

## DOCUMENTACIÓN REDISEÑO SITIO WEB KIKI LATAM

Cristina García

Diciembre 2025

### OBJETIVO DEL REDISEÑO DEL SITIO DE KIKI LATAM

El nuevo sitio debe consolidarse como plataforma de adquisición B2B enfocada en e-commerce y modelos de venta digital, diseñada para captar leads calificados interesados específicamente en los servicios de Kiki Latam y excluir tráfico no relevante (operadores logísticos u otros perfiles sin fit).

El rediseño debe alinear diseño, estructura y contenido a un objetivo único: generar oportunidades comerciales reales para los servicios tradicionales y nuevos, con mensajes claros por tipo de cliente y necesidad.

#### 1) Objetivo principal: captación de leads con fit comercial y operativo

El sitio debe atraer y convertir exclusivamente a:

- E-commerce / D2C
- Marketplaces
- Enterprise
- Afiliados / CPA
- Cross-border sellers

El objetivo no es volumen de contactos, sino leads con intención y capacidad real de contratación, interesados en:

- Servicios tradicionales:  
Fulfillment, almacenamiento, última milla, COD, prepaid.
- Servicios estratégicos nuevos:  
Buy Now Pay Later (BNPL), Checkout Point, Merchant of Record (MoR).

Esto implica que el sitio debe:

- Comunicar explícitamente *para quién es y para quién no es*.
- Filtrar desde UX y formularios a perfiles fuera del target.

## 2) Posicionar a Kiki Latam como partner de crecimiento, no solo logístico

El objetivo del contenido no es describir servicios aislados, sino mostrar cómo Kiki habilita crecimiento comercial en LATAM y US mediante:

- Conversión en checkout (BNPL, Checkout Point).
- Expansión cross-border sin fricción legal/fiscal (Merchant of Record).
- Mejora de tasa de entrega, experiencia post-compra y cash flow (fulfillment, última milla, COD, prepaid).

El sitio debe dejar claro que Kiki:

- Impacta ventas, conversión y expansión, no solo entregas.
- Integra logística + pagos + cumplimiento comercial en una sola propuesta.

## 3) Activar rutas de conversión por servicio y por necesidad

El nuevo sitio debe estructurarse para que el usuario llegue rápido a la solución que busca, según su problema principal:

Ejemplos de necesidades que el sitio debe capturar:

- “Quiero vender en nuevos países sin abrir empresas locales” Merchant of Record
- “Mi conversión en checkout es baja” Checkout Point + BNPL
- “Necesito cobrar en efectivo y reducir devoluciones” COD + última milla
- “Quiero escalar operaciones y reducir tiempos” Fulfillment + almacenamiento
- “Vendo cross-border y tengo fricción legal/fiscal” MoR + fulfillment + prepaid

Objetivo UX:

Cada servicio debe conducir a un CTA de negocio claro, con contexto suficiente para que el lead llegue calificado.

## 4) Personalización del mensaje por tipo de cliente

El sitio debe adaptar el discurso según el perfil, sin mezclar necesidades:

- E-commerce / D2C  
Escalabilidad, conversión, experiencia del cliente, rapidez de implementación.
- Marketplaces  
Control operativo, cobertura, estandarización, reducción de fricción en pagos y entregas.
- Enterprise  
SLAs, compliance, MoR, operación multi-país, integraciones, reporting.
- Afiliados / CPA  
Conversión en checkout, BNPL, COD, rapidez de entrega, reducción de rechazo.
- Cross-border sellers  
Entrada a LATAM/US, MoR, pagos locales, fulfillment regional.

Objetivo: que cada perfil encuentre su propuesta de valor específica y un CTA alineado.

#### 5) Convertir con información completa, pero orientada a decisión

El sitio debe ofrecer información suficiente para avanzar en el funnel, sin sobrecargar:

- Qué problema resuelve cada servicio.
- Cómo impacta en métricas de negocio (conversión, cash flow, expansión).
- En qué escenarios se recomienda.
- Qué se necesita para empezar.

Objetivo: que el usuario llegue al formulario o a la llamada entendiendo por qué Kiki es la opción correcta.

