



MRW lleva su solución *MRW Devoluciones* a eShow Madrid

- La media de devoluciones en compras online se eleva al 24%, una cifra que aumenta al ritmo del crecimiento de ventas
- MRW contará con su propio stand en este evento sobre ecommerce que se celebra en el pabellón 7 de IFEMA los días 26 y 27 de septiembre
- La empresa de transporte urgente ofrecerá dos ponencias; “Convierte los marketplaces en sus aliados” y “La importancia de las devoluciones en ecommerce: clave para mejorar la experiencia de compra del cliente”

Barcelona, 20 de septiembre de 2018.- MRW lleva su solución **MRW Devoluciones** a la nueva edición de **eShow Madrid** que se celebrará los días **26 y 27 de septiembre** en el pabellón número 6 de IFEMA. Actualmente, la media de las devoluciones en las compras online es del 24%. Con esta solución de logística inversa MRW quiere ofrecer facilidades a las ecommerce y sus clientes poniendo a su disposición una plataforma 100% online, con información actualizada sobre el estado de las devoluciones, con la posibilidad de crear preavisos que ayudan a la gestión propia de las mismas y de exportar y filtrar datos incluso creando informes sobre devoluciones por campaña.



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. *MRW Devoluciones* 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; **información**, los clientes son informados del estado de la devolución.

Desde el stand número 7, MRW 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. MRW destaca por ser los últimos en recoger y los primeros en entregar debido a tener 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 en eShow Madrid se complementará con **dos ponencias: Santiago Paz, Consultor de Dos Espacios Internet Consulting** (partner de MRW para desarrollo web), impartirá el seminario "[Convierte los marketplaces en sus aliados](#)" el miércoles 26 de septiembre de 12:45 a 13:15 en el Auditorio 1. **Guillermo Marcos, Director de Marketing y Comunicación de MRW**, ofrecerá el seminario "[La importancia de las devoluciones en ecommerce: clave para mejorar la experiencia de compra del cliente](#)" el jueves 27 de 12:45 a 13:00 h en el Auditorio 2.

eShow se ha convertido en la mayor feria de eCommerce y Marketing Digital de España con más de 12.000 profesionales, 250 speakers y 150 expositores y una gran variedad de actividades paralelas.

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 56 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. 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