



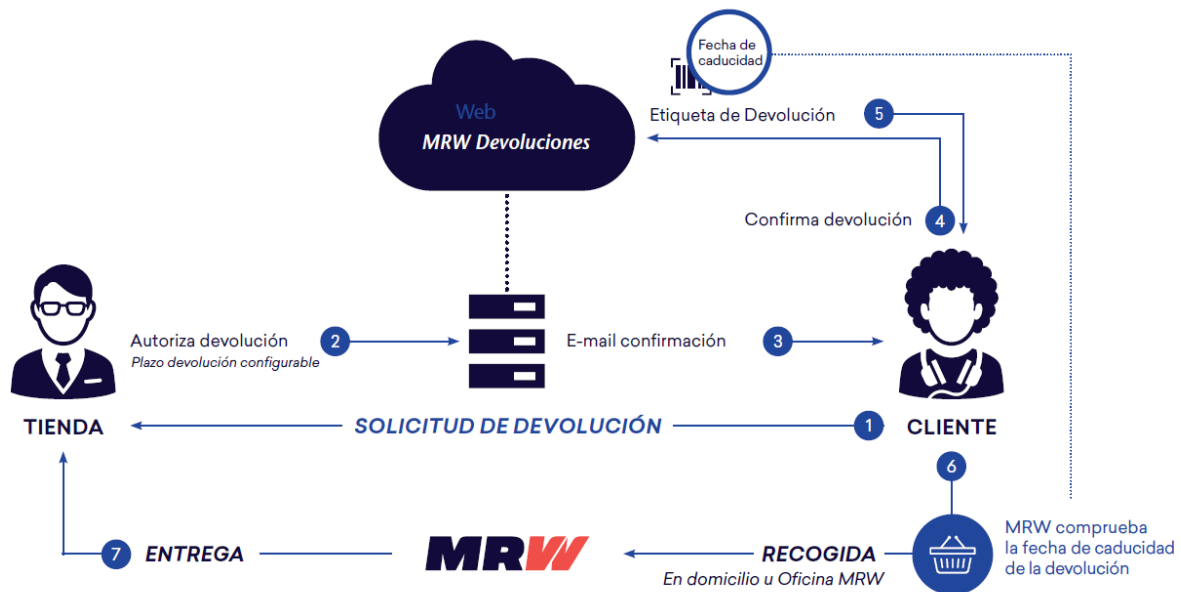
MRW presenta *MRW Devoluciones* en eShow Barcelona

- MRW contará con su propio stand en este evento internacional sobre ecommerce que se celebra en el pabellón 8 de Fira de Barcelona los días 11 y 12 de abril
- La empresa de transporte urgente ofrecerá una ponencia sobre “Gestión de devoluciones: ¿Cómo ofrecer una mejor experiencia a tus clientes?”
- En su apuesta por estar a la vanguardia, MRW destaca la importancia de ofrecer un servicio adaptado al comercio electrónico

Barcelona, 27 de marzo de 2018.- MRW presenta su nueva solución **MRW Devoluciones** en una nueva edición de **eShow Barcelona** que se celebrará los días **11 y 12 de abril** en el pabellón número 8 de Fira de Barcelona. Este 2018, el crecimiento del comercio electrónico en España se prevé entre el 11 y el 12% y la tendencia se centra en mejorar la experiencia de compra del cliente. Un punto clave y sensible del proceso es la gestión de devoluciones en el que la mensajería es un actor clave para que el servicio sea eficiente y cumpla las expectativas del cliente evitando sobrecostes. En esta línea, MRW sigue innovando para mantenerse a la vanguardia.



La nueva solución **MRW Devoluciones** da todo tipo de facilidades a los compradores online y se apoya en cuatro pilares clave: **control de fechas**, una vez afectado el desistimiento por parte del comprador se abre el plazo de devolución, se generan alertas y notificaciones de los días que faltan para su vencimiento; **autonomía**, el cliente puede hacer la devolución de forma autónoma online; **direcciones de devolución**, se identifica claramente la dirección e incluso se facilita una etiqueta de devolución ya preparada; **información**, los clientes son informados del estado de la devolución.



Desde el stand número 8, la compañía acercará a los profesionales del ecommerce esta novedad pero también otras soluciones de entrega a domicilio diseñadas con el objetivo de mejorar la experiencia de la compra online. Con *MRW Devoluciones*, la empresa de envío urgente ratifica su liderazgo en el sector, así como su experiencia de empresa pionera en ecommerce, siendo partner logístico de referencia al ofrecerles a las tiendas online la mayor variedad de soluciones para sus entregas. MRW destaca por ser los últimos en recoger y los primeros en entregar debido a la mayor capilaridad de oficinas en la península, donde el 90% de la población puede encontrar su oficina [MRW](#) a menos de 5 km.

Esta presencia se complementará con una **ponencia de Guillermo Marcos, Director de Marketing y Comunicación de MRW**, sobre "Gestión de devoluciones: ¿cómo ofrecer una mejor experiencia en las devoluciones a tus clientes?". Las devoluciones en el comercio electrónico son una tendencia claramente al alza: a más compras, más devoluciones. Con su ponencia, Marcos profundizará en las distintas soluciones que facilita al vendedor y al cliente la gestión de la devolución de forma fácil y rápida. El servicio especializado de recogida garantiza dos aspectos claves: trazabilidad de los envíos y flexibilidad; el cliente podrá decidir si el mensajero recoge la devolución en su domicilio o él mismo la deposita en cualquiera de las oficinas de MRW. La ponencia tendrá lugar el miércoles **11 de abril a las 13:15 horas en el Auditorio eLogistics**.

eShow, se ha convertido en la mayor feria de ecommerce y marketing digital de España con más de 250 speakers, 160 expositores, una gran variedad de actividades paralelas y 13.218 visitantes profesionales.

Acerca de MRW.- <http://www.mrw.es>

El Grupo MRW nace en 1977. De capital 100% nacional y con una facturación anual de 1.000 millones de euros en todo su perímetro. Es la marca de transporte urgente para envíos nacionales e internacionales con mayor implantación, más de 10.000 personas están vinculadas a la marca en más de 550 franquicias y 49 plataformas logísticas en Andorra, España, Gibraltar y Portugal. El Grupo realiza una media de 62 millones de envíos anuales, aportando soluciones de negocio concretas para todo tipo de empresas y particulares. MRW ha sido pionera en la implantación del e-Commerce y se ha convertido en especialista del sector, así como de satisfacer la demanda de los clientes particulares creando el servicio yatelollevo.com. Valores diferenciales de MRW son Compromiso, Eficiencia, Transparencia, Innovación y el perfeccionamiento, día a día, de la calidad del servicio.



Para más información:

Ana Romero

Tech Sales Comunicación - Gabinete de Prensa

665 02 92 56 – 93 303 22 70

ana@techsalesgroup.es