

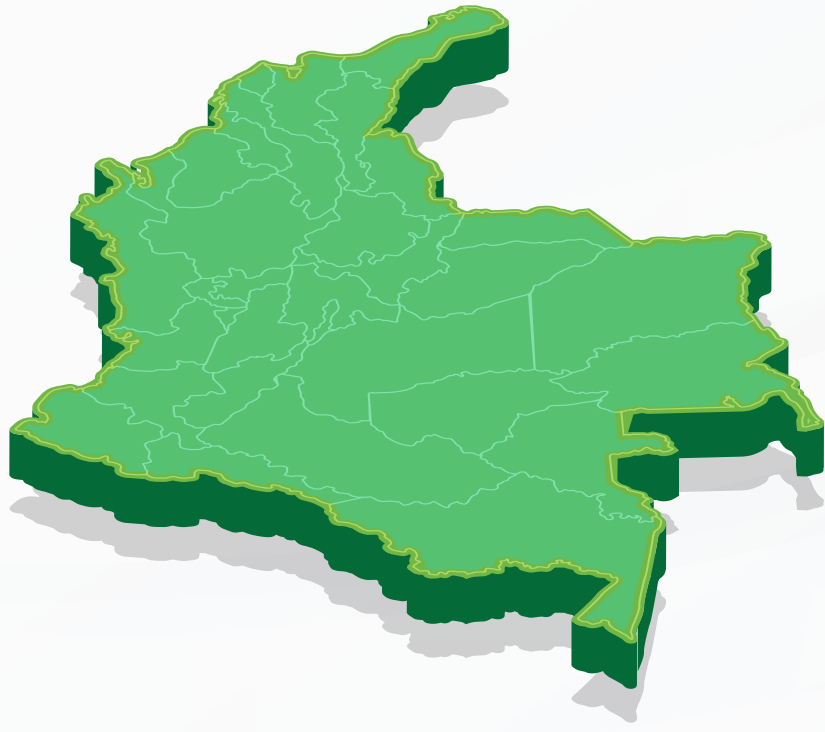
EL ALIADO ESTRATÉGICO
PARA TU NEGOCIO



servientrega
Mundo de Soluciones



El aliado estratégico para tu negocio



99%

Cubrimiento del territorio nacional

MÁS DE **300.000** MTS
EN PLATAFORMA DE LOGÍSTICA



1096 Cabeceras municipales en Colombia



55%

TOP OF MIND como líder de la categoría

40 Años

Trayectoria en el mercado



MÁS DE 12.000 colaboradores



Más de 4.100 centros de soluciones a nivel nacional

MÁS DE 
3.000
VEHÍCULOS



Presencia física en **5** países

Premios y reconocimiento



Premio Nacional a la Excelencia
Innovación y Gestión



Exaltación por la Certificación
en Seguridad de la Información



Premio Emprendedor del año
Ernst & Young



Exaltación como Empresa Multilatina
Foro Mundial Económico-Panamá



Premio Innovación Abierta



Certificación Excelencia Ambiental
de la Secretaría Distrital de Ambiente



Circular de oferta Servientrega soluciones retail



La llave de su negocio

Servientrega abre las puertas a la creación y desarrollo de nuevos negocios. Si usted está interesado en trabajar con nuestra Compañía, a continuación relacionamos el proceso e información para comenzar una alianza con **Servientrega S.A.**

¿Qué es un Centro de Soluciones?

Es un local aprobado por Servientrega para la atención y venta de soluciones en cada una de las líneas del portafolio de productos y servicios, el cual es otorgado a un tercero, persona natural o jurídica a través de un contrato para que actúe como representante comercial.

Un centro de soluciones Servientrega es un excelente negocio porque le ofrece:

- Rentabilidad.
- Independencia económica.
- Posibilidad de implementar otros servicios en su local.
- Retorno de la inversión inicial.
- Comercializar los servicios o productos de las Empresas Aliadas: Efecty, Global Management, Totalseguros y Servientrega Internacional

Tipos de Centros de Soluciones:

- 1 Centro de Soluciones indirecto - CDSI (Población, corregimiento, vereda, municipio, inspección, etc.), ubicado en poblaciones intermedias cuya función está orientada a prestar un servicio y a desarrollar el proceso logístico para la distribución de los envíos que vienen del resto del país hacia la localidad. Dicha operación no cubre la entrega rural.
- 2 Centro de Soluciones indirecto - CDSI (urbano), ubicado dentro del perímetro urbano de las principales ciudades del país, su función está encaminada única y exclusivamente para comercializar el portafolio de productos y servicios autorizados de Servientrega y empresas aliadas (Canal de venta).