#### 6) Alinear UX, contenido y formularios a objetivos comerciales

Los formularios y CTAs deben:

- Identificar interés en servicios específicos (tradicionales o nuevos).

- Capturar datos útiles para ventas (tipo de negocio, países, modelo de cobro, volumen estimado).
- Activar rutas diferentes según intención (cotización, evaluación MoR, demo checkout, llamada comercial).

Objetivo: acelerar el trabajo del equipo comercial y mejorar tasa de cierre.

## ESTRUCTURA DE LA PÁGINA

**La estructura debe responder a 3 principios clave:**

1. Conversión primero (cada sección existe para mover al lead hacia contacto).
2. Segmentación clara (por tipo de cliente y necesidad).
3. Servicios conectados a objetivos de negocio, no listados aislados.

### 1. Home (punto de entrada y calificación)

#### **Objetivo:**

Explicar rápidamente qué hace Kiki, para quién es, qué problemas resuelve y llevar al usuario a una ruta clara (servicio o perfil).

#### **Secciones clave:**

- Hero con propuesta de valor clara + CTA principal  
*“Escala tus ventas en LATAM y US con logística, pagos y todo en uno”*  
 CTA: Solicitar propuesta / Agendar llamada
- Para quién es Kiki (bloques clicables):
  - E-commerce / D2C
  - Marketplaces
  - Enterprise
  - Afiliados / CPA
  - Cross-border sellers
- Qué problemas resolvemos (enfoque negocio, no features):

- Problemas para recaudar y cumplir tributariamente
- Expansión internacional
- Entregas fallidas y devoluciones
- Cash flow y cobros locales
- Servicios agrupados por objetivo (no por categoría técnica):
  - Vender más
  - Entregar mejor
  - Cobrar localmente
  - Expandirse sin fricción
- Prueba social temprana (logos, métricas, casos)
- CTA sticky: Hablar con un experto

## 2. Soluciones (núcleo del sitio)

Objetivo:

Conectar necesidades reales de negocio con combinaciones de servicios.

### 2.1 Soluciones por objetivo

- Vender en Estados Unidos sin cuenta bancaria  
Checkout Point + BNPL
- Expandirse a nuevos países  
Merchant of Record + fulfillment
- Mejorar experiencia post-compra  
Última milla + tracking + COD
- Optimizar cash flow  
COD + prepaid
- Escalar operaciones  
Fulfillment + almacenamiento

Cada solución incluye:

- Problema

- Impacto en negocio
- Servicios involucrados
- CTA específico (ej. “Evaluar mi caso”)

### 3. Servicios (profundidad + conversión)

Objetivo:

Dar detalle suficiente para leads con alta intención, siempre cerrando con CTA.

#### 3.1 Servicios tradicionales

- Fulfillment
- Almacenamiento
- Última milla
- COD
- Prepaid

#### 3.2 Servicios estratégicos

- Buy Now Pay Later (BNPL)
- Checkout Point
- Merchant of Record

Estructura estándar de cada servicio:

- Qué problema resuelve
- Para qué tipo de cliente aplica
- Beneficios de negocio (KPIs)
- En qué escenarios se recomienda
- Cómo se implementa
- CTA: Solicitar propuesta / Hablar con un especialista

#### 4. Industrias / Tipos de Cliente

Objetivo:

Personalizar el mensaje y acelerar la identificación de fit.

Páginas dedicadas:

- E-commerce / D2C
- Marketplaces
- Enterprise
- Afiliados / CPA
- Cross-border sellers

Cada página responde:

- Retos específicos del perfil
- Cómo Kiki los resuelve
- Servicios recomendados
- Casos / métricas relevantes
- CTA contextual

#### 5. Cobertura y Expansión

Objetivo:

Eliminar fricción geográfica y habilitar cross-border.

Contenido:

- Países y regiones operativas (LATAM + US)
- Capacidades por país (entrega, pagos, COD, MoR)
- Expansión sin entidad legal (MoR)
- CTA: Quiero vender en estos países

## 6. Casos de Éxito / Prueba Social

Objetivo:

Reducir riesgo percibido y apoyar decisión.

