

blue banana

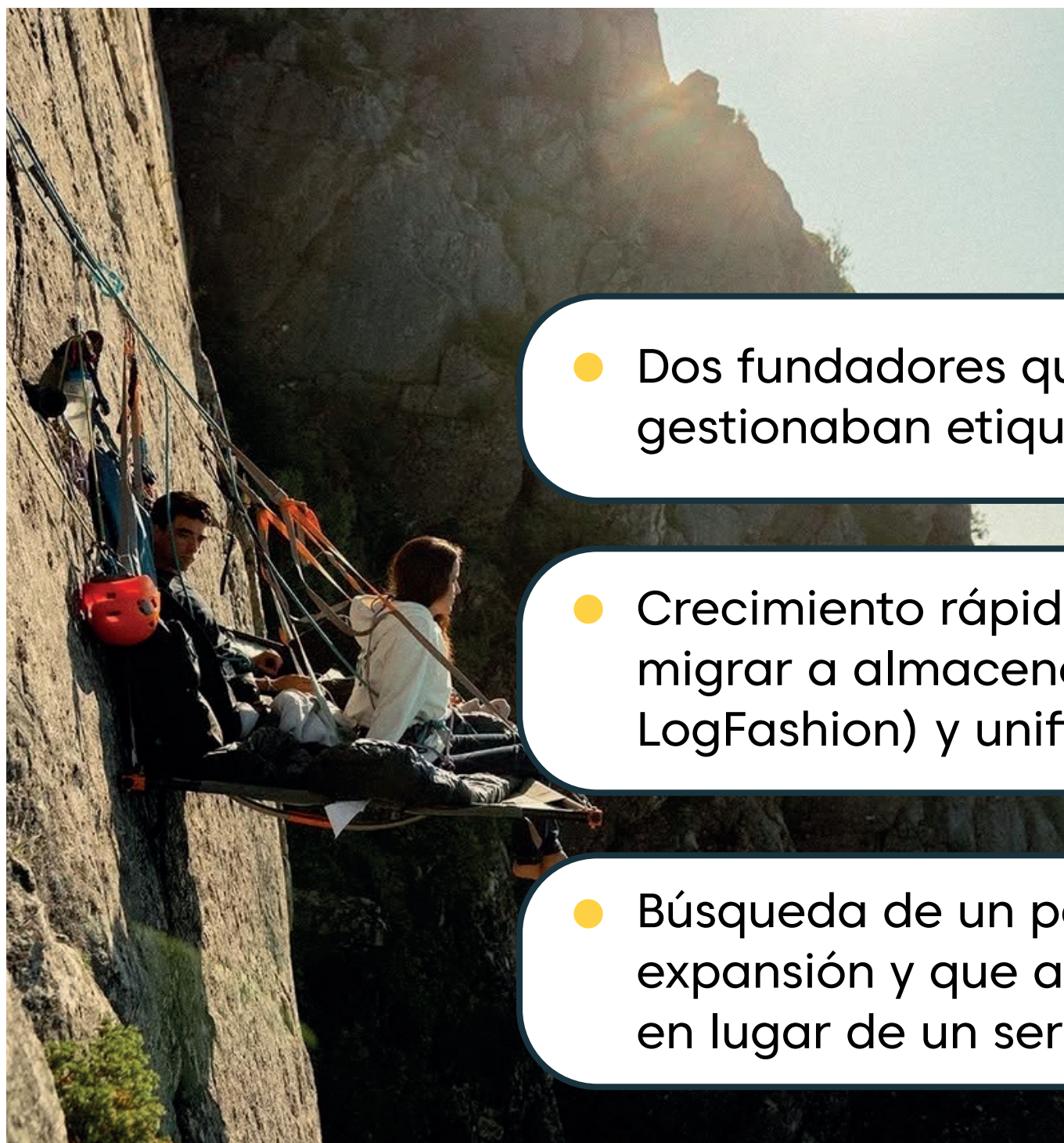
# LA MARCA QUE TRANSFORMÓ SUS ENVÍOS Y CRECIÓ SIN LÍMITES GRACIAS A CANGOPAL.