¿Qué productos y servicios ofrece un CDSI?

- Documento unitario nacional
- Documento urbano masivo
- Mercancía Premier
- Mercancía Premier Múltiples piezas
- Contraentrega Ecommerce
- Tula de Seguridad
- Sobreporte, Cajaporte, Avisos Judiciales
- Empaque y embalaje
- Micromercadeo (Apoyo Promocional y Respuesta pagada)
- Efecty (pago, giros, recargas, recaudos, corresponsal bancario)
- Servientrega World Wide (envíos internacionales)
- Global Management
- Múltiples tiempos de Entrega

Soluciones Integrales



¿Cuál es el margen de utilidad neta del Centro de Soluciones indirecto?

Contraprestación

Si es un Centro de Soluciones urbano, Servientrega participa un porcentaje (18%) del total de la venta por concepto de razones de orden tributario y legal al Empresario Satélite, como resultado de la comercialización de los productos y servicios.

Si es un Centro de Soluciones de una población, que además de comercializar se responsabiliza por la distribución, la comisión establecida varía de acuerdo con las características propias de la zona y de las necesidades logísticas. El costo del operativo a otras poblaciones cercanas incluyendo ciudades principales, será asumido por el empresario, y la contraprestación es determinada por un modelo de pago por productividad.

Beneficios para el Empresario Satélite

- Concepto probado y exitoso a nivel nacional e internacional.
- Beneficio económico adicional al percibido por el negocio que comparta.
- Experiencia y know how comercial del empresario (marca registrada).
- Entrenamiento en la oficina principal de Servientrega o directamente en el CDSI
- Asesoría tecnológica, Comercial, logística, administrativa, promocional y publicitaria
- Implementación del software y mantenimiento permanente.
- Alto nivel de tráfico en los Centros de Soluciones



¿Se debe cancelar una prima por el derecho a tener un CDSI?

Cuando el CDSI es nuevo se cancela un uso de marca por el aviso (derecho de comercializar la marca), su pago será una sola vez, mientras se encuentre vigente el contrato.

Si el CDSI es urbano y ya está acreditado (cesión de contrato), se cancela lo correspondiente al 40% del valor de facturación promedio de los tres (3) últimos meses, una sola vez su pago mientras se encuentra vigente el contrato.

¿Se puede desarrollar otra actividad en el CDSI?

El Centro de soluciones debe ser compartido con negocios que puedan tener afinidad con nuestra actividad Ejemplos:

El negocio afín debe tener mínimo 3 meses de antigüedad de registro en cámara de comercio



- Agencia de TV por Cable
- Agencias de Viajes
- Café Internet o Cabinas Telefónicas
- Centro de venta de tecnología y accesorios
- Centros Industriales
- Estaciones de Servicio
- Hoteles
- Librerías
- Oficinas de elaboración de planos, asesorías (tránsito, contables, jurídicas, seguros, viajes) y demás oficinas formales
- Papelería, centro de copiado, agencias de diseño
- Universidades

Solo en ubicaciones estratégicas se aprueba con los siguientes negocios (con políticas mínimas de IVC y espacio destinado para nuestro CDSI)



- Almacén de electrodomésticos
- Bisutería
- Concesionarios de automóviles
- Distribuidores de productos de Belleza
- Droguería
- Ferreterías
- Minimercados autoservicios
- Miscelánea, perfumería y juguetería
- Pañaleras
- Parqueaderos
- Piñatería
- Redes como: Dollarcity, Farmatodo, Decathlon, etc.
- Tiendas de artículos para mascotas
- Tiendas naturistas y de productos nutricionales
- Venta de productos de bioseguridad

¿Qué espacio se necesita para la apertura de un CDSI?

Requiere de un área de mínimo 15 metros cuadrados en el interior de su negocio. Puede estar ubicado en cualquier Centro Comercial o en el entorno de espacios industriales, comerciales y residenciales, un espacio de alta circulación peatonal y vehicular en donde su ubicación tenga potencial suficiente para un negocio productivo.

Nota: En poblaciones donde no tenemos cubrimiento se evalúa un área m² menor.

¿Cuántas personas se necesitan para atender un CDSI?

Para operar nuestro Centro de Soluciones se requiere necesariamente una persona con conocimientos administrativos y comerciales básicos en el manejo de los Productos y Servicios que ofrece la organización. El personal de acción lo determina el volumen de envíos movilizados en el área de influencia asignada.

¿Cuál es el costo de entrenamiento del personal?

