



Shelfless:

Nøglen til en profitabel webshop

Sådan sparer ambitiøse webshops tid,
penge og medarbejdere.

Hvorfor vi har lavet denne guide?

Alle webshops er bekendt med de mange udfordringer, som driften består af. Uanset om du er ejer, er ansat som E-commerce Manager, Logistikchef eller noget helt fjerde. Driften består af alt fra lager, logistik, marketing, ledelse og økonomi - og det er netop økonomi, det hele bunder det hele i.

Derfor har vi udarbejdet denne guide, som tager udgangspunkt i vores efterhånden mangeårige arbejde med webshops som din. Ud fra den data, vi har tilgængelig, har vi spurgt os selv; hvordan kan vi hjælpe webshops med at optimere bundlinjen, så de kan blive mere profitable?

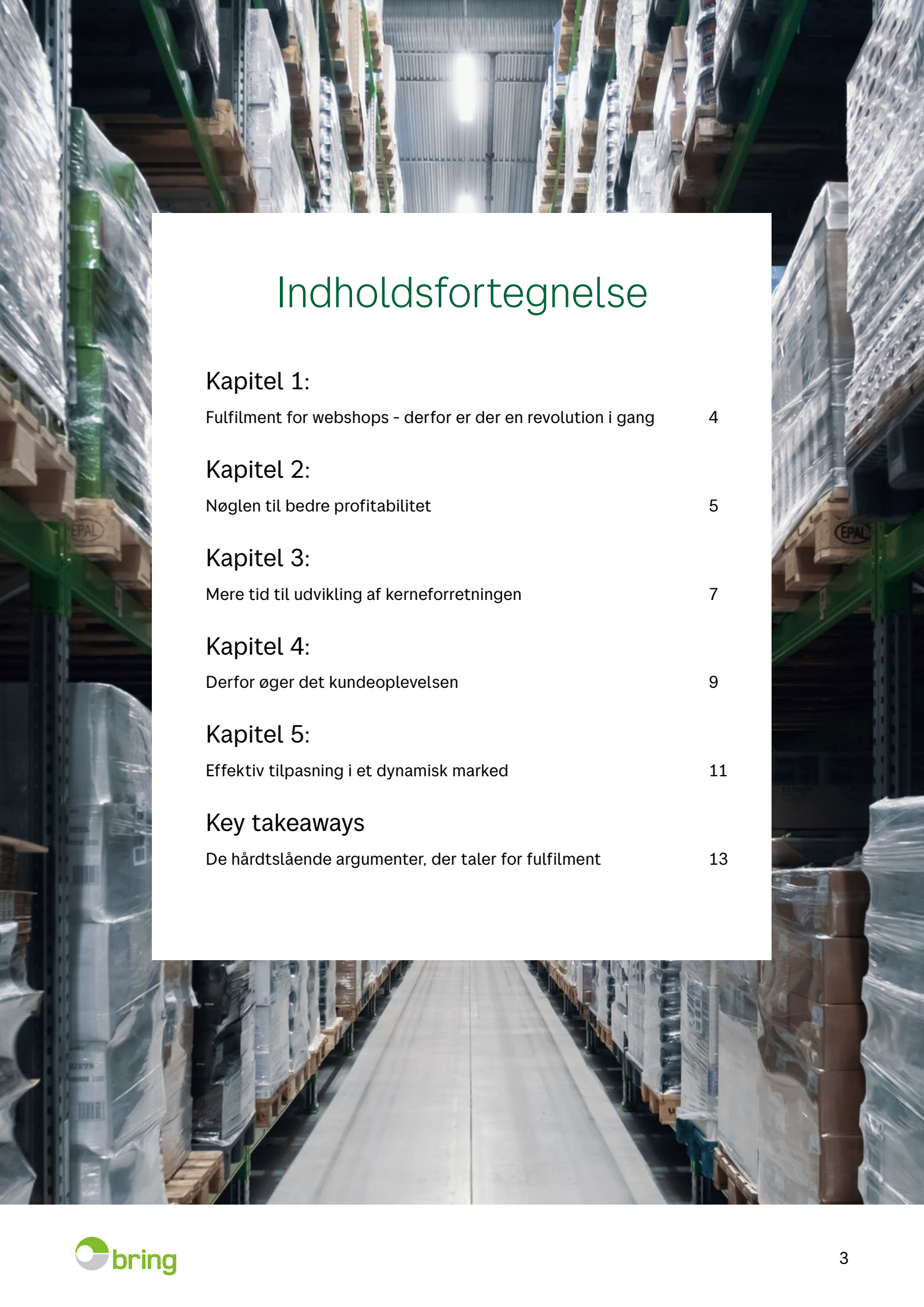
Det har vi gjort ved at se på den kritiske infrastruktur, der skal være styr på. Her taler vi navnlig styring af lager, plug og pak, leveringer og returvarer. Vi kalder det fulfilment eller 3PL (tredjepartslogistik) - kært barn har mange navne, og den viden, vi har om succesfulde webshops og deres setup, deler vi nu med dig.