Secciones:

- Casos por tipo de cliente
- Casos por servicio (BNPL, MoR, fulfillment)
- Métricas claras (conversión, entregas, reducción de fallas)
- Testimonios ejecutivos

CTA: Hablar con ventas / Ver propuesta similar

## 7. Recursos (mid-funnel)

Objetivo:

Captar leads en fase exploratoria y nutrir.

- Guías (ej. “Cómo vender en LATAM sin entidad legal”)
- Whitepapers
- Benchmarks de conversión / logística
- Calculadoras (costos, expansión, COD)

*Contenido gated con formularios calificados.*

## 8. Cómo funciona

Objetivo:

Reducir fricción antes del contacto comercial.

- Paso a paso desde contacto go-live
- Tiempos estimados
- Qué información se solicita
- Qué pasa después de agendar llamada

CTA: Empezar evaluación



## 9. Contacto / Conversión

Objetivo:

Cerrar la acción principal.

Opciones claras:

- Solicitar propuesta
- Agendar llamada
- Evaluar expansión
- Demo Checkout / BNPL

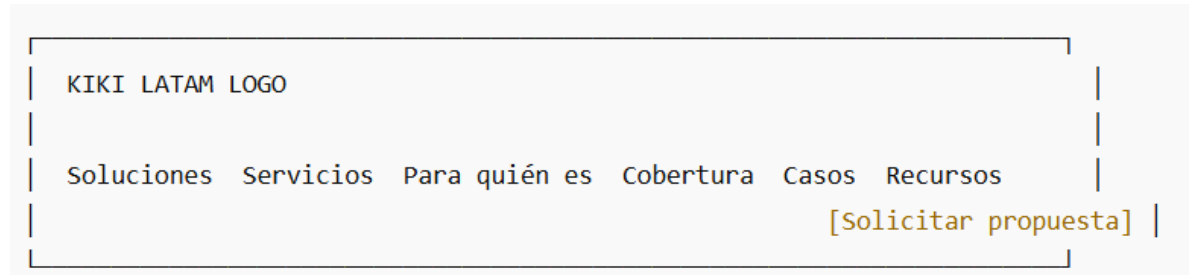
Formulario inteligente:

- Tipo de cliente
- Servicios de interés
- Países
- Volumen estimado
- Urgencia

## 10. Header y elementos globales

- CTA principal siempre visible
- Acceso rápido a:
  - Soluciones
  - Servicios
  - Tipos de cliente
  - Contacto

## MENÚ PRINCIPAL



**Soluciones | Servicios | Para quién es | Cobertura | Casos | Blog | Recursos**  
**EN | ES [Solicitar propuesta]**

## HEADER TIPO SHIPROCKET



**Propuesta de valor clara + CTA principal**

***“Escala tus ventas en LATAM y US con logística, pagos y cumplimiento, todo en***

uno”

## BLOQUE VALIDACIÓN

Datos que confirman experiencia

Cientes que ya lo han logrado con Kiki Latam



## BLOQUE SELECTOR DE NECESIDAD


¿Qué quieres resolver hoy?

 <p><b>Vender en Estados Unidos</b> sin empresa ni cuenta bancaria Vende en USA como MoR sin etptuira local</p> <p><a href="#">Ver soluciones</a></p>	 <p><b>Vender en LATAM con Cash on Delivery</b> Acepta efectivo en P.O.D. y aumenta conversiones</p> <p><a href="#">Ver soluciones</a></p>	 <p><b>Mejorar la efectividad en las entregas y los cobros</b> Optimiza fulfilment y pagos acordes al mercado LATAM</p> <p><a href="#">Ver soluciones</a></p>	 <p><b>Producir mis propios productos para distribuir</b> Ahorra produciendo localmente y expandiendo canales</p> <p><a href="#">Ver soluciones</a></p>
--	---	---	--

## BLOQUE DE SEGMENTACIÓN

### Kiki Latam es para ti

Soluciones integradas para escalar y optimizar tus ventas digitales.