Una vez se aprueba el CDSI se tiene en promedio 45 días de plazo para el proceso de apertura que incluye adecuación del local, instalación de aviso y capacitación.

La capacitación no tiene costo, se genera desde cada regional con las herramientas disponibles.

¿Qué tipo de contrato se firma cuando se asigna un cdsi y qué vigencia tiene?

Cuando se aprueba el Centro de Soluciones, se firma un contrato de operación de transporte y mensajería Expresa y la duración del contrato es de un (1) año, a partir del momento de la firma, renovable automáticamente a un año, sin repetir el canon inicial por la renovación.

¿Cuál debe ser el horario en el CDSI?

Nuestro CDSI debe tener horario flexible ya que somos un mundo de soluciones, lunes a viernes 8:00 a. m. 6:00 p. m. jornada continua y el sábado 9:00 a. m. a 12:00 p. m, sin embargo, si el Empresario Satélite en su defecto desea prestar sus servicios fuera de este horario debe realizar la solicitud previamente para aprobación del Proceso Logístico quién se encarga de la recolección de mercancía en los CDSI.

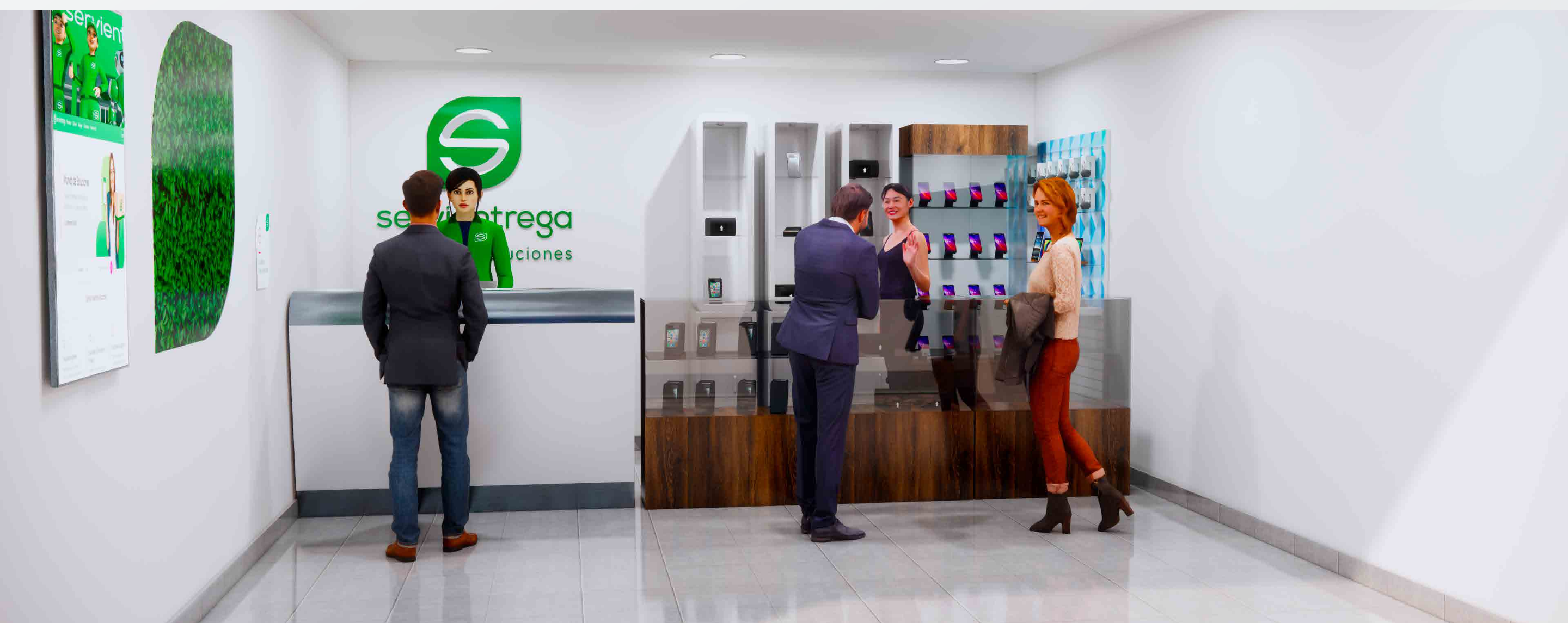
¿Como puedo garantizar el éxito de un Centro de Soluciones indirecto?

