

# LA LOGÍSTICA DE LA MOVILIDAD COTIDIANA

O cómo intentar aprovechar nuestra capacidad logística, de experiencia con el sector profesional y de venta online, para comercializar nuestro portaequipajes TowBox V3 y, por extensión, todas nuestras soluciones de transporte, dirigiéndonos al público final.



# 1 ENGANCHES ARAGÓN

## .TOWCAR



Enganches Aragón fabrica enganches y kits eléctricos de automoción para todo tipo de turismos y vehículos comerciales. También fabrica y comercializa soluciones de transporte sobre bola de enganche: portaequipajes TowBox, portabicicletas, portamotos y portaesquíes.



Fundada en 1992, somos una empresa familiar que crece año tras año. Tenemos una plantilla de 95 trabajadores y una facturación de 13,9 millones de euros en 2019.



Situada en el polígono Malpica de Zaragoza (España), la calidad y seguridad de nuestros productos nos permiten estar presentes en 60 países de los cinco continentes. Nuestros principales clientes están repartidos entre exportación (45%) y España (55%).

Soluciones de transporte



TowBox



Portamotos



Portabicis



Portaesquíes



# 2 PROYECTO “COSMOS”: LA LOGÍSTICA DE LA MOVILIDAD COTIDIANA

- En 2019, pusimos en marcha un nuevo sistema de distribución de nuestro **portaequipajes sobre bola de enganche TowBox V3**. Se vendía exclusivamente a través de la web [www.towbox.com](http://www.towbox.com) tanto a particulares como a clientes profesionales de Enganches Aragón.
- Creamos una red de **TowBox Demo Center** (98 puntos en España) y de **Punto de Entrega TowBox** (50 puntos) con nuestros clientes profesionales para que los particulares vayan primero a ver su producto a estos negocios y recibir asesoramiento o vayan a recogerlo allí. Si alguien lo prefiere, se le puede enviar también a su domicilio particular.
- El lanzamiento del producto se acompañó de una **potente campaña de marketing online** para dar a conocer el producto al gran público.
- Pusimos en marcha un sistema de **incentivos por ventas** y, gracias a un PVP atractivo, logramos tráfico a los puntos de venta. Es decir, llevamos clientes particulares a nuestros clientes profesionales.
- Un año después, hemos logrado **1300 ventas de este portaequipajes** de las que hemos canalizado 380 desde nuestro canal on-line a nuestros clientes profesionales (casi un 30%).
- Es el primer paso dado por nuestra empresa para **ampliar la estrategia de ir al público final derivándolo al negocio profesional**. Un año después ya valoramos extenderlo a otros productos porque tras la crisis del coronavirus COVID-19, más que nunca **valoramos la logística de la movilidad cotidiana**. La nueva normalidad nos lleva a cambiar nuestros planes de vacaciones y nuestra necesidad de transportar cosas de casa, maletas, bicicletas, equipamiento deportivo, carritos de bebé...



Classic



Camper



Urban



Sport



Marine



Arctic

# 3. DESARROLLO DEL PROYECTO “COSMOS”

## . MOVILIDAD COTIDIANA

- En 2019 sacamos a la venta un **nuevo portaequipajes sobre bola TowBox V3**: La caja plástica se fabrica en nuestra planta de **Valencia** ([www.rotolia.com](http://www.rotolia.com)) y las partes metálicas en nuestra fábrica de Enganches Aragón, en **Zaragoza**. Allí se realiza el montaje y expedición final.
- Las **principales novedades del TowBox V3** respecto a sus versiones anteriores son:

Diseño



Nuevo diseño ergonómico y llamativo (6 colores disponibles)

Capacidad



Capacidad de carga de hasta 50 kg y 400 litros.

Acceso



Mayor boca de carga, acceso más cómodo.

Tecnología



Pilotos Led con intermitentes progresivos (Premiados en la Galería de Innovación de Automechanika Frankfurt 2018).

Comodidad



Pedal para abatirlo y acceder al maletero fácilmente.



# 3. DESARROLLO DEL PROYECTO “COSMOS”

## . MOVILIDAD COTIDIANA

- Se apuesta por **cambiar el sistema de distribución de este producto de Enganches Aragón** que hasta la fecha solo se vendía a través de nuestros clientes profesionales. Decidimos:
- Canalizar el 100% de las ventas a través de la nueva web: [www.towbox.com](http://www.towbox.com): Se trata de una web específica y muy intuitiva solo para Towbox. El particular puede seleccionar si prefiere, un envío a su domicilio, a un Punto de Entrega TowCar (PET) o a un TowBox Demo Center (TDC).

