

FBL Fulfillment by Linio

¿Qué es el cumplimiento de pedidos?

El término "[cumplimiento de pedido](#)" se refiere a todas las actividades involucradas en el envío de productos a los clientes.

El proceso comienza con la recepción de envíos por parte de los proveedores, la clasificación de existencias, el inventario en estanterías para una selección y empaquetado eficientemente para su resguardo.

Luego, a medida que llegan los pedidos, los productos se seleccionan, se inspecciona su calidad y su precisión para ser empacados y etiquetados para su envío.

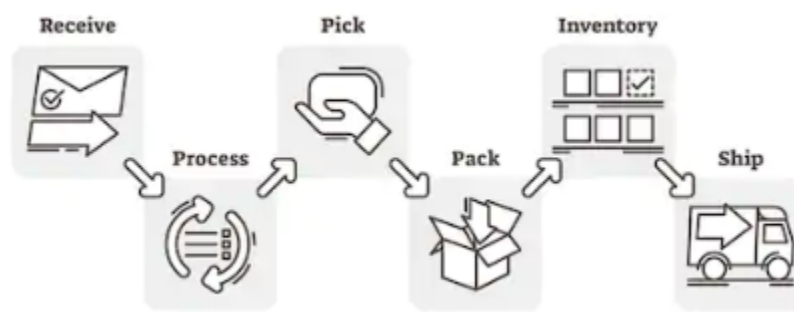
¿Cómo manejar el cumplimiento de pedido?

Las empresas nuevas y en crecimiento a menudo optan por externalizar el cumplimiento de pedidos o utilizar el envío directo. Mientras que otras más establecidas encuentran que tener operaciones internas proporciona más control y puede ayudarlas a ahorrar en costos de envío.

Cuatro ejemplos principales.

1) Cumplimiento interno de pedidos

Es cuando las empresas administran sus propias operaciones de almacén y envío, generalmente con sus propias instalaciones, equipos y personal. El cual es mejor para empresas establecidas o empresas que desean un control total sobre sus operaciones de extremo a extremo.



Ventajas

- **Práctico:** Permite conocer todos los inconvenientes de las operaciones de comercio electrónico.
- **Rentable:** Para las nuevas empresas que pueden administrar todo desde su casa, está es una forma extremadamente económica de cumplir con los pedidos.
- **Ofrece un control completo:** Puede supervisar personalmente todos los aspectos de su negocio.

Contras

- **Puede superar las operaciones en el hogar:** Si su negocio tiene un crecimiento repentino, puede verse abrumado y sin espacio.
- **Consume mucho tiempo:** Dedicar todo su tiempo a completar pedidos significa menos tiempo para los esfuerzos de marketing, la gestión de personas o el suministro de productos.
- **Difícil de reducir:** es fácil llenar un almacén en medio de un pico de ventas estacionales; sin embargo, cuando las ventas disminuyan, aún se quedará con un almacén lleno de productos.
- **Grandes costos iniciales:** si tiene un almacén lleno de productos, eso viene con un alto precio. Además, si esos productos no se venden, todavía está atrapado con ellos.

2) Buscar terceros para la entrega de pedidos

Las empresas pueden externalizar el proceso mediante el uso de terceros encargados de logística más grandes que ellos.

Las compañías de servicios de entrega se especializan en gestión de inventario, procesamiento de pedidos y envío. Por lo tanto, esta es una buena opción para las organizaciones que desean ahorrar tiempo al no manejar estas operaciones internamente.



Ventajas

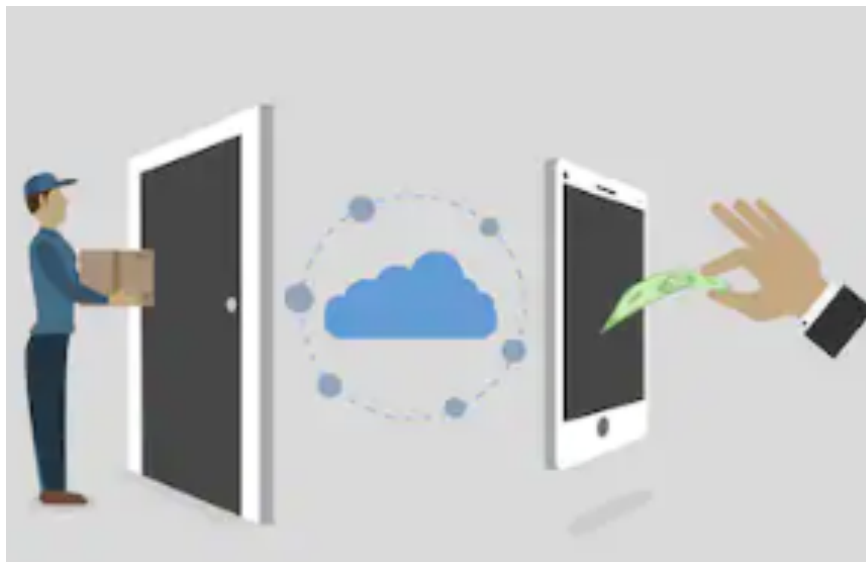
- **Libera tiempo:** El hecho de que otra persona se encargue de la entrega de sus pedidos, le libera una cantidad ridícula de tiempo para que pueda concentrarse en otros aspectos de su negocio.
- **Menores costos de envío:** La mayoría de los servicios tienen tarifas de envío por volumen con descuento que le salvarán de muchos gastos.
- **Entrega rápida:** Muchas compañías tienen múltiples almacenes en todo el país para garantizar una entrega rápida y tarifas bajas.
- **Flexibilidad de crecimiento:** El uso de un socio facilita el manejo de picos de ventas o ralentizaciones de manera rentable.

