilusiones- fueron duros y, ante el temor de no poder atender debidamente a nuestros pocos pero fieles clientes, en el sector de la paquetería nacional éramos aún reacios a cubrir este servicio. Tal fue su demanda que nos vimos obligados a realizarlo a través de acuerdos y colaboraciones con otras redes. Sin embargo, nos encontramos que lo prometido y lo acordado casi nunca se cumplía. Con este marco, decidimos iniciar una nueva apuesta, no sin antes conocer la proyección de la red Tipsa. La experiencia, iniciada hace ahora un año, ha resultado altamente positiva sintiéndome personal y profesionalmente satisfecho pues, la seriedad y los medios ofrecidos inicialmente por la red han resultado corresponderse con la realidad.

Entre los detalles que inclinaron nuestra apuesta por Tipsa destacaría el desarrollo de unas normas y operativas claras y de obligado cumplimiento para todas las agencias "sin distinciones". Esto nos da la tranquilidad de saber cómo va a actuar cualquier agencia con los envíos de nuestros clientes. Por todo esto, el temor que en estas fechas padecemos ante la crisis

se amortigua sabiendo que detrás de los envíos de nuestros clientes hay una gran red que, con empeño, la superaremos positivamente.

Nuestra agencia atiende los municipios de Las Rozas y Majadahonda, zona potencialmente empresarial, donde compañías de gran prestigio nacional e internacional tienen ubicadas sus sedes sociales, al igual que multitud de profesionales independientes, por lo que existe una gran demanda de los servicios que ofrece nuestra red, siempre con un nivel de calidad casi inigualable tanto de transporte de documentación como de pequeña paquetería.

Nuestras instalaciones de 150 m² se ofrecen a nuestros clientes como oficina comercial, con una buena imagen corporativa dentro del casco urbano, dando la oportunidad de realizar la recogida y entrega de sus envíos de forma personal y casi sin desplazamiento.

Nuestro equipo de trabajo está formado por ocho personas que atienden los departamentos

de tráfico, control de operaciones locales y nacionales, administración, comercial y dirección, así como seis conductores que cubren tanto las rutas de distribución como los servicios inmediatos, con una amplia gama de vehículos que van desde la motocicleta hasta un pequeño camión con trampilla para las demandas de cargas.

Con la tranquilidad de saber que todas las agencias cumplimos con una operativa común y sabiendo que otros, más débiles y menos preparados, fallarán demostrando así a nuestros clientes que Tipsa es una apuesta sólida y que su reconocido prestigio en este sector no es producto de una imagen de marketing ni se ha hinchado como una burbuja de las que ahora están estallando o van a estallar.



Oficina comercial ubicada en el casco urbano

LAS **AGENCIAS OPINAN****TIPS @ CUENCA**

"TRABAJO, COMPETENCIA Y DEDICACIÓN "

JOSÉ ANTONIO LEÓNJosé Antonio León
Gerente agencia Tipsa Cuenca**Entrada a la nave, flota y repartidores**

¡Cómo ha cambiado este bendito mundo del transporte!, desde que yo empecé en el sector, allá por 1978, ya ha llovido, trabajando como asalariado en una empresa pionera, por aquel entonces, en el mundo del transporte de reparto.

Ya en aquellos tiempos se ganaba bastante dinero. Así, recuerdo que a principios de la década de los ochenta se cobraba por una valija Madrid-Valencia, de ida y vuelta, en torno a las 300.000 de las antiguas pesetas. Poco a poco fueron apareciendo otras pequeñas empresas de transporte ofreciendo, por el mismo servicio, un coste de 60.000 pesetas. Y así comenzó la lucha por la competencia en este sector.

Tras una dilatada experiencia, considero que esta "guerra sin cuartel" seguirá de forma inexo-

rable mientras no se alcance algún tipo de pacto o convenio, capaz de hacer frenar esta competencia feroz, y que nos obliga a calificar los precios de los servicios continuamente a la baja.

Mi vida laboral ha transcurrido entre dos empresas, la que anteriormente he mencionado, en la cual permanecí durante catorce años y en la que fundé en el año 1992, hace ahora dieciséis años.