UNA START-UP DE AVENTURA Y MODA URBANA QUE ENCONTRÓ  
EN CANGOPAL EL ALIADO PERFECTO PARA ESCALAR SU  
ECOMMERCE Y EXPANDIRSE AL RETAIL FÍSICO.

¿BUSCAS UNA SOLUCIÓN LOGÍSTICA FLEXIBLE  
Y ESCALABLE PARA TU ECOMMERCE?



**Blue Banana** (BB) nace en 2016 de la mano de dos jóvenes emprendedores que buscan inspirar a las nuevas generaciones a “vivir la aventura”. Con un enfoque claro en conectar emocionalmente con su público, BB se lanzó primero en eCommerce, basándose en Shopify. Rápidamente, el crecimiento digital impulsó la necesidad de una herramienta fiable para etiquetar y gestionar pedidos a gran escala.



## PROBLEMA

- Dos fundadores que, en los primeros años, gestionaban etiquetas y envíos de forma manual.
- Crecimiento rápido y progresivo, lo que exigía migrar a almacenes profesionales (SLS, Kanpack, LogFashion) y unificar la logística.
- Búsqueda de un partner con la misma visión de expansión y que apostase por soluciones a medida, en lugar de un servicio estandarizado.





**Blue Banana** es una marca de moda urbana y aventura con un enfoque muy marcado en storytelling. Desde sus inicios, han creado comunidad en redes sociales, conectando con gente joven y transmitiendo valores de libertad, superación y estilo de vida. Hoy cuentan con un equipo de más de 300 personas y varias tiendas físicas, manteniendo el eCommerce como pilar fundamental de su negocio.

- Dos fundadores que, en los primeros años, gestionaban etiquetas y envíos de forma manual.
- Crecimiento rápido y progresivo, lo que exigía migrar a almacenes profesionales (SLS, Kanpack, LogFashion) y unificar la logística.
- Búsqueda de un partner con la misma visión de expansión y que apostase por soluciones a medida, en lugar de un servicio estandarizado.



# SOLUCIONES

## ACCIONES CONCRETAS

- **INTEGRACIÓN INICIAL CON SHOPIFY:**
  - Cangopal permitió automatizar la impresión de etiquetas y el seguimiento de pedidos, eliminando el trabajo manual de los fundadores.
  - Personalización de tarifas y compatibilidad con diversos transportistas.
- **ESCALABILIDAD Y SOPORTE CONTINUO:**
  - A medida que BB crecía y se mudaba a diferentes almacenes (oficina propia, luego almacenes externos), Cangopal se adaptó sin problemas.
  - En épocas de alta demanda (Black Friday), el equipo de Cangopal brindó atención proactiva para garantizar la estabilidad de los envíos.
- **FLEXIBILIDAD DE COSTES Y NEGOCIACIÓN:**
  - Uno de los hitos clave fue la negociación de Nacho (cofundador de BB) con Cangopal, que les permitió ajustar costes por etiqueta sin comprometer la escalabilidad futura.
  - Esa pequeña inversión en logística se convirtió en una de las grandes fortalezas para impulsar el crecimiento de BB.





## TECNOLOGÍA UTILIZADA

- Shopify como plataforma eCommerce.
- Módulos de Cangopal para la generación y gestión de etiquetas, integración multialmacén y soporte en picos de demanda.