#### E-commerce

Escala ventas y mejora conversión

Vende en USA

[Ver solución](#)



#### Marketplaces

Control multi-país y operación unificada

Compliance, SLAs y expansión

[Ver solución](#)




#### Empresas CPA

Conversión, BNPL y COD

Conversión, BNPL y COD

[Ver solución](#)



#### Empresas multinivel

Mejora la efectividad en la entrega y gestiona mejor el almacenamiento y entrega de producto

[Ver solución](#)



## HISTORIAS DE ÉXITO

### Historias de éxito

Potenciamos a líderes del e-commerce en LATAM y US.

 <b>mercado libre</b>	 <b>Betterware</b>	<b>SHEIN</b>
<b>Empresa:</b> E-commerce	<b>Empresa:</b> Cross-border seller	<b>Empresa:</b> E-commerce
<b>Problema:</b> Elevado costo cross-border	<b>Problema:</b> Falta de soluciones integrales	<b>Problema:</b> Cash on Delivery en LATAM
<b>Solución:</b> Checkout y BNPL local	<b>Solución:</b> Operación Logística end-to-end	<b>Solución:</b> Cobors y entregas multi-pais 🇵🇪
<b>Resultado:</b> 33% aumento en conversioe	<b>Resultado:</b> +50K enijos munsulles en LATAM y US	<b>Resultado:</b> 20% expansión en LATAM
<a href="#">Ver caso similar</a>	<a href="#">Hablar con un experto</a>	<a href="#">Hablar con un experto</a>

## FOOTER



### Historias integradas para logística, legales y pagos en LATAM y US.

<b>Soluciones</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Logística end-to-end</li><li>• Checkout y pagos locales</li><li>• Merchant of Record</li></ul>	<b>Recursos</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Blog</li><li>• Centro de ayuda</li><li>• Términos de uso</li></ul>	<b>Compañía</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Acerca de nosotros</li><li>• Historias de éxito</li><li>• Trabaja en Kiki</li></ul>	<b>Habla con un experto</b> <p>Impulsa tus ventas con Kiki LATAM, hablemos hoy.</p> <a href="#">Agenda una llamada</a> <div>  </div>
--	--	---	---

© 2024 Kiki LATAM. Todos los derechos reservados. [Privacidad](#) [Legal](#) 🇪🇸 Español (LATAM) ▼

## PÁGINA DE SOLUCIONES

### Soluciones para escalar ventas digitales en LATAM y US

Logística, pagos y Merchant of Record diseñados para  
e-commerce, marketplaces y modelos de venta digital.

Expandirme a nuevos países

Aumentar conversión y cobros

Mejorar entregas y fulfillment

Solicitar propuesta



#### Vender en Estados Unidos sin empresa ni cuenta bancaria

Merchant of Record +  
Checkout · Pagos · Fulfillment

- Opera legalmente en USA
- Cobra como local
- Sin abrir entidad

[Evaluar expansión a US](#)



#### Vender en LATAM con Cash on Delivery

Última milla · COD ·  
Prepaid

- Mayor conversión
- Menos rechazo
- Cobros locales

[Optimizar ventas en LATAM](#)



#### Mejorar la efectividad en entregas y cobros

Fulfillment · Última milla  
Tracking · Pagos

- Menos entregas fallidas
- Mejor experiencia post-compra
- Operación escalable

[Mejorar mi operación](#)

#### Cuéntanos sobre tu negocio

1 · Expansión

2 · Contacto

##### Tipo de negocio

Seleccionar sector

##### País donde vendes hoy

Seleccionar país

##### Volumen estimado

Seleccionar rango de volumen

[Siguiente paso →](#)

© 2023 y otros derechos reservados por Compucentra S.A. de C.V.  
Buscador · No spam · No spam

#### ¿Para quién son estas soluciones?

E-commerce

Marketplaces

Empresas CPA

Empresas multinivel



Checkout · Fulfillment

• MoR · Última milla · Pagos

• BNPL · COD · Checkout

• Fulfillment · Distribución

#### ¿Todavía evaluando opciones?

Descarga la guía: *Cómo vender en US sin entidad legal*

Descarga el checklist: *Vender en LATAM con COD*

Email

Email compzentra.com

© 2023 y otros derechos reservados por Compucentra S.A. de C.V. Seguro · No spam

#### ¿Quieres vender en Estados Unidos Sin empresa?

Evaluamos tu caso en 13 minutos.

