

EL NEGOCIO

S&R nace como una empresa de Servicios Logísticos Integrales para Campañas Promocionales dirigidas al Consumo Masivo, con una filosofía de negocio que se adapta a los nuevos entornos económicos y empresariales. Nuestra especialidad es efectuar la colocación de sus productos y materiales promocionales en los diferentes puntos de venta, un servicio con una demanda al alza que ofrecemos apostando por la calidad, la profesionalidad y los precios ajustados.

Este proyecto surge a partir de la experiencia de más de 10 años acumulada por sus fundadores en el sector de Servicios de Tercerización Logística. Ambos somos profesionales de esta actividad y deseamos emprender una nueva etapa profesional con nuestra empresa.

Nuestra estrategia se basa en ofrecer servicios de movimientos de carga en la forma más eficiente. La administración del tiempo, es nuestra principal propuesta como empresa de Servicios de Logística y por

¿POR QUÉ?

Pensamos que actualmente se dan las condiciones adecuadas para poner en marcha nuestra empresa con garantías de éxito:

1 La demanda crece de forma sostenida: las empresas que brindan productos de consumo masivo operan con la necesidad de ser agresivos al momento de promocionar sus productos ante sus competidores directos. Dentro de este segmento, la demanda de una empresa en la que se pueda concentrar un servicio integral de logística, desde la colocación del material promocional hasta el control del cumplimiento de las campañas publicitarias por parte de los PDV, es que nos hace confiar en el desarrollo de esta empresa y ofrecer nuestros servicios.

2 El mercado se consolida: el sector de la logística promocional y el transporte está muy atomizado, en cualquier ciudad existen decenas de operadores. Sin embargo, a medida que aumenta la competencia desaparecen las empresas menos rentables y en el mercado se perfilan dos tipos de actores: los grandes grupos de ámbito nacional y los operadores especializados en un nicho y mercado concretos, como es el caso de nuestra empresa. La crisis económica ha acelerado este proceso de consolidación.

3 Aparecen nuevas oportunidades de negocio: la mayor parte de la competencia se centra en los servicios de movimientos de cargas y logística tradicional. Sin embargo, existen grandes oportunidades de crecimiento en servicios innovadores con valor añadido como por ejemplo el gerenciamiento integral del depósito, análisis y diseño de redes de distribución, sampling, etc. Servicios a los que apostamos con seriedad y profesionalismo.

4 Contamos con la experiencia y el equipo adecuados: tras 10 años en el sector, hemos acumulado los conoci-

sobre todo tener la flexibilidad necesaria para poder elegir el modo de transporte e implementación más eficaz para cada tarea. Con ese fin, contamos con una plantilla de personal calificado para efectuar la colocación de productos y material promocional y una flota de vehículos eficaz y diversificada que nos permitirá ofrecer al cliente la mejor solución para sus envíos en función del tipo de mercancía, la zona de entrega, el tráfico, la urgencia, etc.

Esto será posible mediante un modelo de negocio que combina los recursos propios con la colaboración de transportistas autónomos y acuerdos con empresas nacionales. Este sistema nos permitirá centrarnos en nuestro nicho de mercado (la prestación de servicios de Soluciones Logísticas Integrales para Campañas Promocionales dirigidas al Consumo Masivo) al tiempo que ofrecemos un servicio integral que satisface todas las necesidades del cliente.

mientos y los contactos necesarios para poner en marcha este proyecto con garantías.

5 Mayor dedicación al Core Business: tener el Servicio de Logística, Distribución, control de stock y Publicidad en el PDV en forma tercerizada, logra que: se minimicen los tiempos de entrega, estar operativos desde el primer momento sin necesidad de inversión inicial en depósitos y estructura fija, ahorro en el montaje de estructuras en todos los lugares a donde se desea acceder con los productos o materiales, y si su actividad es estacional, generar también economías en temporada baja.

En resumen, creemos que en el nicho de los servicios de Soluciones Logísticas Integrales para Campañas Promocionales dirigidas al Consumo Masivo a nivel local, existe un potencial interesante para captar cuota de mercado y crecer de forma sostenida en los próximos años.

MISIÓN

Ofrecer servicios de movimientos de carga en forma eficiente y soluciones logísticas integrales para campañas promocionales con la máxima calidad, profesionalidad y competitividad, siendo flexibles en la elección del modo de transporte e implementación de la campaña para realizar la prestación del servicio de la forma más óptima. Convertirnos en una empresa de BTL que piensa, planea e implementa propuestas en 360°.

VISIÓN

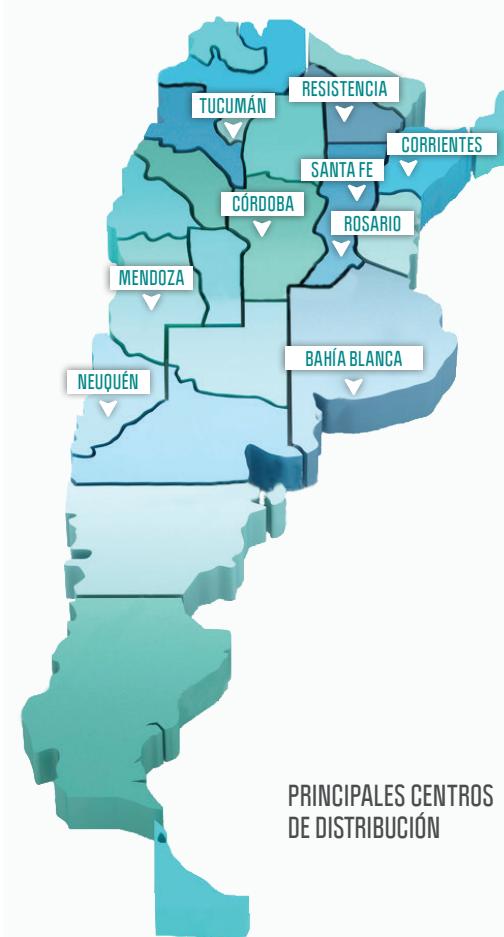
Convertirnos en la empresa de referencia en nuestra zona en cuanto a brindar servicios de tercerización de logística integral, de forma que podamos asentarnos en este segmento e ir desarrollando otros servicios de valor añadido que nos permitan crecer sin un exceso de competencia.