Como agencia asociada a la marca Tipsa, nuestra empresa no sólo se dedica a la paquetería sino que también hemos diversificado nuestros servicios realizando, por ejemplo, la logística de algunos centros comerciales, plataformas de laboratorios farmacéuticos y realizando labores de reparto a domicilio

La unión al grupo Tipsa ha supuesto un avance y un cambio muy importante dentro de nuestra organización. Fruto de esta relación, actualmente disponemos de una nave de 400 m² en la localidad de Motilla del Palancar,

así como otras instalaciones de 300 m² en Cuenca capital.

A nivel operativo, hemos establecido siete rutas que dan cobertura a toda la provincia. Además, disponemos de tres vehículos de reparto en Cuenca capital y dos oficinas que desarrollan las labores administrativas.

Como ya he comentado anteriormente, este es un sector complicado, pero se hace aún más difícil en una provincia como Cuenca donde su gran extensión, sumado a una tasa de población muy baja y, sobre todo, con un tejido industrial muy reducido, cuesta cada vez más mantenerse y crecer. Sin embargo, el esfuerzo y la dedicación diaria de todo nuestro equipo de trabajo, repartidores y personal administrativo nos permite seguir trabajando con la ilusión del primer día.

**Oficinas y personal administrativo**

TIPSA RENUEVA SU FLOTA DE VEHÍCULOS COMERCIALES



Desde el pasado verano Tipsa ya dispone de una nueva flota de turismos comerciales. Un total de siete coches, todos ellos del último modelo de Ford Focus, han sido puestos al servicio del Departamento de Expansión y Comercial de la compañía.

El importante crecimiento experimentado por la compañía durante éstos últimos dos años, así como la prestación de una imagen corporativa externa homogénea y de calidad, ha llevado a la compañía a realizar esta inversión.

Todos los vehículos se muestran

rotulados con una líneas claras, sencillas y estilizadas, respetando la identidad de imagen de la empresa.

José Nemesio, director comercial de la compañía, ha destacado que "estos nuevos coches permitirán a los departamentos de Expansión y Comercial reali-

zar las labores imprescindibles en su trabajo diario, como son las visitas técnicas, comerciales y de control técnico".

Con la previsión de crecimiento de la compañía para este año, Tipsa ya se está contemplando la inversión en nuevos vehículos para el próximo año.



TIPSA TERUEL FIRMA UN ACUERDO CON LA ASOCIACIÓN DE COMERCIANTES DEL CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD

El pasado mes de julio la delegación de Tipsa en Teruel firmó un acuerdo con la Asociación de Comerciantes del Centro Histórico de Teruel (ACHT) a través del cual se establece que dicha agencia realizará el reparto comercial de las 182 empresas que se encuentran adscritas a la Asociación.

Las labores de recogida y reparto ya se están efectuando a través de una furgoneta facilitada por la propia Asociación de Comerciantes, y rotulada expresamente para identificar este servicio. Por su parte, Tipsa Teruel se encarga de establecer toda la operativa y realizar las rutas de reparto .





UNIDAD DE RESPUESTA ANTE EMERGENCIAS (ERU) CRUZ ROJA ESPAÑOLA

Las Unidades de Respuesta ante Emergencias permiten intervenir con eficacia en situaciones de desastre, en el plazo máximo de una semana en cualquier lugar del mundo.

Ante las situaciones de emergencia que se vienen produciendo durante los últimos años, como guerras y catástrofes naturales, las organizaciones humanitarias demandan una intervención rápida y eficaz para minimizar al máximo los efectos producidos por las catástrofes sobre la población afectada.

Cruz Roja Española, sensible ante esta situación, ha desarrollado un sistema modular de intervención rápida en caso de desastre, dentro de un proyecto coordinado por la Federación

Acción urgente en 72 horas

Internacional de Sociedades de la Cruz Roja y Media Luna Roja, con sede en Ginebra (IFRC), que engloba a 175 países con presencia Cruz Roja, entre ellos España, en el que se han creado una serie de unidades de respuesta ante emergencias: ERU.

El concepto ERU (Emergency Response Unit) surge ante la necesidad de crear unos sistemas rápidos y autónomos que den una respuesta rápida, en un plazo que no debe ser superior a 72 horas desde que se producen.

UNIDADES DE RESPUESTA

Estas unidades comprenden grupos entrenados de especialistas y sus equipamientos, dispuestos para intervenir a corto plazo y capaces de actuar de forma autónoma durante el período mínimo de un mes. Las Unidades de Respuesta ante Emergencias se componen de cinco partes independientes.