¿En qué país quieres vender?



[Sí, quiero expansión](#)

© 2023 y otros derechos reservados por Compucentra S.A. de C.V. Seguro · No spam

## PÁGINA DE SERVICIOS

### Servicios diseñados para escalar e-commerce y ventas digitales


Logística, pagos y Merchant of Record integrados para operar y crecer en LATAM y US.

Servicios LogísticosPagos & CheckoutExpansión & Merchant of Record

Solicitar propuesta

#### Servicios Logísticos

Gestión integral para almacenar, distribuir y cobrar localmente en LATAM.




##### Fulfillment

Almacenamos, pick-eamos y despachamos hasta la última milla.

- Cumple con tiempos locales
- Optimiza costos escalando operaciontente

Diseñar operación de fulfillment




##### Almacenamiento

Producción y distribución local en LATAM.

- Reduce tiempos de entrega
- Minimiza costos con productos hechos in-house

Evaluar almacenamiento



##### Última milla

Envios locales controlando la experiencia de compra.

- Menos entregas fallidas
- Menos pedidos devueltos

Implementar COD

Cuéntanos sobre tu negocio

1 - Expansión2 - Contacto

Tipo de negocio

Seleccionar sector

País dende vendes hoy

Seleccionar sector

Solución de interés

Fulfillment


Optimizar checkout

4fa38 ommececo confico

Mejorar cobros

#### Servicios de Pagos y Checkout

Aumenta conversión, ticket promedio y aceptación de pago local.




##### Checkout Point

Checkout localizado con metodos de pago locales e internacionales.

- Disminuye el abandono y mejora conversión
- Seguro conecto

Optimizar checkout



##### Buy Now Pay Later (BNPL)

Aumenta ticket promedio y ventas, permitiendo pagar en cuotas.


- Pagsac, del compeecacortian
- Seguro
- No sperrn

Ver caso similar

#### Diseñemos la solución para tu negocio.

Solicitar propuesta

Evaluar mi caso



#### ¿Dudas? Habla con un experto

Chirito empetas corlin

Mejran

No spam

Ayúdame a elegir



## PÁGINA PARA QUIÉN ES

### Kiki Latam es para empresas que venden online y quieren escalar

Soluciones diseñadas para modelos de venta digital en LATAM y US.

No operamos como 3PL para terceros ni proveedores logísticos.

Ver mi solución



#### E-commerce

Tiendas online que buscan aumentar sus ventas y conversión.

- Checkout localizado
- Bajacilr · BNPL

Ver cómo aplica a mi negocio



#### Marketplaces

Marketplaces que operan de forma estandarizada en varios países.

- MÓR · Pagos
- Última milla

Ver cómo aplica a mi negocio



#### Empresas CPA

Compañías que aceleran ventas con pago contra entrega y leads CPA.

- Merchant of Record
- Pagos centralizados.

Diseñar operación de marketplace



#### Empresas multinivel

Empresas multinivel que distribuyen y gestionan inventario localmente.

- Empresas multinivel
- Última milla

Mejorar mi operación

### Escala las ventas y conversión de tu e-commerce

#### E-commerce

Tiendas online que buscan aumentar sus ventas y conversión.

Checkout Point

BNPL

Fulfillment

Evaluar mi e-commerce

#### Marketplaces

Operación fragmentada. Pagos y compliance complejos.

- Merchant of Record
- Pagos centralizados
- Última milla regional

Diseñar operación de marketplace

#### Empresas CPA

Maximiza conversión y velocigüo de cobro, optimizando pagos.