Vi kommer blandt andet ind på, hvad du får ud af at outsource din lagerstyring, herunder forsendelse og returer. Hvordan det kan optimere din bundlinje mere effektivt - og hvorfor så mange webshops går den vej i dag.

Vi håber, du bliver inspireret til at se på dit setup, så du forbliver konkurrencedygtig og kan tilbyde dine kunder den bedst mulige service og levering.

Til sidst får du en tjekliste over de hårdtslående argumenter, vi har samlet fra nuværende kunder, der har valgt at fortælle, hvad de netop har fået ud af det set med økonomiske briller.

God læselyst.



Indholdsfortegnelse

Kapitel 1:

Fulfilment for webshops - derfor er der en revolution i gang 4

Kapitel 2:

Nøglen til bedre profitabilitet 5

Kapitel 3:

Mere tid til udvikling af kerneforretningen 7

Kapitel 4:

Derfor øger det kundeoplevelsen 9

Kapitel 5:

Effektiv tilpasning i et dynamisk marked 11

Key takeaways

De hårdtslående argumenter, der taler for fulfilment 13

Kapitel 1

Fulfilment for webshops - derfor er der en revolution i gang

Det stigende skift mod online shopping har haft en betydelig indvirkning på, hvordan virksomheder håndterer ordrer. Fra små uafhængige webshops til store detailhandlere, står de alle over for nye udfordringer i forbindelse med det, vi kalder fulfilment eller 3PL (tredjepartslogistik).

Fulfilment dækker over processen med at udføre en ordre eller levere en service til kunderne. Vi ser på det som en helhed, hvor vi taler lageropbevaring, lagerstyring, levering, håndtering af returvarer mv. Alt-i-én-løsning for webshops, der gerne vil outsource og i stedet fokusere på udviklingen af forretningen.

Den øgede efterspørgsel efter online shopping gør, at webshops som din står over for endnu større udfordringer, der vedrører håndtering af lagerbeholdninger, styring af logistik, og opretholdelse af kundetilfredshed, som alle er essentielle elementer i det at drive en webshop, der bliver mere konkurrencedygtig.

Disse udfordringer er blevet forstærket af det stigende antal forbrugere, der vælger at handle online - og stiller større krav til de enkelte webshops, der i sidste ende er i in-fight med hinanden for at vinde kundernes gunst. Derfor er der et behov for løsninger, der kan optimere fulfilment-processen og sikre en problemfri oplevelse for både dig som webshoppejer og dine kunder.

Derfor er det vigtigt, at der er styr på hele værdikæden, hvad angår, lager og logistik, da det både kan betyde færre varer retur på lager og flere glade og tilfredse kunder, der modtager deres pakker hurtigere.





Kapitel 2

Nøglen til bedre profitabilitet

Nøglen til større profitabilitet skal findes i at gøre det, du er bedst til. Du driver en webshop, hvor du har mange forskellige produkter “på hylderne”, og det er din opgave at få markedsført dem mod forbrugerne, så de ender med at købe. Hele den proces med at skabe besøgende til din webshop, have gode tilbud og købsvilkår er en kæde af ting, der skal hænge sammen.



Netop derfor er der flere webshops, der vælger at udlicitere de dele af driften, som de ikke partout er 100-meter mestre i. For det er der andre, der er. Dem, der driver fulfilment som service, får måske hjælp til deres marketing. Det handler om at udnytte sine kompetencer bedst muligt og få andre til at klare de opgaver, hvor værdikæden kan blive lang og omkostningstung.

Fulfilment-leverandører spiller i dag en afgørende rolle i at muliggøre vækst og effektivitet for webshops, end de har gjort tidligere. I takt med at e-handlen er stigende, og mængden af webshops tiltager, gør behovet for fulfilment-services det samme. Et centralt aspekt af denne service er evnen til at tilbyde skalerbare og omkostningseffektive løsninger, der kan tilpasses din virksomheds behov. Skalérbarheden er essentiel.