# RESULTADOS

## AUMENTO SOSTENIDO DE VENTAS ONLINE:

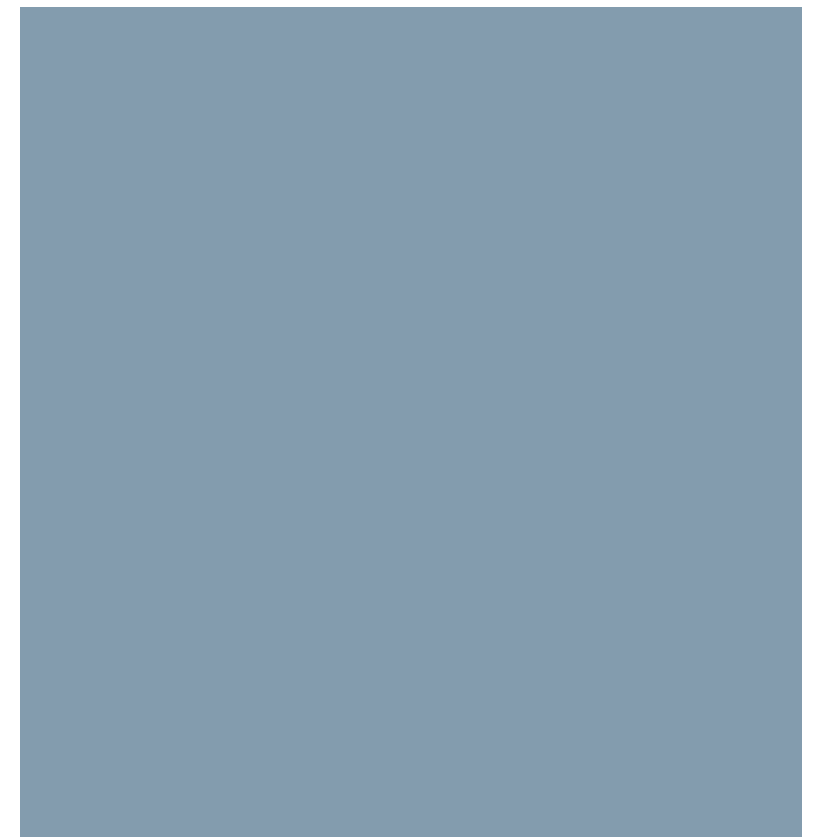
Blue Banana se consolidó como una de las marcas emergentes de referencia para el público joven.

## CREACIÓN DE UN SÓLIDO FLUJO LOGÍSTICO:

Migraciones exitosas entre distintos operadores y almacenes, sin interrupciones en el servicio.

## EXPANSIÓN AL RETAIL:

La fiabilidad de los envíos online permitió a BB destinar recursos y confianza a la apertura de múltiples tiendas físicas.



## IMPACTO ESTRATÉGICO

**Reducción de incidencias** y tiempos de respuesta rápidos ante cualquier reto logístico (especialmente en campañas masivas).

**Cultura de partnership:** BB ha contado con Cangopal como socio clave desde sus inicios, consolidando una relación de más de 7 años.

**El “factor 10 céntimos”:** La famosa frase de José a Nacho: “Son los diez céntimos mejor invertidos de tu vida” ejemplifica el valor de apostar por una solución logística robusta desde el principio.

