

**ALGO MARAVILLOSO
ESTÁ A PUNTO DE SUCEDERTE**

envialia



**ABRE TU
PROPIO
CENTRO DE
SERVICIO**



**SI ALGO PUEDE
SALIR BIEN,
SALDRÁ BIEN**

Queremos difundir al mercado
un esp@ritu de optimismo y lo
hacemos cada d@a con cada env@o.

330 Centros de Servicio
12 millones de env@os
M@s de 258 millones de facturaci3n



Envialia fue fundada en 2001 por varios empresarios del transporte, provenientes de diversas zonas de España, para unir a empresas, Servicios Centrales y Centros de Servicio a través de una red de 300 puntos en todo el territorio español. A lo largo de los años hemos tenido un crecimiento exponencial, llegando a ser en la actualidad un referente en el sector. En 2008, envialia inició la expansión de la marca en toda Portugal, llegando a la estructura actual de 30 Centros de Servicio.

El mundo en el que vivimos no para ni un momento. Algo que es válido hoy, ya no lo será mañana. Por ello, nos esforzamos constantemente en mejorar y eso es lo que nos hace diferentes.

En envialia nos encanta nuestro trabajo y eso se nota. Ponemos toda nuestra pasión en acortar tiempos y distancias, logrando hacer realidad los proyectos más difíciles. Lo hacemos porque sentimos que aportamos valor a la sociedad en la que vivimos. Y la diferencia se nota; y los demás lo notan.

**SI ESTÁS LEYENDO ESTO,
TE SOBRAN LOS MOTIVOS
PARA SONREÍR**

**CADA DÍA ES UN
REGALO,
INCLUSO EL LUNES**

01

SOMOS
EXIGENTES
CON NOSOTROS MISMOS

Contamos con uno de los ratios más bajos de incidencias gracias a un estricto control de calidad en todos los envíos que realizamos. Nuestros clientes lo saben y son nuestro mejor aval.

02

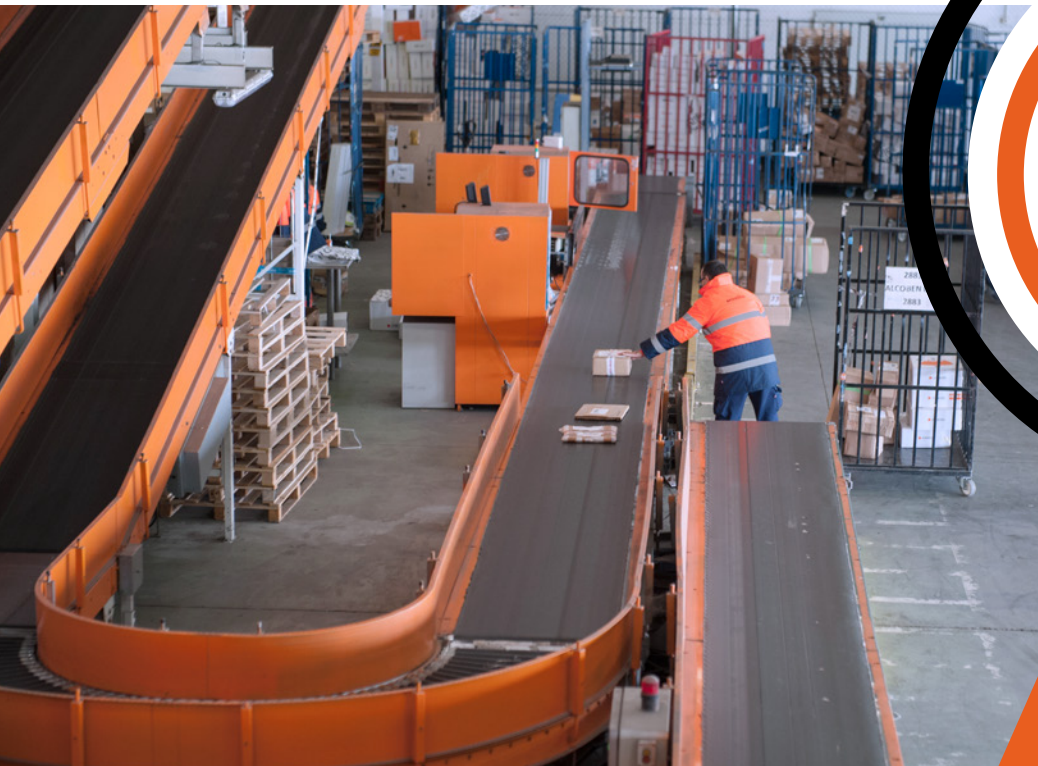
SER
MEJORES
CADA DÍA,
NUESTRA FILOSOFÍA

Parte importante de los beneficios los destinamos a inversión en avances I+D específicos de nuestro sector, mejorando así la calidad de nuestros servicios.