Contras

- **Menos control:** Cuando subcontratas, no estás supervisando directamente el proceso de entrega de los pedidos a los clientes.

3) Cumplir pedidos con envío directo

Con el envío directo, cada paso del proceso de envío es manejado por los proveedores los cuales envían los pedidos directamente a sus clientes y solo facturan por los productos que vende. El envío directo es una buena opción para las empresas de comercio electrónico de inicio o cualquier compañía en línea que no quiera comprar productos al por mayor por adelantado.



Ventajas

- **Sin costos de inventario por adelantado:** Cuando abandona los productos de envío, solo paga lo que compran los clientes, por lo que no hay pedidos al por mayor a granel ni sobrantes de productos sin vender.
- **Sin tarifas de almacén o almacenamiento:** El proveedor de envío directo almacena todos los productos hasta que se venden, por lo que no necesita un almacén.
- **Ahorra tiempo:** Tener a otra persona encargada de completar los pedidos le libera tiempo para que pueda concentrarse en otros aspectos del negocio.

Contras

- **Menos control:** Con el envío directo, no verá ninguna parte del pedido individual antes de que llegue al cliente
- **Márgenes de beneficio más pequeños:** El envío directo puede ser más costoso que obtener productos al por mayor a granel.

4) Solución de cumplimiento de pedido híbrido

Un enfoque híbrido para el cumplimiento de pedidos combina algunas o todas las opciones anteriores. Esta es una solución popular para las empresas en crecimiento porque ofrece mucha flexibilidad. Por ejemplo, puede usar el proceso interno para productos personalizados o artículos que deben ensamblarse, como cestas de regalo. Puede utilizar el envío por subcontrato para artículos no personalizados que son vendedores estables o para ayudar a administrar los picos de ventas estacionales sin expandir su almacén. Utilizar la distribución por medio directo para productos grandes, caros o comprados con poca frecuencia que no desea almacenar internamente.



Ventajas

- **Flexibilidad:** El uso de diferentes estrategias permite agregar productos o cambiar direcciones fácilmente.
- **Estratégico:** Un enfoque híbrido a menudo puede ser la solución de una buena entrega pedidos, el cual es más rentable si es estratégico sobre qué productos se cumplen en cada solución.

Contras

- **Muchas partes móviles:** Tener inventario distribuido en muchas ubicaciones diferentes no es ideal para algunas personas y puede ser difícil de administrar.
- **Consumir mucho tiempo:** Los pedidos de malabares a través de diferentes soluciones de cumplimiento también pueden llevar mucho tiempo.

Los negocios dedicados al *e-commerce*, en especial los que tienen un modelo *Marketplace*, deben asegurar a sus clientes que los productos lleguen en tiempo y forma hasta la puerta de su casa. Empresas con almacenes, como Linio, encuentran la forma de mejorar estos procesos para hacer la compra mucho más fácil, rápida y segura tanto para los *sellers* como para los clientes.

DE ESTA MANERA, NACE FULFILLMENT BY LINIO

Conocido por sus siglas FBL (Fulfillment by Linio) es el sistema que se usa para coordinar toda la logística de los envíos de los proveedores que deciden utilizar Linio.com cómo plataforma de ventas.

El proceso se constituye de la siguiente manera: los *sellers* entregan su producto, Linio lo guarda en bodega y es almacenado hasta que se recibe una orden de compra, cuando el orden se procesa, el producto se empaqueta y se envía a ruta.



Gracias por visitar este Libro Electrónico

Puedes leer la versión completa de este libro electrónico en diferentes formatos:

- HTML(Gratis / Disponible a todos los usuarios)
- PDF / TXT(Disponible a miembros V.I.P. Los miembros con una membresía básica pueden acceder hasta 5 libros electrónicos en formato PDF/TXT durante el mes.)
- Epub y Mobipocket (Exclusivos para miembros V.I.P.)

Para descargar este libro completo, tan solo seleccione el formato deseado, abajo:

