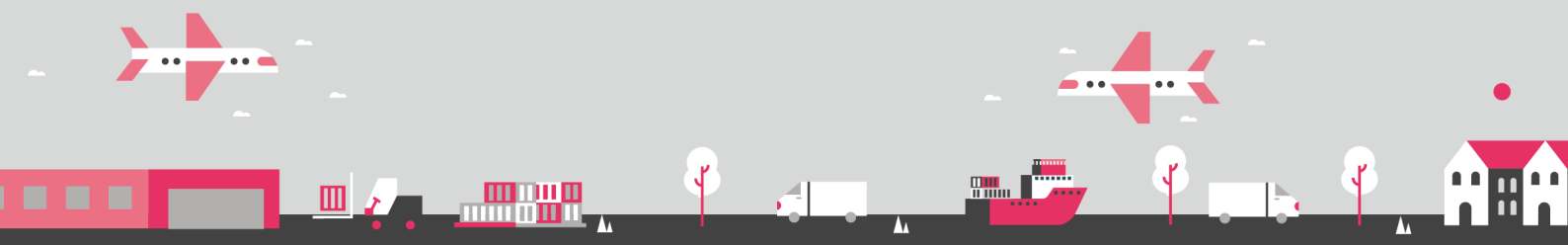


skladon.

Ultrakompaktní obuv
odesíláme už od roku 2016

Logistika Skinners



Příběh o dlouhodobé spolupráci se značkou, kterou odstartovala jedna z nejúspěšnějších českých crowdfundingových kampaní na Kickstarteru

Logistika od A do Z a partnerství založené na otevřené komunikaci. Tak lze ve zkratce definovat náš vztah se značkou Skinners, který trvá již od roku 2016. B2B i B2C logistika, kompletace produktů, kontrola kvality zboží z výroby, doručení do 90+ zemí světa, 10.000+ odeslaných ponožkobot měsíčně... Přečtěte si příběh o spolupráci s klientem, který byl u nás mezi prvními a dodnes využívá našich služeb.



Jedna obuv. Nekonečno možností. Tak lze ve zkratce definovat produkt společnosti [Skinners](#). Díky patentované technologii a designu nabízí kombinaci svobody a pohodlí ponožek se základní ochranou obuvi. Za zrodem nápadu stojí [Michaela Matějková](#) a [Petr Procházka](#) z Brna. Ryze český projekt v minulosti vyhrál řadu ocenění včetně Red Dot Design, Good Design nebo A' Design. Aktuálně společnost zaměstnává 12 kmenových zaměstnanců, přičemž svou výrobu a logistiku outsourcuje. O „ponožkobotách“ v nedávné době napsal např. [Forbes](#), [CzechCrunch](#), [Lidovky.cz](#), [E15](#) nebo [MediaGuru](#).

Na začátku byla crowdfundingová kampaň na Kickstarteru

V roce 2016 společnost úspěšně ukončila na americkém crowdfundingovém portále Kickstarter svou první kampaň. Stanovený cíl 10.000 USD, který pokrývá zejména investice do výroby, byl za 40 dní překročen několikanásobně. Finální vybraná částka se zastavila na sumě 650.000 USD. Po ukončení kampaně se začala řešit, kromě výroby, také logistika. Měsíčně bylo potřeba odeslat 2.000 zásilek.

Logistika v prvních měsících

„V polovině roku 2016 jsme si v Brně pronajali byt, vybavili jej regály a začali s brigádníky odesílat první balíčky. Pro splnění normy bylo potřeba 10 člověkohodin denně, 5 dní v týdnu,“ vzpomíná na začátky Michaela Matějková, Co-Founder a COO Skinners. „Řešili jsme tedy administrativu se zaměstnanci, komunikovali jsme s dopravci a celními společnostmi

nebo jsme nastavovali první logistické procesy," pokračuje. „Po prvních měsících jsme se rozhodli, že logistika není oblast, které se chceme věnovat. Začali jsme tedy s výběrem logistického partnera.“