Web mobile.



Web diseñada para cliente profesional y particular.

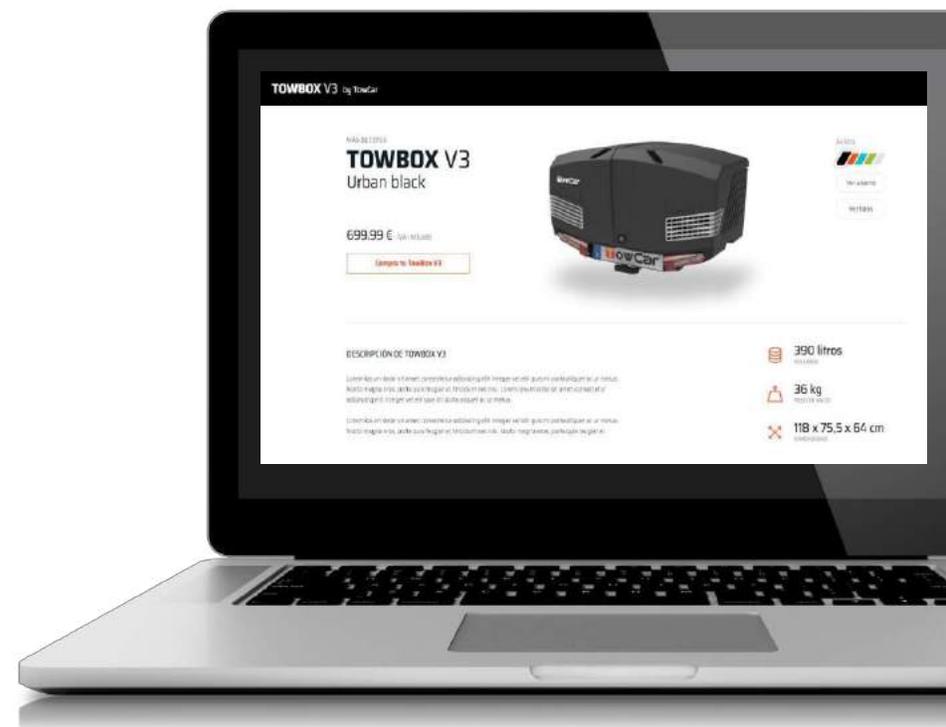


- El lanzamiento de la web se acompañó de una fuerte **campana de marketing online** con el lema:

**“La emoción de planear lo inesperado”**

Un **spot para TV-cine-redes sociales**, refuerza esta campaña:

Cada salida puede ser una gran aventura, no te quedes sin disfrutar al máximo por no poder llevarte lo que quieras. No te dejes nada en casa.



# 3. DESARROLLO DEL PROYECTO “COSMOS”

## . MOVILIDAD COTIDIANA

### ★ Clientes Profesionales.

*Con un sencillo código de cliente, los profesionales pueden realizar compras, consultar su saldo acumulado y ver cuántas ventas han generado ellos y cuántas se les han otorgado de manera indirecta. Todas ellas generando una comisión.*

● *Reciben beneficios pasivos.*

● *Ganan cada vez más según acumulan compras en el año.*

● *Se benefician de las grandes campañas de la marca en medios.*

### ★ Clientes Particulares.

*Pueden decidir en qué Punto de Entrega TowBox (PET) o TowBox Demo Center (TDC) desean recibir su Towbox, generando beneficios pasivos a los talleres donde seleccionen recibir su Towbox.*

● *Generan incentivos a los profesionales.*

● *Viralizan el producto en las redes sociales.*

● *Obtienen el mejor servicio gracias a los profesionales.*

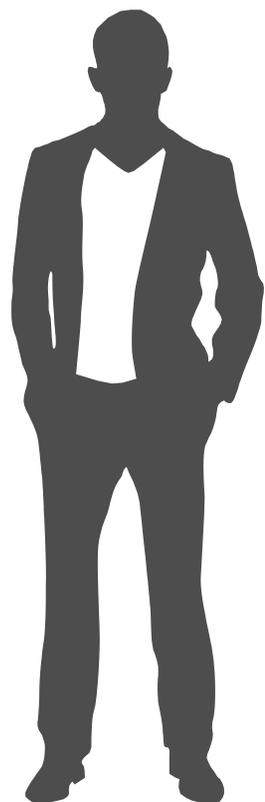


# 3. DESARROLLO DEL PROYECTO "COSMOS"

## . CLIENTE PARTICULAR Y PROFESIONAL

**TowBox**<sup>®</sup>

www.towbox.com



CLIENTE PARTICULAR

Puede comprarlo en un establecimiento de la red comercial Enganches Aragón-TowCar.

