

DPD запустила программу рекомендаций

Тематика: **Потребительский рынок**
Корпоративные новости

Дата публикации: 2.02.2021

г. Москва

Дата мероприятия /
события: 2.02.2021

Компания DPD, ведущий логистический оператор, запустила программу рекомендаций. Вознаграждение начисляется за каждого нового клиента, который совершил заказ.

Компания DPD, ведущий логистический оператор, запустила программу рекомендаций. Вознаграждение начисляется за каждого нового клиента, который совершил заказ.

Программа рекомендаций действует на основе сервиса Consentia. Стать участником просто – достаточно пройти регистрацию на сайте компании. За каждого нового корпоративного клиента, заключившего договор с DPD и начавшего отправки, рекомендатель получает вознаграждение в размере 1250 рублей.

Аутсорсинг логистики от DPD позволяет владельцам малого и среднего бизнеса, небольших интернет-магазинов сэкономить на курьерской доставке и расширить географию продаж. Об удобстве работы с компанией говорит статистика. 95 процентов отправок с DPD доставляются в заявленные даты благодаря регулярным маршрутам. Средний срок получения заказа, доставленного DPD из интернет-магазина, составляет полтора дня, выкупаемость – 96 процентов.

«Рынок интернет-магазинов постоянно растет. Выгодным для бизнеса решением становится передача логистики на аутсорсинг. С помощью программы рекомендаций мы надеемся открыть новые грани доставки для тех, кто долго не решался на этот шаг или не был уверен в его эффективности. В DPD есть всё, чтобы оправдать ожидания клиента и помочь ему выйти на новый уровень продаж», – говорит директор по маркетингу DPD в России Алексей Мерзляков.

DPD доставляет посылки и грузы в 26 тысяч населенных пунктов России и стран ЕАЭС, а также по 220 странам мира. Оператор предлагает множество дополнительных опций: например, проверка комплектности, температурный режим, погрузка-разгрузка, обрешетка. Для удобства подключения сервиса доставки интернет-магазины могут воспользоваться готовыми интеграционными модулями.

Постоянная ссылка на материал: <http://www.smi2go.ru/publications/130642/>