



La imparable evolución del transporte urgente

YVES DELMAS

Presidente de SEUR



El nacimiento de SEUR, hace más de 70 años, supuso los orígenes del transporte urgente como un nuevo sector empresarial en España. Una actividad que transformó la forma de gestionar la logística y el movimiento de mercancías, aportando una contribución considerable a las empresas y a su propio desarrollo económico. Para muchas compa-

ñías, la llegada de SEUR fue una auténtica revolución porque implicó la posibilidad de centralizar sus actividades en una sola sede, suprimiendo así delegaciones y almacenes que acumulaban mercancías en depósito.

El modo en el que se desarrollan los negocios, y el mundo en general, ha cambiado radicalmente desde que SEUR comenzó su actividad. La globalización, el desarrollo de las nuevas tecnologías y el nuevo rol que juega el consumidor exigen una sólida estrategia de innovación para hacer frente a los nuevos y cambiantes retos del mercado.

Invertir en tecnología ha sido, es, y será, pieza clave para cualquier empresa y el sector logístico, y SEUR en particular, supo entenderlo así hace años. Vivimos en un entorno cada vez más digital y que no solo ha supuesto un cambio de paradigma en el mundo del comercio, sino que

ha transformado nuestros hábitos como consumidores y la forma de comprar. El e-Commerce y la internacionalización son conceptos que no existían cuando SEUR comenzó a operar en España, pero que actualmente se han convertido en piezas clave de su actividad.

Conocer las demandas del cliente e ir un paso por delante son las únicas opciones para responder con éxito y mejorar la satisfacción del usuario, que es cada vez más exigente y quiere disfrutar de sus compras online en un tiempo récord. El reto radica en desarrollar soluciones que permitan reducir los tiempos de entrega, y SEUR –que realiza más de 13 millones de entregas domiciliarias– tiene el pulso en tiempo real de lo que los compradores demandan. La clave es una visión cliente-céntrica que impregne cada proceso de la compañía y que consiga traducir la escucha activa en soluciones que mejoren la experiencia del consumidor. Gracias a este enfoque, SEUR ha desarrollado una oferta de soluciones e-Commerce 365°, logrando que el e-consumer pueda aprovechar de uno de los mayores beneficios de la compra física, disfrutar de lo adquirido de forma inmediata y durante todos los días de la semana.

Un contexto en constante evolución en el que la omnicanalidad, la mayor penetración de los dispositivos móviles y la desaparición de las fronteras físicas construyen un nuevo escenario, en el que nos impulsan y motivan a continuar avanzando y aprovechando las oportunidades que nos brinda el mercado.