En primer lugar está la Unidad de Cuidados Básicos de Salud, con capacidad para ofrecer asistencia a unas 30.000 personas en situación de catástrofe. En segundo lugar, la Unidad de

Logística mejora la gestión de las operaciones de intervención, registrando la correcta recepción en aduanas de los envíos de suministros de socorro. También supervisa el proceso de almacenamiento y distribución de esos suministros.

La Unidad de Agua y Saneamiento, con un sistema móvil, produce unos 200.000 litros de agua por día, y dispone de capacidad para producir agua de máxima calidad a poblaciones de hasta 20.000 personas.

Otra pieza fundamental son los Hospitales de Referencia organizados por módulos y que complementan o sustituyen los centros hospitalarios que hayan podido quedar afectados como consecuencia de la catástrofe.

En último lugar, la Unidad de Telecomunicaciones instala los sistemas de comunicación que permiten que los diversos servicios sobre el terreno puedan comuni-

175 países en la Cruz Roja



Actualmente, el personal de ERU lo componen 230 personas

carse entre sí y coordinar de forma efectiva la acción.

PROCEDIMIENTOS OPERATIVOS

Ante una catástrofe, el equipo de evaluación de la Cruz Roja desplazado a la zona determina los recursos necesarios para afrontar una intervención. En caso necesario, la IFRC solicitará a las Sociedades nacionales de la Cruz Roja del

programa ERU el estado y operatividad de sus unidades para un inminente desplazamiento a una zona determinada. Con toda la información, la Federación determinará qué tipo de ERU se desplaza y el país responsable de la operación.

Poner en marcha un equipo ERU requiere de un gran esfuerzo y un coste económico muy grande y no siempre se dispone de fondos para ello. Sólo se pueden enviar si son realmente necesarios. La decisión de



Las unidades se compone de diferentes profesionales, entre médicos, enfermeros ingenieros, logistas y técnicos.



La puesta en marcha de una operativa es costosa y muy laboriosa, lo que exige una buena planificación logística

poner en marcha las ERU se toma desde la Federación y depende de la magnitud del desastre y su evolución.

La Cruz Roja que patrocina uno de estos equipos se ocupa de reunirlos y cargarlos con los gastos. Estos equipos, tienen autonomía para tres o cuatro meses, a partir de los cuales se considera que los equipos locales pueden hacerse cargo del trabajo a realizar. Los equipos materiales son donados a la Cruz Roja del país asistido, formando personal que sea capaz de mantener-

Profesionales altamente capacitados

lo y hacerlo funcionar. El mayor despliegue realizado ha sido a causa del tsunami en Asia.

PERSONAL CAPACITADO

Los profesionales que integran estas Unidades deben cumplir una serie de requisitos para poder formar parte de los equipos, como son disponibilidad inmediata por un periodo mínimo de un mes, conocimiento de idiomas, inglés o francés son imprescindibles, así como un título y experiencia probada en el campo de actividad. Cada una

de estas unidades se compone de diferentes profesionales, entre médicos, diplomados en enfermería, ingenieros, logistas y técnicos.

Estas personas que dejan familia y trabajo aprovechando días de vacaciones o pidiendo un mes de permiso sin sueldo, puede recibir en cualquier momento un mensaje de alerta en su móvil y, en 48 horas, encontrarse en un aeropuerto dispuesto a ir donde les necesitan. En este momento el personal de las ERU lo forman 230 miembros.



“NEUMÁTICOS PARA CAMIONETAS DE NUEVA GENERACIÓN”

Javier Picos, Responsable del Canal de Distribución de Michelin España, comenta para nuestra revista la importancia de disponer de un buen neumático en el sector del transporte, además de una serie de recomendaciones para el cuidado y mantenimiento del mismo.

La constante y rápida evolución tecnológica observada en el mundo del transporte, cambió completamente la visión que hasta hace no muchos años teníamos de los vehículos utilitarios: lentos, ruidosos, poco confortables, etc.

Actualmente, los constructores ponen en el mercado camionetas cada vez más potentes (hasta casi 200 cv), en las que el consumo de carburante es cada vez más reducido, dotadas además de los dispositivos más avanzados en materia de seguridad (antibloqueo de frenado ABS, control electrónico de estabilidad, etc.), de los cuales el neumático es el único punto de contacto con el suelo.

EXPECTATIVAS DE LOS USUARIOS EN MATERIA DE NEUMÁTICOS

Encuestas efectuadas por Michelin testimonian que los profesionales esperan de sus neumáticos tres prestaciones fundamentales. La primera es el rendimiento de los neumáticos (duración y bajo consumo de carburante). La segunda nos lleva a las distancias de frenado, que deben ser lo más reducidas posibles. Y la tercera, la robustez. Reforzar esta última equivale a aumentar la movilidad. Las respuestas expresadas a propósito de los neumáticos reflejan las evoluciones que conoce en la actualidad el sec-

tor de los vehículos comerciales en toda Europa.

DURACIÓN Y AHORRO DE CARBURANTE = REDUCCIÓN DE COSTES

Para disminuir los costes ligados a los neumáticos, los fabricantes de neumáticos trabajan en mejorar la duración y disminuir el consumo de combustible, gracias a una disminución de la resistencia al rodamiento, con la consecuente reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero.

Según la futura directiva CO₂ 2012, los vehículos de la categoría N1 (camionetas de hasta 3,5 toneladas) no deberán emitir de media más de 175 gr. de CO₂/km. Antes de ese plazo, los constructores deberán reducir en torno a 28 gr. las emisiones medias de sus gamas.

MANTENIMIENTO: LA CLAVE DE LA SEGURIDAD Y DE LA ECONOMÍA

Estudios de Michelin, revelan un mantenimiento deficiente por una gran parte de los usuarios, sobretodo en lo que se refiere a la verificación periódica de las presiones de inflado. Éste es el factor que más afecta a la seguridad y a la economía. Para un rendimiento óptimo de los neumáticos, se debe tener en cuenta las siguientes consignas:

a) Verificar las presiones men-

sualmente y siempre antes de emprender un largo viaje (incluida la rueda de repuesto) atendiendo a las indicaciones del fabricante. Las presiones de los neumáticos deben ser verificadas en frío (vehículo con más de 2 horas sin rodar o que sólo haya rodado menos de 3 km a velocidad reducida). El inflado con nitrógeno no sustituye la verificación periódica de la presión de los neumáticos. En caso de pérdida anormal de presión, se ha de verificar el interior y el exterior del neumático.

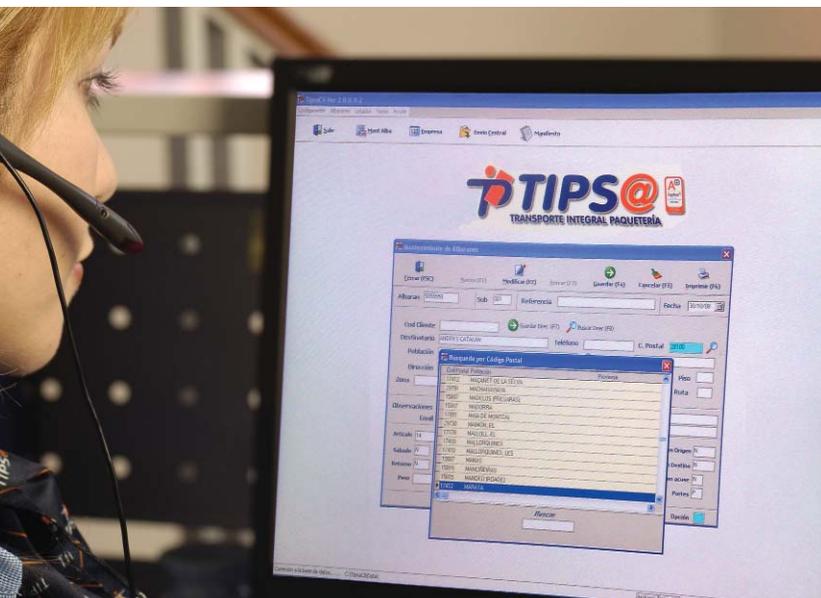
b) Verificar el nivel de desgaste de los neumáticos (sustituir cuando se alcance el límite legal), y consultar con un profesional cuando se observen desgastes anormales o una diferencia de desgaste entre dos neumáticos en un mismo eje.

c) Todas las perforaciones, cortes, deformaciones visibles deben ser examinadas por un profesional del neumático. Nunca utilizar un neumático dañado o que haya rodado desinflado, sin la verificación previa de un profesional.

