



MRW celebra su 40 aniversario en eShow Madrid 2017

- MRW contará con su propio stand en este evento internacional sobre ecommerce que se celebra en IFEMA los días 25 y 26 de octubre
- La empresa de mensajería ofrecerá una ponencia sobre “Gestión de devoluciones ecommerce: clave para mejorar la experiencia del cliente”
- En su apuesta por estar a la vanguardia, MRW destaca la importancia de ofrecer un servicio adaptado al comercio electrónico

Barcelona, 18 de octubre de 2017.-

En 2018, el crecimiento de comercio electrónico en España se ubicará entre el 11 y el 12%. La tendencia del **ecommerce** se dirige a mejorar la experiencia de compra del cliente. En la venta online de productos, juega un papel muy importante la **gestión de devoluciones** convirtiéndose

en un punto clave y sensible del proceso. En esta línea, el sector de la mensajería sigue invirtiendo en I+D para ofrecer nuevas soluciones que faciliten a los usuarios el momento de la devolución.



El crecimiento de las ventas online ha obligado a las empresas de transporte a adaptarse y mantenerse constantemente a la vanguardia de la innovación para ofrecer nuevas soluciones a las tiendas online y poder ser un eslabón clave de su cadena de valor. Como pieza importante de la experiencia de compra, **MRW** estará presente un año más en la feria **eShow Madrid** que se celebra los próximos días **25 y 26 de octubre en IFEMA**.

Con el objetivo de explicar las distintas posibilidades que tienen los comercios online, Alfonso Ruiz, Director Regional de la Zona Centro de MRW, ofrecerá una conferencia sobre la “**Gestión**

de devoluciones eCommerce: clave para mejorar la experiencia del cliente”. Las devoluciones en el comercio electrónico son una tendencia claramente al alza: a más compras, más devoluciones. Con su [ponencia](#), Ruiz profundizará en las distintas soluciones que facilita al usuario la gestión de la devolución de una compra online mediante un servicio de recogida especializado que garantiza dos aspectos claves: trazabilidad de los envíos y flexibilidad. La ponencia tendrá lugar el **miércoles 25 de octubre de 12:25 a 13:05 en el Auditorio Digital Innovation Lab.**

Las empresas logísticas buscan nuevas soluciones para mejorar la experiencia de compra de los clientes. En MRW están convencidos de que el conocimiento del mercado y la alta capilaridad que tienen en el territorio son clave para la última milla. Además, precisamente es en esta parte del proceso donde se apuesta por una movilidad sostenible, principalmente a través de **vehículos eléctricos**. La incorporación de estos medios de transporte en las flotas de reparto supone un valor añadido ya que **reducen las emisiones, la contaminación acústica y los costes**, tanto de consumo como de mantenimiento.

Con esta participación en eShow, MRW ratifica su liderazgo en el sector así como su experiencia de empresa pionera en ecommerce, contando con la confianza de **más de 15.000 clientes online** y siendo partner logístico de referencia al ofrecerles la mayor variedad de soluciones para sus entregas, siendo 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.

eShow es considerado el evento de referencia al reunir a los proveedores líderes con los principales clientes del sector y tiene ediciones, además de en Barcelona, en Miami, Bogotá y México D.F.

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

El Grupo MRW nace en 1977. De capital 100% nacional. 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 47 plataformas logísticas en Andorra, España, Gibraltar y Portugal. El Grupo realiza una media de 45 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

Laura Renom

Departamento de Comunicación MRW

932 60 98 00

prensaMRW@mrw.es