- COD · BNPL
- Checkout optimizado

Optimizar conversión

¿Dudas? Habla con un experto

Tipo de negocio

E-commerce

Solución de interés

Checkout · BNPL · Fulfillment

País donde vendes hoy

Siguiente paso →

© 2020 Kiki Latam. Todos los derechos reservados. | [Política de privacidad](#) | [Términos de uso](#) | [Contacto](#)

### ¿Para quién son nuestras soluciones?

#### E-commerce

Checkout · BNPL

#### Marketplaces

MoR · Pagos · Última milla · COD · BNPL · Checkout

#### Empresas CPA

#### Empresas multinivel

• Fulfillment · Distribución

### Hablemos de tu modelo de negocio

Solicitar propuesta

Evaluar mi caso



## PÁGINA COBERTURA

### Cobertura total en LATAM y Estados Unidos

Operamos en el **100%** del territorio de **México, Colombia, Perú y Estados Unidos** con logística, pagos y cumplimiento

No operamos solo en capitales o zonas específicas.

¿En qué país quieres vender?

- ✓ Cobertura real, no parcial
- ✓ 100% del territorio en México
- ✓ 100% del territorio en Colombia
- ✓ 100% del territorio en Perú
- ✓ 100% del territorio en Estados Unidos.

No operamos solo en capitales o zonas específicas.

México

Colombia

Perú

Estados Unidos

México

Cobertura nacional · Última milla COD  
Fulfillment · Pagos · MoR

México

Vende en **todo México**  
con cobertura nacional

- Última milla en todo el país
- Cash on Delivery
- Pagos locales
- Fulfillment
- Merchant of Record

[Evaluar vender en México](#)

Colombia

Cobertura nacional  
en **Colombia**

- Última milla en todo el país
- Pagos locales
- Fulfillment
- Merchant of Record

[Evaluar vender en Colombia](#)

Perú

Cobertura total en **Perú**,  
sin zonas limitadas

- Última milla en todo el país
- Cash on Delivery
- Pagos locales
- Fulfillment
- Merchant of Record

[Evaluar vender en Perú →](#)

México

Vende en todo **México** con cobertura **nacional**

- Última milla en todo el país
- Cash on Delivery
- Pagos locales
- Fulfillment
- Merchant of Record
- Commerce nacional
- Cross-border
- CPA · Multinivel
- Seguro [estgarber.sibar](#)

[Evaluar vender en México](#)

Estados Unidos

País. Mexico

Seleccionar sector

Solución de interés

Seleccionar una solución

[Enviar](#)

4.2/00 empresas cobertas · Seguro · No spam

## PÁGINA CASOS DE ÉXITO

### Resultados reales para empresas que venden online

Casos de éxito de e-commerce, marketplaces, CPA y modelos multinivel que escalan con Kiki Latam.

Soluciones reales en LATAM y Estados Unidos.

[Ver casos similares al mio >](#)



Por tipo de cliente

Por objetivo

Por objetivo

Por solución

E-commerce

Marketplaces

Empresas CPA

Mejorar conversión

Optimizar entregas y cobros



E-commerce

Expandió a **US** sin 5946 entidad legal

**+32%** conversión con Checkout + MoR

[Ver caso completo >](#)

E-commerce LATAM

Enfrentó **local conversión** con Checkout Point y BNPL.

**+28%** conversión usando checkout local y BNPL.



Merchant of Record: Fulfillment

COD Colombia

Mejorar vales contrentrega con COD local y prepaid

**+45%** ventas contrentrega usando COD local



COD : BNPL Checkout

Caso destacado



E-commerce

USA

Expandió a **US** sin entidad legal

**+3X** Volumen de ventas con BNPL enapendo USD

[Ver caso completo →](#)

Caso destacado



COD envíos, México

Ahorró **rechazó** de CPA y afrece BSP

**-34%** Menos rechazos de CPA exicito do COD local eiciconta

[Hablar con un experto →](#)

### Hablemos de tu caso

Si ya resolvimos un reto similar, podemos ayudarte.

[Solicitar propuesta](#)

[Evaluar mi caso](#)

### Solicitar propuesta

Tipo de negocio

México

Seleckout, MoR




## PÁGINA DE BLOG

### Recursos para escalar ventas digitales en LATAM y Estados Unidos

Guías, análisis y casos reales sobre logística, pagos, Merchant of Record y expansión internacional.