La ubicación estratégica del local:

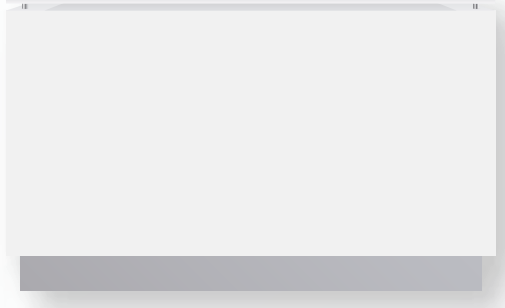
- Formulación de estrategias de comercialización dentro de la zona de influencia de su Centro de Soluciones.
- Una excelente atención al cliente con pleno conocimiento del portafolio de soluciones, destinos y tarifas.
- Excelente imagen visual corporativa.
- Instalaciones en perfecto estado.
- Fidelización de cliente
- Servicio a domicilio.

¿Cuál es el tiempo de retorno de la inversión?

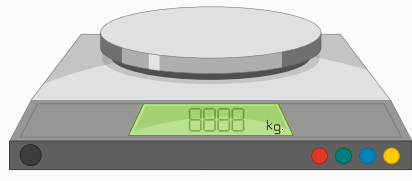
Entre el mes diez (10) y catorce (14) se estima el retorno de capital completo, siempre y cuando se cumplan con los estándares de ventas exigidas por el mercado, para lo cual se asigna un presupuesto anual.



¿Cuál es la inversión?



Módulo



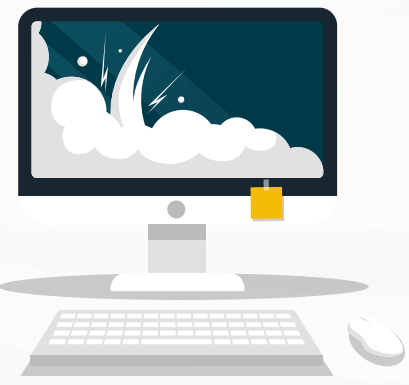
Báscula



Impresora laser



Aviso



Computador



Estiba

Este valor aproximadamente es de \$3.500.000 a \$17.000.000 dependiendo el tamaño del local y ubicación geográfica


Mobiliario:

- Equipo de cómputo con sus respectivas licencias de Windows 10, a 64 bits únicamente o versiones superiores.
- Procesador Core i3 o superior
- Memoria RAM de mínimo 8 GB o superior.
- Disco duro de 500 GB o 1tera, Velocidad Internet Mínimo 6 MB (asegurando Servicio con el proveedor)
- Monitor y teclado.
- Impresora de Laser.
- Báscula electrónica de 150 kilos
- Aviso en panaflex y señalética
- Línea telefónica
- Módulo de atención
- Material de empaque y embalaje
- Cartelera Corporativa
- Cámaras
- Botiquín
- Extintor
- Estiba

Servientrega también cuenta con un modelo de negocio ligero; el cual se puede integrar estratégicamente dentro de un establecimiento comercial como grandes superficies o locales con espacio reducido; el valor del uso de marca es \$3.500.000 incluye:

- Estante con aviso (almacenaje pequeños paquetes)
- Equipo de cómputo (o puede trabajar con un celular e impresora portátil)
- Impresora de laser
- Báscula



 Documentos de apertura CDSI (Empresario)	Empresario		Codeudor
	PN	PJ	PN
Certificado cámara de comercio	X	X	
RUT	X	X	
Certificado de Libertad y tradición	X	X	N1
Comprobante Pago Impuesto Predial del bien presentado	X	X	N2
Soportes Financieros y/o los 3 últimos desprendibles de pago (si es empleado)	X		X
Fotocopia de cédula de Ciudadanía	X	X	X
Balance general y estados de resultados del último periodo fiscal		X	
Registro Fotográfico (5 fotos a color)	X	X	
Póliza de salarios y prestaciones	X	X	
Certificación Bancaria	X	X	
Consignación pago por derecho uso de la marca	X	X	
Paz y salvo según resultado consulta en centrales de riesgo (si aplica)	X	X	
Otros estados financieros adicionales (opcional)			
Certificado de Tradición	N1	N1	
Declaración de renta	N2	N2	

1 El primer paso es comunicarse con la línea S: 7700200 o al WhatsApp 3153993910 opción 4 / 4 y confirmar los siguientes datos:

- Dirección y Ciudad
- Tipo de negocio que tiene
- Cuenta con cámara de comercio y RUT (con mínimo 3 meses de antigüedad)
- Disponibilidad para realizar inversión en mobiliario
- Dos fotos del local (1 interna y 1 externa)



servientrega
Mundo de Soluciones