03

RENTABILIZAR
EL NEGOCIO DEL CLIENTE
A TRAVÉS DE UNA
PROPUESTA DE VALOR

Estamos orientados a los clientes finales, mejorando la experiencia de compra o relaciones entre empresas.



SECTOR DEL TRANSPORTE URGENTE

DESPUÉS DE LA TORMENTA, SIEMPRE, SIEMPRE, SIEMPRE SALE EL SOL

Desde nuestros inicios nuestro objetivo ha sido ser distintos. Nuestros sistemas de comunicación, las soluciones IT y los desarrollos tecnológicos que realizamos están específicamente diseñados para el sector del transporte urgente, buscando siempre la mejora continua en la experiencia del servicio, lo cual es uno de nuestros rasgos diferenciadores.

Nuestro sector está en continua evolución y, en los últimos años, ha experimentado una gran mejora después de unos años de crisis. Época que nos ha fortalecido, en la que hemos aprendido y nos ha permitido estar hoy por encima de la media en crecimiento del sector, siendo una de las compañías con mayor proyección en la actualidad.



Más de un
4 % de crecimiento
anual

Porcentaje que se espera alcanzar también en los próximos años.

Más de
4.000 millones
de euros de
facturación anual

Más de un
20 % de
crecimiento en
e-commerce en el
último año

Lo que se traduce en un aumento del volumen de trabajo en nuestro sector.

LUGAR Y HORARIOS DE ENLACE

**ESTE SERÁ
TU DÍA A DÍA**



A PRIMERA HORA, DE MARTES A SÁBADO.

Por la mañana se recoge en la plataforma la mercancía que llega de todos los CS para entregar en vuestra zona de explotación. Los lunes no tendréis que ir ya que las rutas nacionales llegan sábado y hasta lunes por la tarde no vuelven a salir.



MAÑANA (7:00 – 9:00).

La mercancía entra, se hace su lectura y se comunican las llegadas y salidas de los vehículos de ese día.

TARDE.

Por la tarde se recibe a los mensajeros para el cierre del día, se gestionan las incidencias y se documentan los envíos. La mercancía generada se ha de llevar al mismo sitio a la hora indicada, de lunes a viernes.



DURANTE EL DÍA.

La gestión principal se centra en supervisar e informar: los mensajeros se van a repartir y nos van comunicando todos los cambios a través del sistema.

Son las fases más importantes del día, ya que un buen inicio y un buen cierre es igual a garantía de control, buen servicio y buena comunicación al cliente. Evitemos problemas mayores y llamadas innecesarias. Se recomienda reforzar el Dpto. de tráfico y la gestión de incidencias para estas dos fases del día.



**PUEDES LLEGAR
TAN LEJOS COMO TE
PROPONGAS**

HACEMOS EQUIPO CONTIGO



envialia
PARA TI



EQUIPO HUMANO A TU DISPOSICIÓN

- Responsable de Desarrollo
- Responsable de Ventas
- Supervisor de Calidad
- Auditor de Calidad
- Departamentos Centrales: Sistemas, Calidad, Atención al cliente, Marketing, Operaciones, Financiero...

SOLUCIONES IT

Envialia dispone de seis opciones dirigidas a las empresas que quieren gestionar sus pedidos de forma automatizada, así como tener un control diario de sus solicitudes:

1. Seguimiento para abonados
2. App envialia
3. envialianet Web
4. envialianet Cliente
5. Módulos e-commerce
6. envialianet

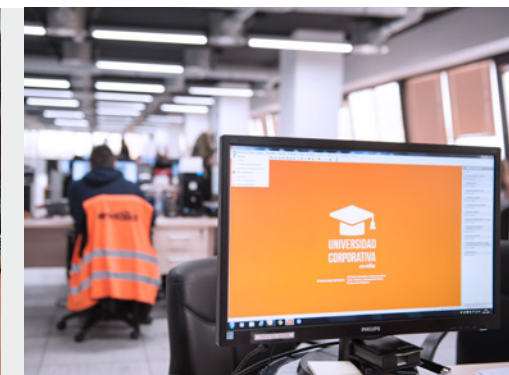
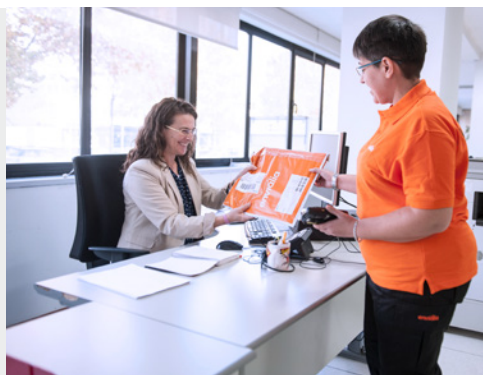
PLAN DE VENTAS