La nueva gama Michelin Agilis se adapta a las transformaciones del sector de vehículos comerciales, reduciendo el consumo, (unos 0,2 litros cada 100 kilómetros) y aumentando la duración un 20%, con relación a la anterior generación.

“LA HERRAMIENTA TOTAL”

PERFECTA SIMBIOSIS ENTRE LA LOGÍSTICA Y LA INFORMÁTICA APLICADA AL CLIENTE



Desde sus orígenes, Tipsa viene investigando con el fin de crear una herramienta capaz de competir en el mercado de programas informáticos aplicados a la logística de los clientes. Finalmente, y después de un duro proceso de estudio e investigación, el departamento de informática de Tipsa Valencia lo ha conseguido, y hoy estamos orgullosos de poder contar con la "HERRAMIENTA TOTAL".

La razón de su denominación "herramienta total" se debe a que esta aplicación cuenta con dos variantes, una dirigida al Cliente "TipsaCli" y la otra orientada a nuestras Agencias Tipsa "TipsaSer". Ambas cubren plenamente las necesidades de una generación ágil de expediciones y un control exhaustivo de las mismas.

Tanto TipsaCli como TipsaSer, son aplicaciones vivas y dinámicas, capaces de incorporar sugerencias y modificaciones, bien sea por la experiencia del día a día, como por las necesidades que demanden nuestros clientes y agencias y, por supuesto, diseñadas bajo los parámetros de la imagen corporativa de la compañía.

Las dos aplicaciones cuentan, en el menú de ayuda, con la posibilidad de conectarse nuestro Centro de Asistencia Técnica a través de un programa de

asistencia en remoto, en remoto, facilitando así la resolución de cualquier problema que pudiese ocasionarse durante su instalación o funcionamiento.

¿QUE ES CAPAZ DE HACER TIPSACLI?

Las características de la aplicación la hacen capaz de satisfacer tanto las necesidades de un cliente con un volumen de dos envíos diarios, como de otro capaz de generar un elevado número de envíos diarios, alcanzando una total integración, en un proceso de simbiosis, con la aplicación informática de gestión utilizada habitualmente por el cliente, sea cual sea ésta.

De esta modo logramos agilizar y optimizar los procesos consiguiendo que, en una misma operación de grabación de datos que realiza el cliente, se

obtenga, por una parte, el documento que acompañe a la expedición (factura comercial o albarán) y a la vez realizar la impresión de nuestras etiquetas de transporte.

Técnicamente, una vez instalado el programa en el sistema del cliente, podemos conseguir que actúe como una aplicación multiempresa (válida para varias cuentas del mismo cliente). También la podemos integrar con cualquier programa del cliente, a través del archivo Tipsa.txt, siendo todo el proceso automático.

Las actualizaciones de los ficheros "agencias", "callejero", "poblaciones"

son automáticas, por lo que el cliente no tiene que preocuparse por actualizarlas. El programa puede funcionar en un puesto local o en multipuesto, se puede

Total integración
informática con
el cliente



Equipo informático de Tipsa Valencia que ha desarrollado la aplicación

instalar en el propio domicilio del cliente y, si es necesario, puede funcionar sin necesidad de estar conectado a Internet.

TipsaCli admite la incorporación de todo tipo de bases de datos utilizados por el cliente, desde un programa específico a los diversos programas comerciales de contabilidad y facturación, esto facilita la grabación de envíos por parte del cliente. Del mismo modo, la aplicación ofrece la posibilidad de enviar correos electrónicos personalizados a los destinatarios de nuestro cliente, siendo esto de una gran ayuda para la localización y resolución de posibles incidencias y muy indicado, a la vez que recomendable, para clientes que ofrecen sus servicios de venta por Internet.

La fácil adaptación de la aplicación al cliente, así como su sencillo uso, la convierte en sí misma en un valor añadido. Con un interface agradable, practico y funcional, el cliente llega a considerar la aplicación casi como suya, lo que facilita el proceso de fidelización y satisfacción hacia la marca.

Comercialmente este un argumento de venta rotundo y diferenciador, tras una exposición sólidamente argumentada, con un profesional conocimiento de las características de la aplicación y una demostración práctica, a buen seguro el potencial

cliente comenzará a valorar la opción Tipsa con una clara ventaja sobre la competencia.