Nøglen til bedre profitabilitet for webshops ligger i at vælge den rette fulfilment-partner og udnytte de skalerbare og omkostningseffektive løsninger, de tilbyder. Ved at outsource lager og logistik til specialiserede leverandører kan virksomheder frigøre ressourcer og fokusere på kerneforretningen, samtidig med at de opnår fordele som hurtigere levering, lavere omkostninger og øget kundetilfredshed.

Kapitel 3

Mere tid til udvikling af kerneforretningen

Som webshopejer har du mange kasketter på. Selv om du er god til at uddelegere, vil der altid være en hovedpine eller to. Kuren er ikke ligeså, men du kan gøre dit til, at du får færre hovedpiner, hvis du foretager de rigtige strategiske valg, der kan give dig mere tid til at fordybe dig i tanker, der kan skabe udvikling og fremdrift og ikke bare drift, drift, drift.



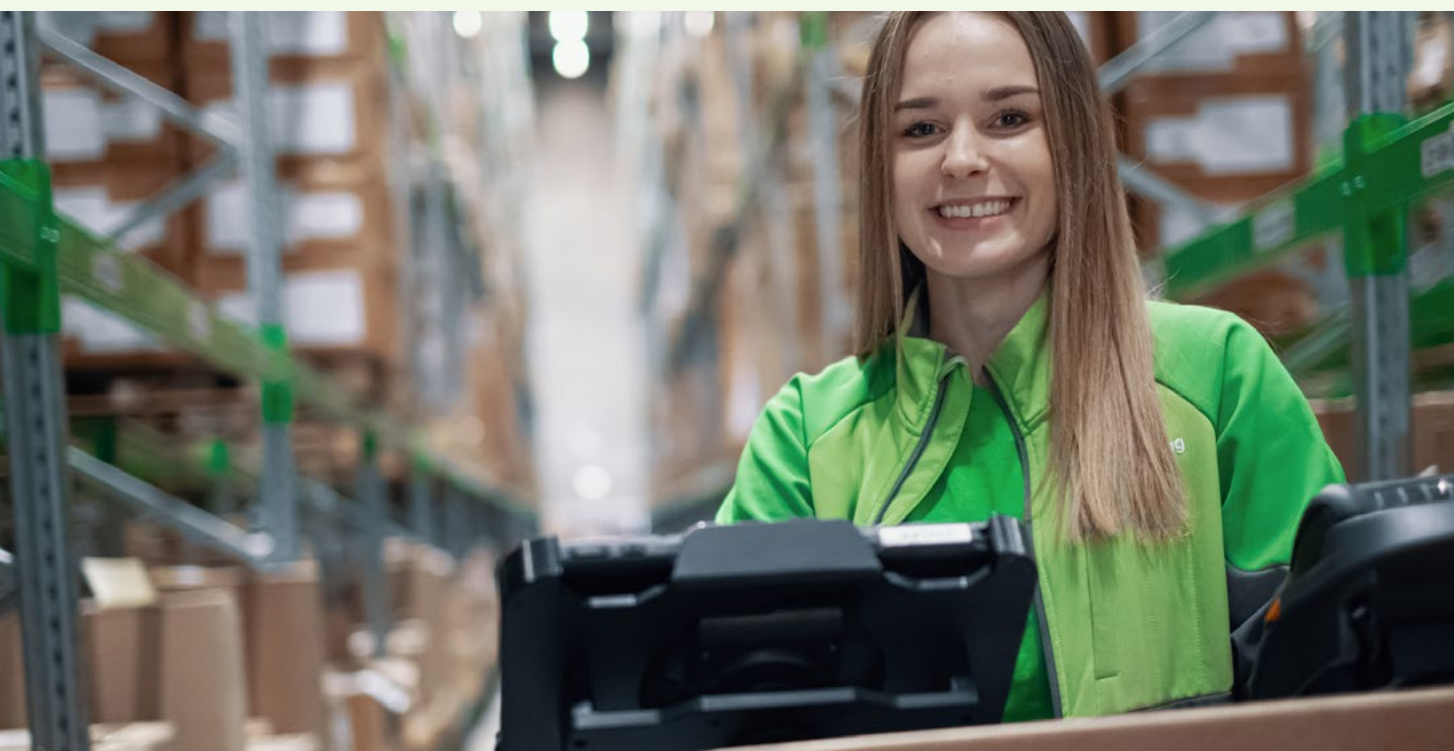
Skal vi skitsere nogle af dine opgaver op, ser de umiddelbart således ud, i korte træk:

- Ledelse
- Marketing
- Lageropbevaring
- Lagerstyring
- Webshop-system
- Varetagelse af IT-software
- Labels
- Pluk og pak
- Emballageindkøb
- Forsendelse og aftaler med logistikvirksomheder
- Håndtering af returvarer
- Kundeservice
- Samt mange, mange flere.