- Dotar a los departamentos comerciales de los Centros de Servicio de herramientas y soportes necesarios para la gestión comercial con sus clientes actuales y potenciales.
- Realizar un Plan de Acción al comercial del Centro de Servicio, para que pueda abordar su mercado.
- Asesorar y orientar de las ventajas competitivas de envialia y las oportunidades de los diferentes sectores.
- Se realizará un seguimiento a la evolución de los comerciales mediante un sistema de reporting basado en CRM.

UNIVERSIDAD CORPORATIVA envialia

Formación de mejora continua para:

- Mensajeros
- Comerciales
- Personal de oficina
- Tráfico
- Administración
- Gerencia



MÁS DE **150** VEHÍCULOS en STOCK

Pregunta por nuestras condiciones especiales para profesionales

CONCESIONARIO OFICIAL PEUGEOT
 Av. de Madrid, 30 • ALCALÁ DE HENARES / MADRID
 TEL. 91 882 06 43

COMERCIAL VEHÍCULOS NUEVOS
 DOLORES PERDIGÓN
 TEL. 630 081 427

COMERCIAL VEHÍCULOS DE OCASIÓN
 VÍCTOR FERNÁNDEZ
 TEL. 662 119 504

dr
 AUTO RALLYE

PEUGEOT



REQUISITOS

- 01 LOCAL
- 02 SISTEMAS
- 03 EQUIPO HUMANO
- 04 VEHÍCULOS
- 05 ECONÓMICOS

envialia es:



g Grupoingenia
 AGENCIA DE PUBLICIDAD ON/OFF
 917 944 660 grupo-ingenia.es

FABRICACIONES METÁLICAS
 CARROS Y CONTENEDORES DE ALMACENAJE Y DISTRIBUCIÓN
 ventas@carrospf.com
 93 587 13 40
 93 865 66 88
 www.carrospf.com

El Proyecto de Viabilidad debe incluir los siguientes bloques:



ESTRUCTURA DEL CENTRO SERVICIO

Donde se ha de tener en cuenta:

Recursos Humanos

Personal de tráfico
Personal de oficina
Repartidores
Comercial

Recursos Materiales

Instalaciones
Vehículos
Telecomunicaciones



PLAN ECONÓMICO

Incluyendo:

Capital Social

Resultados a 3 años

Líneas de Financiación



PLAN COMERCIAL

La viabilidad del negocio va muy ligada a la capacidad para generar ingresos, comercializando los servicios de envialia en el área de influencia. Se ha de elaborar un Plan Comercial en el que se debe analizar:

Estructura comercial

Potencial de la zona

Estrategia comercial



¿Qué esperamos de nuestros colaboradores?

Somos una empresa que opera en el sector del transporte y mensajería urgente especializados en e-commerce, logística y distribución. Pero, ante todo, **somos un gran equipo que trabaja con pasión**. Esa es la fuerza que nos mueve, permitiéndonos ir más allá, por la que nos adaptamos a los escenarios más adversos y a los retos más difíciles, saliendo siempre reforzados. Tenemos una gran vocación de servicio, creemos firmemente en la mejora continua de todos nuestros recursos. Y, sobre todo, sabemos que la clave es hacerlo juntos. Apoyándonos como equipo, aprovechando esas sinergias, logramos llegar a las metas más altas, pero sabemos que LO MEJOR ESTÁ AÚN POR LLEGAR y queremos que formes parte de envialia.

Nos gustaría seguir creciendo y, junto a ti, continuar dando lo mejor de nosotros para posicionarnos como la compañía de transporte urgente líder del sector, ofreciendo siempre el mejor servicio.



dinapaQ
Software para transporte urgente



Admin, Agencia, Cliente, Facturación, Movilidad, Web

Dinapaq es un **completo software modular** dirigido a empresas de **transporte urgente**, **agencias independientes** o **grupos**. Para su desarrollo se han aplicado las últimas tecnologías disponibles, que junto con nuestra experiencia en el sector dan como fruto el software **más completo del mercado**.



95 590 49 42
www.dinapaq.com





¿seguimos?

envialia



902 40 09 09



expansion@envialia.com



www.envialia.com