Soluciones reales en LATAM y Estados Unidos.

 Suscríbime al contenido

Tu email

Suscribirme

Por objetivo

Por solución

Por tipo de negocio

☒ Vender en Estados Unidos

☒ Fulfillment

☒ COD

☒ BNPL

☒ Checkout y pagos

¿Quieres vender en **US** sin abrir empresa?

Leer artículo >

#### Destacado DESTACADO



#### Cómo vender en Estados Unidos sin abrir una empresa

 USA

Expande a Estados Unidos evitando trámites, impuestos y entidades bancarias. Alternativa legal usando Merchant of Record.

Leer artículo >

• agrega 8 min



 Merchant of Record  USA

#### Cómo Kiki actúa como Merchant of Record

5: Leegendemenatona 3 min 0 min

Leer artículo >



 COD Colombia  Cmn

#### Cómo vender en Colombia con COD: Ventajas y cumplimiento

5: Cindoresup nian 7 min

Leer artículo >

• Leer más

#### Recursos destacados

##### Guía

Descarga ahora:  
Cómo vender en **US**  
sin entidad legal

Descargar guía →

##### Checklist:

Cash on Delivery  
en LATAM

Descargar checklist →

+1.000 empresas confían

FRAVEGA:  

 PHILIPS

 Resamos Tu negocio 2034


¿Quieres aplicar esto a tu negocio?

Evaluar mi caso

Solicitar propuesta

Evaluar mi caso

Solicitar propuesta

 Evaluar mi caso

Tipo de negocio

E-Commerce

Coleckout, MoR

## PÁGINA DE RECURSOS

### Guías prácticas para escalar ventas digitales en LATAM y Estados Unidos

Recursos diseñados para empresas que venden online y quieren expandirse, optimizar su distribución o transformar su modelo comercial.

Diseñado para e-commerce, marketplaces, CPA y modelos de venta digital.

Vender en Estados Unidos

Vender en LATAM

Transformación de ventas



#### Guía para vender en Estados Unidos sin empresa ni cuenta bancaria

Expande a Estados Unidos evitando tramites, impuestos y entidades bancarias.

Merchant of Record · Checkout ·

Pagos

Pagos · Perú

Descargar guía →



#### Guía para vender en LATAM con logística y pagos locales

Domina Cash on Delivery y optimiza la última milla en México, Colombia, Perú y más.

COD · Última milla · Fulfillment

USA

Pagos

Descargar guía →



#### Guía para transformar ventas por telemarketing en e-commerce escalable

Optimiza las ventas telefónicas para cobrar y entregar de forma digital y automatizada.

Empresas CPA · Multinivel

Descargar guía →



#### Guía para maximizar la efectividad en la distribución de productos en LATAM

Supera entregas fallidas y controla costos logísticos en regiones clave.

Multinivel · Fulfillment · CTA

Descargar guía →

¿Quieres aplicar esta guía a tu negocio?


Tipo de negocio

Pais

Perú

Descargar guía

Enviar

 Evaluar mi caso

Tipo de negocio


E-commerce

Vender en Estados Unidos sin empresa ni cuenta bancaria


Enviar



## FOOTER



Logística sin fronteras para el mundo digital



Logística sin fronteras para el mundo digital

Soluciones de logística, pagos y Merchant of Record para empresas que venden online en LATAM y Estados Unidos.

¿Listo para escalar tu operación?

[Solicitar propuesta](#)

[Evaluar mi caso](#)

#### Soluciones

- Vender en Estados Unidos sin empresa
- Vender en LATAM con COD
- Mejorar entregas y cobros
- Distribución y fulfillment

#### Servicios



- Fulfillment
- Última milla
- Cash on Delivery
- Checkout y pagos

#### Para quién es

- E-commerce
- Marketplaces
- Empresas CPA
- Empresas multinivel

#### Recursos

- Blog
- Guía para vender en Estados Unidos
- Guía para vender en LATAM
- Guía de transformación de telemarketing
- Guía de distribución en LATAM y US



© Kiki Latam - Todos los derechos • Política de privacidad • Términos y condiciones • Aviso legal