Du kan ikke være perfekt til det hele, så hvorfor ikke mane til besindighed og kigge ind ad. Hvor er du bedst, og på hvilke områder giver det mening at outsource opgaverne? Det er et af de mest potente spørgsmål, der skal give anledning til selvansøgelse og dermed medføre en af de bedste investeringer, du kan foretage dig. Såsom at udlicitere alt, der vedrører lagerdrift og forsendelse.

Ved at outsource lager og logistik kan virksomhederne reducere den tid og de ressourcer, der normalt bruges på lagerhåndtering, plukning, pakning og forsendelse af varer. Når disse opgaver overlades til en pålidelig fulfilment-leverandør, kan webshops frit fokusere på at udvikle deres produkter, forbedre kundeservice, implementere marketingstrategier og udvide deres forretning på nye måder. Dette kan være afgørende for vækst og konkurrenceevne i det hurtigt skiftende e-handelslandskab.

Nøglen til at genvinde tid til strategiske initiativer ligger i at identificere de områder af virksomheden, der kan outsources. Ved at frigive tid og ressourcer på tværs af forretningen kan du omdirigere dit fokus mod at skabe værdi, differentiere sig fra konkurrenterne og opnå bæredygtig vækst på lang sigt.



Kapitel 4

Derfor øger det kundeoplevelsen

Vi har været lidt omkring alt det, der påvirker driften og udviklingen af en webshop som din. Men vi kommer ikke udenom kundeoplevelsen. Det er her, hvor magien sker, og hvor en kunde bliver til flere, fordi vedkommende giver en god anmeldelse på baggrund af en god oplevelse med en af dine medarbejdere.

Alene det at kunne få flere ressourcer til at tage sig af kunderne og deres ve og vel, er grund nok til at se på, hvilke nuværende dele af din forretning, hvor der ligger opgaver, du kan outsource.

En af de største fordele ved at outsource lager og logistik til specialiserede leverandører er den øgede hastighed, hvormed ordrer kan blive ekspederet og afsendt. Fulfilment-centre er ofte udstyret med avanceret teknologi og effektive arbejdsprocesser, der gør det muligt at håndtere ordrer hurtigt og præcist. Dette betyder, at varer kan blive pakket og afsendt inden for kortere tidsrammer, hvilket resulterer i hurtigere levering til slutkunden.

Særligt den hurtigere ekspedition og forsendelse af varer har en direkte indvirkning på kundetilfredsheden. I en tid, hvor forbrugerne forventer hurtig og pålidelig service, kan den øgede hastighed være afgørende for at imødekomme disse forventninger.



Kunderne værdsætter en smidig og effektiv købsoplevelse, og når de modtager deres ordrer hurtigt og uden forsinkelser, bidrager det til at skabe tillid og tilfredshed.

Desuden kan en hurtigere ekspedition og forsendelse af varer også have en positiv indvirkning på virksomhedens omdømme og konkurrenceevne. Virksomheder, der er kendt for deres hurtige leveringstider og pålidelige processer, har en fordel i markedet og kan tiltrække og fastholde flere kunder. Det er igen tilbage til det med de gode anmeldelser og referencer, der giver flere kunder. Samtidig er det penge sparet på marketingbudgettet, da det er den bedste form for markedsføring, du ikke kan købe dig til.

Samlet set fører den hurtigere ekspedition og forsendelse af varer, som er muliggjort gennem samarbejdet med fulfilment-leverandører, til en forbedret kundeoplevelse.

Kunderne får deres ordrer hurtigere og mere pålideligt, hvilket resulterer i øget tilfredshed, stærkere kundeengagement og en konkurrencemæssig fordel for virksomheden.

En anden vigtig fordel er fuld gennemsigtighed. Det vil sige, at du som webshop kan følge lagersaldoen, alle ordrer, kundeserviceproblemer osv., og som forbruger har du fuld kontrol fra det tidspunkt, hvor du har afgivet din ordre og hele vejen til levering - det er noget, der bliver stadig vigtigere for nutidens forbrugere at vide, hvor ordren befinder sig.

Kan du se pointen? Den bliver endnu tydeligere på bundlinjen.