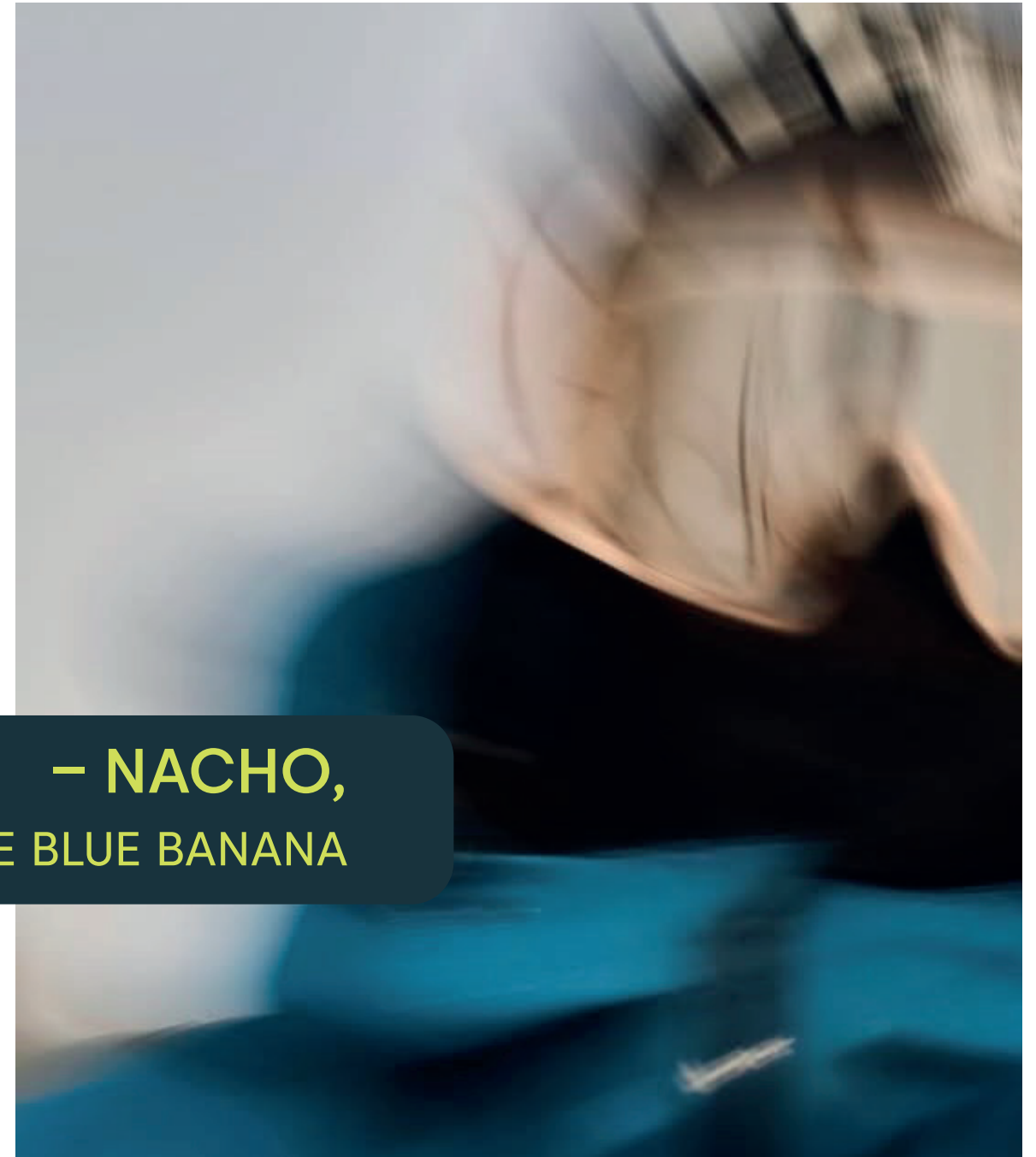




# TESTIMONIOS

“AL PRINCIPIO NEGOCIÉ CADA CÉNTIMO CON CANGOPAL, Y HOY SÉ QUE FUE LA MEJOR INVERSIÓN QUE PUDIMOS HACER PARA IMPULSARNOS.”