¿QUE HACE TIPSASER?

Es el programa que se instala en la agencia Tipsa. Incorpora, de forma directa, los envíos al programa de gestión interna de la agencia y que empleamos para facturar, realizando dos chequeos de seguridad antes de descargarlos. Nos permite puntear la mercancía del cliente con un lector de código de barras para, posteriormente, incorporar esa lectura como trazabilidad. TipsaSer incorpora también la posibilidad de enviar sms's personalizados o genéricos. Nos facilita datos estadísticos de los envíos por cliente. Además, al estar conectados con la base de datos del programa de facturación, nos ofrece la posibilidad de exportar facturas a formatos Excel y PDF.

La aplicación dispone de una herramienta capaz de leer archivos con formato Excel para convertirlos al formato de trabajo utilizado por el programa de Tipsa, siendo este proceso de gran utilidad para procesar ficheros de campañas de envíos masivos sin necesidad de preparar ningún programa especial y, por supuesto, eliminar definitivamente la costosa e interminable grabación individual de cada una de las expediciones.

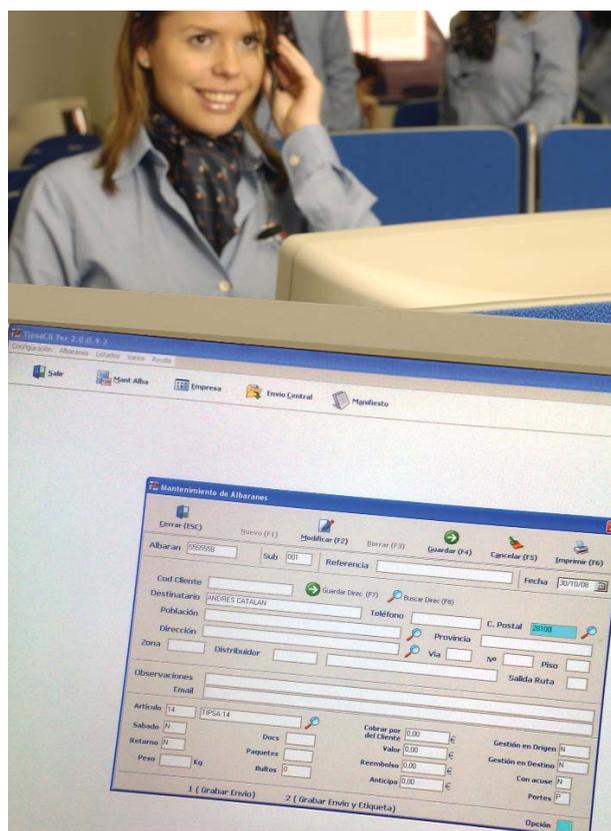
UNA SOLUCIÓN, UNA REALIDAD

A través de la experiencia adquirida en estos años podemos afirmar que la "herra-

mienta total" es todo un lujo a nuestro alcance, capaz de hacernos llegar a esos potenciales clientes de suma dificultad, aportando una imagen de modernidad, de firme apuesta por las nuevas tecnologías y de total profesionalidad. Su garantía viene avalada al encontrarse la aplicación ya implantada en cerca de 60 agencias.

Actualmente, más de 500 clientes se están aprovechando de las ventajas de este sistema que les permite generar, a plena satisfacción, más de 5.000 expediciones/día, contribuyendo eficazmente a la optimización de los costes logísticos, tanto de nuestras Agencias como de nuestros clientes.

Estamos orgullosos de haber creado esta aplicación que, a buen seguro, va contribuir muy eficazmente al crecimiento de nuestra Compañía, siendo hoy una realidad y un valor al alza con el que debemos contar para la consecución de futuros retos y objetivos.





la agilidad de mañana hoy

servicio nacional urgente

servicio urgente nacional

Tips@ nacional 14

Servicio de distribución eficaz con entrega urgente antes de las 14.00 horas del día siguiente en toda España. Especial para clientes con soluciones rápidas.

Tips@ nacional 10

Servicio preferente y de máxima exigencia de entrega antes de las 10:00 horas del día siguiente en toda España. Especial para clientes con soluciones de máxima urgencia.

902 10 10 47

www.tip-sa.com