Puede comprarlo en [www.towbox.com](http://www.towbox.com) y elegir Punto de Entrega TowBox (PET) o Towbox Democenter (TDC).

- Se lo instalarán y le darán la formación necesaria.
- El PET o el TDC emite una factura a TowCar: "Entrega y Formación TowBox V3" valor 80,00 €.

Puede comprarlo en [www.towbox.com](http://www.towbox.com) y seleccionar dirección de envío.

- El cliente podrá hacer seguimiento en todo momento de su pedido con un número de tracking.

Cuando la venta la generen a través de su establecimiento físico: Los clientes harán sus pedidos a través de [www.towbox.com](http://www.towbox.com) y se les facturará a un precio neto de 570,33 €

- Portes incluidos.
- TowCar podrá enviar el producto tanto a la dirección de nuestro cliente como a la dirección del cliente final.

A final de año Enganches Aragón efectuará un a bono en función de la cantidad de TowBox vendidos.

CLIENTE PROFESIONAL



# 4 .RESULTADOS

- Han sido **1300 las unidades vendidas** de nuestro producto TowBox V3 desde su lanzamiento mediante nuestro proyecto Cosmos. De esas ventas, 380 se llevaron a cabo a través de nuestros TowBox Demo Center y Puntos de Entrega TowBox –clientes profesionales– y 28 directamente a domicilios particulares.
- Se demuestra así que es **posible la estrategia de derivación del público particular desde nuestra plataforma online hacia los establecimientos de nuestros clientes profesionales**, que es la base de nuestra empresa como fabricantes de enganches y soluciones de transporte.



Las imágenes muestran ejemplos reales de uso de nuestro portaequipajes TowBox V3: maletas, material deportivo, material de montaña, carrito de bebé...

# 4 RESULTADOS: PLAN DE DIGITALIZACIÓN EN MARCHA.

Tras conocer los resultados estadísticos del Proyecto Cosmos – La logística de la movilidad cotidiana, decidimos poner en marcha un completo **Plan de Digitalización** que ya tenemos en marcha y que afectará a:

## MÓDULO DE IA:

(Inteligencia artificial): La inteligencia digital parece imprescindible para poder establecer campañas, analizar los datos y poder llegar a realizar un análisis de previsión de la demanda viendo cuáles son las necesidades de movilidad de nuestros clientes. Ya contamos con herramientas de Business Intelligence (BI) como QlickSense que nos ayudarán en el análisis de toda esta cantidad de datos.



## PÁGINA WEB:

Los clientes particulares tienen unas necesidades y unas exigencias muy diferentes a las de los profesionales del sector de la automoción. Vamos a renovar nuestra plataforma web para que los clientes puedan hacer seguimiento de sus pedidos, seleccionar puntos de montaje, acceso a las agendas de cada uno y tener una experiencia de compra como la que están habituados en plataformas de venta online como Amazon, E-bay, etc...



# 5 LECCIONES APRENDIDAS.

Los clientes profesionales han sido más que receptivos a este nuevo sistema de distribución.	Los clientes particulares han disfrutado del asesoramiento de los profesionales.
Hemos fidelizado clientes profesionales.	Hemos llegado a particulares que tras conocer el TowBox han adquirido enganches y otras soluciones de transporte. ¡Ganando ventas de otros productos!
Hemos aumentado reputación y embajadores de marca.	Podemos unificar el mercado tradicional con el mercado online.

# 6 .TRANSVERSALIDAD

Nuestra capacidad logística y la tecnología online nos permiten hacer extensivo el sistema 'Cosmos' a muchos otros productos de la empresa.	Ya estamos trabajando en los cambios informáticos y de sistemas en nuestra web para extender a otras áreas todo lo conseguido con 'Cosmos'.
Nuestro miedo al enfado de los clientes profesionales al abrir la puerta al cliente particular se ha convertido en beneficios para todos: particulares, profesionales y Enganches Aragón.	Plan de Digitalización: la experiencia de nuestro proyecto Cosmos nos ha animado a poner en marcha un potente Plan de Digitalización para extender la iniciativa a otros productos de la empresa y poder satisfacer al cliente profesional y al cliente particular.

¡TODOS HEMOS SALIDO GANANDO!