Kapitel 5

Effektiv tilpasning i et dynamisk marked

En af de afgørende fordele ved at samarbejde med en fulfilment-leverandør er uden tvivl den fleksibilitet, de tilbyder webshops til at tilpasse sig markedsændringer. I et dynamisk forretningsmiljø, hvor markedstendenser og kundekrav kan ændre sig hurtigt, er evnen til at tilpasse sig afgørende for succes.



Fulfilment-leverandører tilbyder virksomheder muligheden for at skalere op eller ned i overensstemmelse med ændringer i efterspørgsel og forretningsbehov. Dette kan være særligt vigtigt i perioder med sæsonmæssig variation eller pludselige vækstspurter. Ved at outsource lager og logistik til en fulfilment-leverandør, der har kapacitet til at imødekomme skiftende behov, kan virksomheder undgå at stå over for logistikmæssige udfordringer eller ressourceknaphed i perioder med høj aktivitet.

Når det kommer til valget af den rette fulfilment-leverandør, er der flere strategier, virksomheder kan følge for at mindske risici og sikre en vellykket partnerskabsoplevelse. En nøglestrategi er at foretage en omhyggelig evaluering af potentielle leverandører, herunder deres track record, teknologiske kapaciteter - og deres evne til at imødekomme din webshops specifikke behov.

Desuden er det vigtigt at kommunikere tydeligt med potentielle leverandører om forventningerne til service, kvalitet og fleksibilitet. Dette kan omfatte diskussioner om serviceaftaler, prissætning og muligheder for tilpasning. Ved at etablere klare forventninger fra starten kan virksomheder minimere risikoen for misforståelser eller konflikter senere hen i partnerskabet.

Samlet set giver samarbejdet med fulfilment-leverandører din webshop den nødvendige fleksibilitet til at tilpasse sig markedsændringer og undgå logistikmæssige flaskehalse. Ved at følge strategier til valg af den rigtige leverandør og mindske risici, kan du sikre en effektiv og pålidelig fulfilment-proces, der understøtter den langsigtede succes.

Og vi vil naturligvis hjælpe dig, hvis du mener, at vi er det rette match.

De hårdtslående argumenter, der taler for fulfilment

1 Effektivitet og skalerbarhed

Fulfilment-leverandører tilbyder effektive og skalerbare løsninger, der kan tilpasses efter behov, hvilket reducerer omkostninger forbundet med lagerhåndtering og forsendelse.

2 Frigørelse af ressourcer

Ved at outsource lager og logistik frigør webshopejere tid og ressourcer, som de kan investere i at udvikle deres kerneforretning og strategiske initiativer.

3 Hurtigere ekspedition og forsendelse

Samarbejdet med en fulfilment-leverandør kan sikre hurtigere ekspedition og forsendelse af varer, hvilket fører til øget kundetilfredshed og gentagne køb.

4 Adgang til avanceret teknologi og infrastruktur

Fulfilment-leverandører investerer ofte i avanceret teknologi og logistikinfrastruktur, der kan optimere processen og reducere omkostninger.

5 Tilpasning til markedstendenser

Fulfilment-leverandører giver fleksibilitet til at tilpasse sig skiftende markedstendenser og efterspørgsel, hvilket sikrer, at webshopejere kan opretholde konkurrenceevne og profitabilitet.

6 Reduktion af risici

Ved at samarbejde med pålidelige fulfilment-leverandører kan webshopejere mindske risikoen for lagerfejl, forsinkelser og andre logistikproblemer, der kan påvirke kundetilfredsheden og bundlinjen negativt.

7 Global rækkevidde

Mange fulfilment-leverandører tilbyder globale distributionsnetværk, der muliggør international ekspansion og vækst for webshopejere uden at skulle investere i omfattende infrastruktur.

8 Optimering af omkostningsstruktur

Ved at outsource lager og logistik kan webshopejere opnå bedre kontrol over deres omkostningsstruktur ved at eliminere behovet for at investere i lagerfaciliteter, personale og logistikinfrastruktur.

9 Forbedret omdømme

En pålidelig fulfilment-proces, der leverer varer til tiden og i god stand, kan styrke webshoppens omdømme og bidrage til øget troværdighed og tillid blandt kunderne.

10 Bedre økonomisk styring

Ved at outsource lager og logistik kan webshopejere opnå bedre økonomisk styring ved at konvertere faste omkostninger til variable omkostninger, hvilket muliggør mere nøjagtig budgettering og prognosticering.

Tak for din tid!

Har du spørgsmål?

Kontakt os