Podmínky přechodu k outsourcingu logistiky

Důvodů ke změně bylo několik. „Logistika, zejména do celého světa, je komplexní činnost, která vyžaduje spoustu času a energie. Tyto zdroje lze ve firmě investovat efektivněji. Chtěli jsme se také dostat k nižším ceníkům, které jsou fulfillmentové společnosti, díky kumulaci zásilek ostatních klientů, schopny vyjednat u svých dopravců. Hledali jsme partnera, který bude cenově rozumný, doručí zásilky do 100 % zemí našich zákazníků, bude kontrolovat kvalitu doručeného zboží z výroby a dokáže objednávky kompletovat nebo kustomizovat podle našich požadavků. Samozřejmě za dodržení určité kvality služby,“ definuje požadavky Michaela.

Proč Skladon

„Přesvědčilo nás jejich exekutivní namyšlení a cena. Skladon byl v té době na začátku svého fungování s možností velkého se přizpůsobení klientovi. Kromě výše uvedeného dokázali zvládnout specifika stahování dat z Kickstarteru nebo nás neomezovali ve výběru účetního systému. Jediné, co tehdy nebyli schopni splnit, byla lepší cena za dopravu. Během rozhodování jsme nenašli konkurenci, která by tyto podmínky splňovala, a tak jsme se rozhodli upřednostnit riziko spolupráce se začínající společností,“ popisuje Michaela.

Začátky spolupráce se Skladonem

Převedení logistiky trvalo 1 měsíc, konkrétně se jednalo o převoz zboží a nastavení komunikačních kanálů. „V té době se ve Skladonu nastavovaly směrnice pro zaměstnance a replikovaly se naše logistické procesy. Koncem roku 2016 jsme následně na Skladon převedli logistiku zbývajících 4.000 zásilek z Kickstarter kampaně a zadali požadavek na logistickou přípravu našeho e-shopového pokračování.“

Ve Skinners se přestali starat o logistický personál. „Nechali jsme si pouze jednoho zaměstnance, který komunikoval se skladem. Začalo období nastavování procesů se začínající firmou, vše však probíhalo v synergii. Vytvářeli jsme např. kompletační nebo balící postupy pro vedení Skladonu, které je dále reprodukovalo svým pracovníkům ve skladu.“

Základním předpokladem úspěchu byla snaha Skladonu se co nejvíce přizpůsobit našim přáním a požadavkům.“ Tento přístup nakonec vedl k zefektivnění logistiky, snížení chybovosti a ušetření klientova času. „Názorným příkladem je situace ještě ze starého skladu, kdy jsme obdrželi v té době nadstandardní objednávku z Middle East s 10.000 ks. My nebyli na takový objem zvyklí, Skladon kapacitně uzpůsobený. I tak byl výsledek rychlý a úspěšný,“ vzpomíná Michaela.

Michaela Matějková, COO Skinners

„Outsourcingem logistiky jsme získali čas na rozšiřování našeho core týmu, zejména do obchodu a marketingu. Já se mohu, místo logistiky, více soustředit na výrobu. Získali jsme také větší prostor pro další vývoj našeho produktu.“

Společně do distribučního centra

„V současné chvíli musím říct, že poskytovaná služba splňuje naše očekávání,“ hodnotí spolupráci Michaela. Skladon se koncem dubna 2019 kompletně přemístil do moderního distribučního centra v Mošnově, který má aktuálně rozlohu 10.000 m². „Dalším klíčovým milníkem bylo, když Skladon po 2 letech spolupráce přišel se svým skladovým systémem s možností řízeného skladování.“ Manipulace s každým kusem SKU je tedy řízena systémem, pohyb ve skladu je optimalizován na základě algoritmických údajů. „Zároveň máme přístup do klientské aplikace, ve které vidíme kompletní přehled o naší logistice,“ popisuje Michaela. „Mám radost z toho, jak jsme společně vyrostli! Co víc, očekáváme další růst Skladonu, čímž pro své klienty bude schopen zajistit ještě lepší cenové podmínky za dopravu.“

