

Estimados señores,

El motivo de que nos pongamos en contacto con ustedes se debe a que estamos buscando personas o empresas, en distintas zonas de la península ibérica, que puedan estar interesadas en implantar una delegación comercial de logistia.com, con exclusividad geográfica.

Buscamos personas con ambición e inquietudes por introducirse en nuevos sectores y emprender nuevas experiencias empresariales de futuro.

No se precisa inversión en instalaciones ni personal de gestión, todos los servicios se proporcionan a los clientes desde la central, lo que se necesita es un departamento comercial contrastado a pie de calle que visite a las empresas y cierre las ventas, creando una cartera de clientes que empieza a generar ingresos continuos desde el primer día.

Para que se hagan una idea de las posibilidades que les estamos planteando, podemos hablar de que un comercial trabajando a pleno rendimiento podría estar generando unos ingresos de unos 60.000€ el primer año, 120.000€ el segundo año y 180.000€ el tercer año, a partir de ahí simplemente tendría que mantener su cartera de clientes.

Para que ustedes puedan valorar esta propuesta con el fin de tener un primer contacto, les detallamos brevemente nuestra actividad, nuestro posicionamiento y nuestro mercado objetivo.

La empresa.

Logistia.com es una empresa tecnológica constituida a principios del 2006, con sede en la ciudad de Vigo. Nuestra actividad se centra en ofrecer servicios y soluciones a los profesionales del transporte.

Nuestra actividad

Logistia.com es un centro de negocios dirigido a empresas y autónomos cuya actividad principal gira entorno al transporte de mercancías por carretera.

Nuestra misión es aumentar el volumen de negocio de nuestros clientes, minimizar las ineficiencias y mejorar su competitividad. Esto lo logramos mediante dos líneas de actuación.

1. La bolsa de cargas es el servicio estrella, consiste en una especie de tablón de anuncios virtual donde los usuarios pueden buscar y ofrecer todo tipo de cargas y camiones en tiempo real; con tan sólo introducir sus necesidades en el sistema, éste buscará la mejor solución dentro del mercado real, tanto

nacional como internacional. Es una perfecta herramienta comercial y de gestión que las empresas de transporte usan a diario, mediante ella reducen los viajes en vacío y obtienen nuevos clientes y colaboradores.

2. La otra línea de actuación va encaminada a la optimización de los costes de explotación de las empresas clientes. Mediante nuestro departamento de ahorro de costes se negocian con grandes corporaciones acuerdos que tienen como resultado mejores precios para nuestros clientes en los servicios o productos que mayores costes les suponen (Gasóleo, seguros, autopistas...)

Estas son las bases de nuestra actividad, y en estos momentos de crisis económica son más valorados que nunca ya que las empresas necesitan reducir al máximo las ineficiencias y conseguir nuevos clientes. Esto es lo que logistia.com les ofrece.

Posicionamiento

Tras nuestra salida al mercado hace 2 años nos hemos posicionado como la segunda empresa de referencia en el mercado Ibérico, superando a empresas con mayor antigüedad y experiencia debido entre otras cosas a que hemos logrado diferenciarnos y ofrecer servicios de mayor valor.

Entre otras ventajas que presenta nuestra empresa cabe destacar que tenemos la bolsa de cargas con mayor volumen de cargas internacionales que opera en España. Esto se debe fundamentalmente a que pertenecemos a Freight-in, la 1ª red europea de bolsas de cargas. Esta alianza está constituida por las 10 principales bolsas de cargas de distintos países europeos siendo Logistia.com la opción elegida en España y Portugal. Freight-in nace para poder ofrecer a sus clientes un canal de difusión global e instantáneo, un vínculo de unión con más de 30.000 empresas de transporte internacional.

Mercado objetivo

Logista.com dirige sus servicios a los profesionales del sector transporte.

- Transportistas autónomos.
- Empresas de transporte.
- Agencias de transporte.
- Operadores logísticos.
- Transitarios.

En España hay constituidas más de 140.000 empresas de transporte de mercancía por carretera, actualmente más de 10.000 ya están utilizando como herramienta habitual una bolsa de cargas, la gran mayoría ahora mismo no podrían prescindir de las bolsas de cargas para gestionar sus operaciones de tráfico y solucionar de forma instantánea sus problemas logísticos.

Estamos hablando de un sector que a lo largo de los años ha crecido de forma continua y que con el crecimiento de la economía continuará haciéndolo inevitablemente, el transporte de mercancías por carretera no tiene sustituto, por mucho que se hable de mejorar las vías marítimas o potenciar el transporte de mercancía por ferrocarril, no hay nada tan rápido, tan adaptado al cliente y tan directo como el transporte por carretera. Por otro lado, la presencia de las nuevas tecnologías y de Internet en la vida habitual de las personas y de las empresas, ha ido aumentando a pasos agigantados y más que lo hará en el futuro. Todo esto hace que nuestro negocio sea un negocio de futuro y logistia.com está perfectamente posicionado para estar en la cabeza del pelotón.