

HEMOS OPTIMIZADO RUTAS Y LOGRADO UNA CONDUCCIÓN MÁS RESPONSABLE

José Miguez, CEO de Dislo



LA VOZ DEL CLIENTE

Empresa de
distribución de
productos refrigerados

La compañía

Dislo es una compañía dedicada a la logística y distribución de productos refrigerados, así como de su reposición en los puntos de venta. Cuenta con un total de 80 trabajadores, que dan cobertura a toda la geografía española.

Hoy en día dispone de una flota de vehículos compuesta por 18 camiones rígidos, de entre 8 y 26 toneladas, 2 furgonetas y 6 vehículos comerciales, que utiliza su equipo de ventas, dos de ellos electrificados.

Excelencia en el servicio
al cliente mediante la
optimización de rutas

El reto

Como empresa de distribución, Dislo precisaba asegurar que sus productos llegaban a su destino en el tiempo estipulado, especialmente tratándose de mercancía refrigerada, que requiere unas condiciones de conservación establecidas.

La compañía quería reducir los tiempos de entrega, en su afán de perseguir la excelencia en el servicio al cliente. Consecuentemente, se planteó la necesidad de hacer un seguimiento de sus rutas por geoposición. De esta forma, podrían superponer los viajes que hacían sus conductores con el fin de comparar quién recorría menos kilómetros y optimizar así los itinerarios.

Por último, Dislo se propuso disminuir sus emisiones de CO₂ al medio ambiente, fomentando un estilo de conducción más responsable y ecológico entre sus trabajadores.

Gamificación para mejorar
el estilo de conducción

La solución

Hace años que la compañía trabaja con Webfleet Solutions, cuya solución se ha implantado en la flota principal con la ayuda de Abelcom, partner que se encarga del soporte técnico, consultas y relación con el cliente.



LA VOZ DEL CLIENTE

Mejorado la seguridad, la planificación, el servicio al cliente y la trazabilidad de la cadena de frío

Dislo ha reducido los excesos de velocidad a la mitad

Perfectamente integrado con las herramientas de CRM y ERP de Dislo

Durante este tiempo, Dislo afirma haber mejorado la seguridad, la planificación, el servicio al cliente y la trazabilidad de la cadena de frío. Además, ha disminuido la huella de carbono, gracias a la optimización de rutas y una conducción más responsable.

“Desde el primer momento queríamos saber quién era nuestro mejor conductor, por una parte desde el punto de vista ecológico; por otro, desde el económico, analizando el rendimiento de las paradas de la distribución” comenta José Miguez, CEO de la compañía.

Para ello se ha puesto en marcha una técnica de gamificación, que hace que obtener resultados sea como un juego. “Todos los días analizamos el consumo y las emisiones, con el fin de monitorizar el estilo de conducción de nuestros chóferes. Nos basamos en la mejora continua y valoramos que la persona haya intentado hacer su trabajo lo mejor posible”.

Tras la implantación de un carnet virtual, Dislo ha reducido los excesos de velocidad a la mitad, lo que ha mejorado la seguridad y ha disminuido a mínimos las sanciones que llegan a la compañía. “En una empresa que factura más de 2 millones de euros y que recorre 536.000 kilómetros al año, pagamos como máximo 1.100 o 1.200 euros de multas, una cantidad mucho menor de lo que cabría esperar para el sector, y nos ilusiona que algún día podamos exportar nuestros sistemas de gamificación tanto para aspectos mediambientales como de seguridad vial”.

La plataforma de Webfleet Solutions se ha integrado perfectamente con las herramientas de CRM y ERP de Dislo, lo que les ha permitido gestionar de forma visual sus puntos de venta, al posicionar en el mapa no solo los vehículos, sino también los clientes.

Otro beneficio que ha podido constatar la compañía es la ayuda a la hora de demostrar el cumplimiento normativo de tiempos de conducción y descanso, frente a la información inexacta que proporcionaba el tacógrafo digital con la “regla del minuto”.

Hoy en día, Dislo se muestra entusiasmado con la solución. “Estoy tan satisfecho con Webfleet Solutions que no recuerdo ver otra marca, y cuando he ido a algún evento y aparecía otro fabricante siempre he seguido pensando que tenía el mejor producto ya contratado”, finaliza José Miguez.