O hodnocení jsme poprosili také Simonu Malanovou, Process Managerku ve Skinners. „Největší přidanou hodnotu v aplikaci MySkladon vidím v přesných informacích o našich zásobách a detailech jednotlivých objednávek. Na kvalitě naší spolupráce byl v poslední době cítit výrazný růst Skladonu, vše si však nakonec sedlo. Fungování dostalo ještě větší řád, v poslední době se však stále častěji přizpůsobujeme procesům ve Skladonu. Tímto na jednu stranu dochází k menší otevřenosti našim požadavkům „za zajetý“ proces, nicméně na úkor rychlosti, systematičnosti a spolehlivosti,“ popisuje. Zeptali jsme se také na zkušenost se vznikem a napravováním našich chyb. „Pokud nějaká chyba vznikne, tak je na druhý den zavedeno opatření proti jejímu opakování. Nicméně za poslední rok u nás žádný problém neevoluujeme, v tuto chvíli jsme spokojeni.“

Aktuálně ze Skladonu odesíláme 10.000+ párů ponožkobot měsíčně jak B2B partnerům

Skinnerse, tak i koncovým zákazníkům z e-shopu. „Od ledna 2020 si neevidujeme chybovost vychystávání objednávek, vzhledem k nízkému procentu vnímáme evidenci jako časově neefektivní. Jsme nastaveni tak, že pokud dojde k výrazné chybě, komunikujeme vzniklou situaci napřímo se svým Key Account Managerem,“ doplňuje Simona.

„Outsourcingem logistiky jsme získali čas na rozšiřování našeho core týmu, zejména do obchodu a marketingu. Já se mohu, místo logistiky, více soustředit na výrobu. Získali jsme také větší prostor pro další vývoj našeho produktu,“ hodnotí Michaela. „Ve firmě jsme rádi, že k nám Skladon udržel individuální přístup. Pokud vznikne problém, tak se jej snaží co nejefektivněji vyřešit. Za nic se neschovávají, což je pro mě hodně přidaná hodnota. Jde vidět, že mají svého klienta opravdu na prvním místě. Vzhledem ke zvýšení kvality a profesionality jsme rádi, že je Skladon naším partnerem.“

Naše další kroky

„Aktuálně se Skladonem řešíme distribuci skinnersek z naší poslední Kickstarter kampaně, v rámci které jsme nabízeli novou kolekci Skinnerse 2.0. Cílem kampaně bylo získat 40.000 USD, což se nám povedlo za prvních 6 hodin. Za 45 dní trvání kampaně jsme nakonec vybrali přes 1.000.000 USD. Vedlejším cílem kampaně byla a je expanze na další trhy, důležitým bude zvládnout specifické importní podmínky do nových zemí.“

Best practices

„Při přechodu k fulfillmentovému specialistovi doporučuji testovací provoz. Klient tím zjistí, jestli je pro něj řešení outsourcingu logistiky vhodné a efektivní, na vzorku produktů se nastaví potřebné provozní a IT procesy. Teprve v momentě, kdy bude toto řešení odzkoušené, doporučuji úplný přechod. Jinak vznikají chyby, které jsou zbytečné. Tím, že je služba do jisté míry závislá na lidském faktoru, doporučuji si vzniklé chyby evidovat a postupně prioritizovat jejich odstranění. Dále je důležité zjistit, jak je nahraditelný nebo zastupitelný člověk na nižší pozici ve struktuře. Práce těchto zaměstnanců do velké míry ovlivňuje celkovou zkušenost se službou,“ uzavírá Michaela.

skladon.

Kontaktujte nás!

michal.tylecek@skladon.cz

patrik.babinec@skladon.cz

Porovnejte si náklady vlastní logistiky s možností outsourcingu

Máte problémy s logistikou nebo hledáte řešení, jak ji zefektivnit? Stáhněte si náš **e-book** na www.skladonebooks.com, který vás navede „Jak si správně spočítat logistické náklady“.

Pro porovnání vlastních logistických nákladů s outsourcingem můžete využít **logistickou kalkulačku** na našem webu, kterou najdete na podstránce [Ceník](#).

Kontaktní informace naleznete na www.skladon.cz/cs/kontakty.