FACTORES DE ÉXITO

Hemos identificado los factores que contribuirán al éxito del proyecto:

- **Foco en segmentos con demanda:** nuestro negocio se centra en los dos segmentos del mercado que mantienen una considerable demanda: el movimiento de cargas en forma eficiente, servicios de logística integrales para campañas promocionales y los servicios especiales de valor añadido.
- **Diversificación:** hemos detectado varias líneas de negocio innovadoras dentro del sector que prometen un gran crecimiento en los próximos años y en las cuales basaremos nuestra expansión, para no tener que rivalizar con la abundante competencia en los segmentos tradicionales más masificados.
- **Servicio integral:** a pesar de nuestra especialización en servicios de movimientos de carga, podemos ofrecer a nuestros clientes una gama completa de servicios relacionados a las acciones promocionales dirigidas al consumo masivo.
- **Fidelización:** nuestro objetivo es que al menos la mitad de nuestros clientes sean fijos. Esto nos permitirá planificar mejor nuestras finanzas y nuestro crecimiento. Para lograrlo, reforzaremos especialmente la Atención al Cliente y crearemos ofertas a medida.
- **Calidad y profesionalidad:** cuidaremos especialmente la imagen que proyecta nuestra empresa y nuestros empleados, así como la atención al cliente y las políticas de satisfacción y garantía.
- **Estructura flexible y contenida en costos:** queremos que la plantilla de nuestra empresa se limite al personal necesario. Para ello, contaremos con el apoyo de profesionales autónomos y externalizaremos las actividades que no sean estratégicas. También vigilarémos especialmente el control de los costos.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA



NUESTRA OFERTA DE SERVICIOS

TRANSPORTE INTERPLANTAS, MERCANCÍAS PELIGROSAS Y CARGAS GENERALES.

- Gerenciamiento integral del depósito.
- Análisis y Diseño de redes de distribución.
- Embalaje y re-embalaje de materiales promocionales.
- Implementación de acciones promocionales y de merchandising.
- Distribución, colocación, reposición y mantenimiento de material POP.
- Limpieza de los espacios de exhibición, vitrinas, stands, etc.
- Armado de vidrieras.
- Contamos con el personal para la colocación de etiquetas, stickers promocionales en aquellos productos ya sea para lanzamientos de ofertas y/o algún beneficio adicional que desee demostrar.

- Auditoria integral de todo el material del PDV
- Sampling: entrega de muestras, armado de combos, etc.
- Inventario y stock de productos.
- Ofrecemos servicio y cobertura a nivel Nacional.
- Logística inversa para el canje de promociones y el retiro de urnas y cupones.
- Servicio de Brigadas promocionales con vehículos medianos para GBA y Capital para Canal sin preventa, cuyo objetivo es dinamizar el PDV optimizando la visibilidad, el orden, el material POP y la rotación de los productos.
- Guarda, mantenimiento y administración de Material Promocional.
- Desarrollo de la Categoría, mediante exhibidores de Promoventa: lo que posibilita el incremento de las ventas mediante la promoventa móvil en todo el PDV brindando valor agregado para el cliente.



LOGÍSTICA CON LÓGICA

SERVICIOS

- Distribución diaria a todos los canales comerciales (Minoristas - Mayoristas - Expresos - Empresas - Particulares - Supermercados - Etc.).
- Retiro diario desde la localización de nuestro cliente
- Acondicionamiento de las entregas según las normas del receptor (principalmente para los centros de distribución de las cadenas de supermercados).
- Rendición de documentación, devoluciones y rechazos (parciales o totales).
- Manejo de contenedores (Control de ingreso - Puesta a distribución y/o remisión al cliente).

MODELO GENERAL DE DISTRIBUCIÓN

- Coordinación del retiro (día, hora, tipo de vehículo).
- Recepción de la mercadería en nuestro depósito.
- Zonificación - Ingreso de los envíos al sistema.
- Ruteo (operamos las 24 horas).
- Carga de unidades.
- Distribución física.
- Consulta con cliente sobre situaciones anormales de entrega.
- Recepción de unidades (control de documentación, devoluciones y posibles rechazos).
- Remisión de documentación conformada, devoluciones y rechazos.

VALOR AGREGADO

- Sistema de seguimiento y gerenciamiento de flota con tecnología GPS en todas nuestras unidades.
- Comunicación permanente con toda la flota.
- Información en tiempo real sobre las entregas.
- Sistema "security bag" para la administración de contrareembolsos.
- Tracking: información permanente sobre el estado de la distribución a través de nuestra comunicación minuto a minuto con el cliente.
- Experiencia en el manejo de material promocional, exhibidores y productos frágiles.
- Diagramamos operaciones puntuales y/o temporales de distribución.

Av. Francisco Piovano 5665 Depósito 1
(1744) - La Reja - Moreno - Pcia. Bs. Aires
Tel: 0237-4661335
www.syrlogistica.com.ar



LOGÍSTICA CON LÓGICA

www.syrlogistica.com.ar