– NACHO,  
COFUNDADOR DE BLUE BANANA



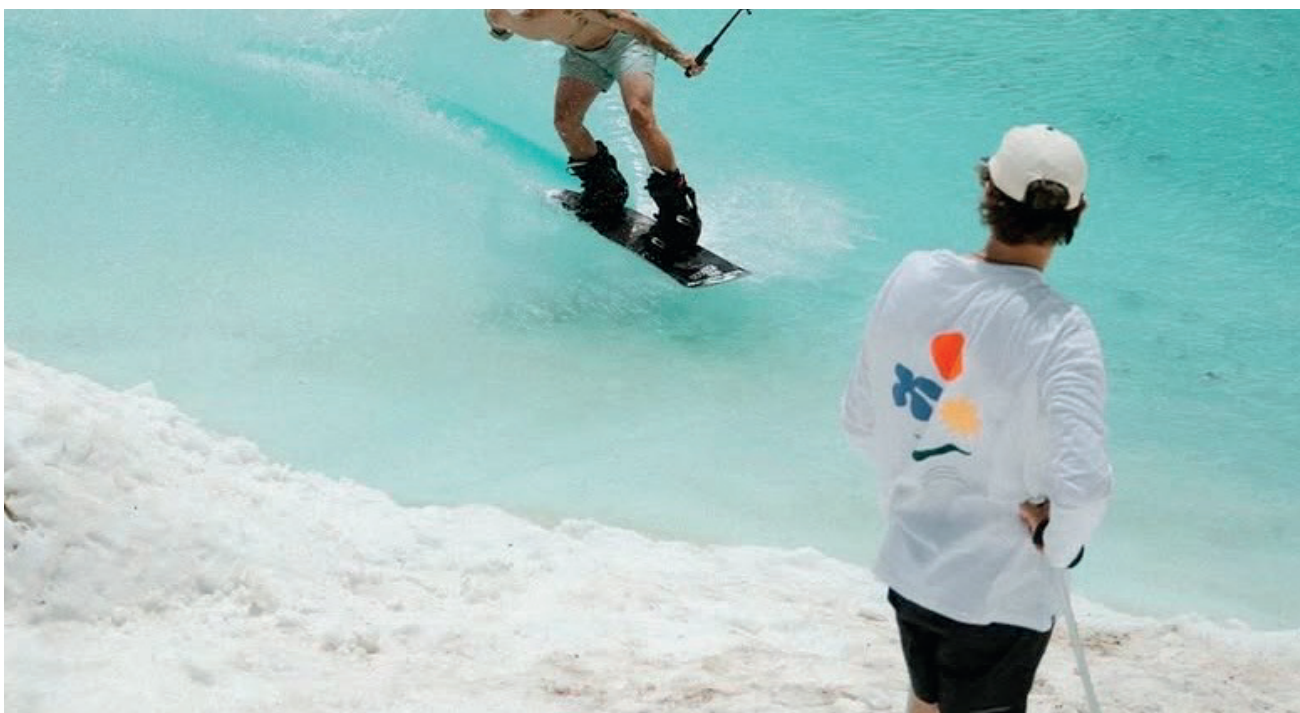
“HEMOS VIVIDO VARIOS BLACK FRIDAY SIN SOBRESALTOS. ES UN ALIVIO SABER QUE EL EQUIPO DE CANGOPAL ESTÁ AHÍ PARA ASEGURARSE DE QUE TODO FUNCIONE.”





# BENEFICIOS

- **ESCALABILIDAD REAL:** Desde envíos manuales en la primera oficina hasta la gestión de grandes volúmenes en almacenes especializados.
- **SOPORTE ÁGIL:** Comunicación constante y resolución de dudas e incidencias en poco tiempo.
- **ECOSISTEMA DE CONFIANZA:** El equipo de BB puede centrarse en el producto y la experiencia de marca, dejando la parte logística en manos de un partner confiable.
- **VISIÓN DE FUTURO:** Cangopal continúa adaptándose a las nuevas necesidades de BB, como la apertura de tiendas físicas o la ampliación de catálogo.





**Blue Banana** encontró en Cangopal la herramienta perfecta para despegar su eCommerce y mantener la coherencia en su cadena de envíos durante un crecimiento vertiginoso. Desde los primeros pedidos impresos en una oficina-almacén hasta la gestión logística en varios almacenes externos, Cangopal se ha mantenido como un partner estratégico que ofrece flexibilidad, soporte y una relación a largo plazo basada en la confianza.

## ¿QUIERES DAR EL SIGUIENTE PASO EN TU ECOMMERCE?

Conoce cómo Cangopal puede ayudarte a impulsar tus ventas y optimizar tu operativa logística.

