



Logística de Última Milla

Pregunta:

¿Cómo podríamos transformar la logística de última milla para los clientes digitales de repuestos, accesorios y vestuario para motociclistas, integrando el inventario de las tiendas físicas para reducir los tiempos de entrega a menos de 36 horas e incrementar la conversión digital por encima del 25%, bajo un marco de movilidad segura y sostenible?

Contexto:

Incolmotos Yamaha: “Liderando la vía hacia una entrega con propósito”

Somos Incolmotos Yamaha, una compañía que no solo ensambla motocicletas, sino que moviliza los sueños y el progreso de miles de colombianos. Nuestra historia se ha construido sobre la confianza y la presencia física en cada rincón del país, con una red de más de 300 tiendas que son el corazón de nuestra operación. Sin embargo, en un mundo que acelera hacia lo digital, hemos identificado una gran oportunidad: mientras nuestras tiendas físicas son imparables, nuestra logística de última milla para repuestos y accesorios puede evolucionar para alinearse plenamente con la agilidad que hoy valoran nuestros clientes.

El problema es una brecha de oportunidad. Actualmente, dependemos en un 97% de la venta presencial porque nuestra promesa de entrega digital (que está pactada entre 1 y 5 días solo se cumple al 55% de los pedidos, y la pérdida del 35% de nuestros prospectos. Contamos con el inventario capilarizado en nuestras tiendas, pero no tenemos el "cerebro logístico" para integrarlo y despachar desde el punto más cercano al cliente. Esta desconexión nos obliga, en ocasiones, a gestionar expectativas sin datos reales, limitando nuestra conversión digital a un modesto 12%.

Buscamos un aliado visionario que nos ayude a implementar un modelo de "Ship-from-Store" disruptivo. Queremos transformar nuestras tiendas en centros de micro-fulfillment inteligentes que permitan entregar repuestos y vestuario en menos de 36 horas. Pero atención: en Yamaha, la velocidad nunca estará por encima de la vida. El reto es lograr esta eficiencia bajo un marco estricto de movilidad segura y sostenible, rechazando cualquier solución que incite a una conducción temeraria o ponga en riesgo la integridad de los transportadores.

Visualizamos un futuro donde Yamaha sea el referente absoluto en servicio posventa omnicanal. Imaginamos a un motociclista pidiendo un repuesto por WhatsApp y recibéndolo el mismo día con la tranquilidad de que su pedido fluyó de manera responsable y transparente. Habremos logrado que el canal digital supere el 25% de conversión, integrando perfectamente nuestras tiendas físicas con la agilidad del comercio electrónico. Si tu startup tiene la tecnología para orquestar una logística de última milla que priorice tanto la eficiencia como la seguridad vial, Incolmotos Yamaha es tu plataforma para revolucionar el sector.

Alcance:

Se buscan soluciones tecnológicas y operativas que permitan transformar la red de tiendas físicas de Incolmotos Yamaha en un ecosistema logístico omnicanal de alta eficiencia. El objetivo es implementar un modelo de "Ship-from-Store" que conecte el inventario de los puntos de venta con la demanda digital, garantizando una entrega ágil y una experiencia de usuario superior.

Las propuestas deberán abordar las siguientes dimensiones del desafío:

Tecnológica: Integración de los canales de venta digitales (E-commerce y WhatsApp) con la visibilidad de inventario en tiempo real de las tiendas físicas para una asignación inteligente de pedidos.

De Diseño e Infraestructura: Adaptación de los espacios de almacenamiento en tienda para convertirlos en centros de micro-fulfillment preparados para el despacho rápido.

Económica y de Alianzas: Estructuración de acuerdos con operadores de última milla que aseguren un costo logístico sostenible frente al ticket promedio del repuesto.

Humana e Institucional (Seguridad): Implementación de protocolos de entrega bajo un marco estricto de movilidad segura y sostenible, garantizando que la eficiencia operativa no comprometa la integridad de los transportadores ni las normas de tránsito.

Toda propuesta deberá demostrar su viabilidad para ser probada en un entorno controlado apoyado en el inventario de nuestro punto de venta directo, con un portafolio inicial de las 200-500 referencias de mayor rotación, asegurando trazabilidad total para el cliente final.

Lidera:

rutaⁿ
MEDELLÍN
CENTRO DE INNOVACIÓN Y NEGOCIOS

Opera:

estratek»