



(Ne)výhody fulfillmentové služby

E-book by Skladon

skladon.

Obsah

Úvod	4
Výhody fulfillmentové služby	5
1. 1 Úspora času	6
1. 2 Snížení provozních nákladů	7
1. 3 Přeměna fixních nákladů na variabilní	8
1. 4 Přesměrování investic	9
1. 5 Odbourání starostí se skladovým prostorem, zaměstnanci a legislativou	10
1. 6 Zbavení se starostí se zásilkami	11
Nevýhody fulfillmentové služby	12
2. 1 (Ne)kvalita spolupráce	13
2. 2 Fyzická i systémová ztráta kontroly nad zbožím	14
2. 3 Chyby v systémovém propojení	15
Vlastní logistika nebo externí fulfillment?	16
3. 1 Outsourcovat svou logistiku?	17
3. 2 Skladon: fulfillment partner s individuálním přístupem	18

Úvod

Fulfillment je proces, který v různé míře řeší e-shop každé velikosti nebo odvětví. V podstatě se jedná o komplexní soubor logistických činností, který začíná vytvořením objednávky a končí doručením zboží do rukou koncového zákazníka. Standardně zde spadá příjem zboží na sklad, jeho skladování, vychystávání, balení nebo expedice. Existují však i jiné skladové operace, které již řadíme jako nadstandardní a vždy záleží na konkrétních potřebách e-shopu, jako jsou řízení a inventury skladových zásob, kompletace nebo vyřizování reklamací či vratek.

Fulfillment je možné realizovat buď vlastními silami nebo službu plně outsourcovat na externího odborníka, který vždy nabízí určitou míru individualizace, tedy schopnost se přizpůsobovat specifickým přáním svých klientů.

Ať už bude vaše volba „ponechat si logistiku pod vlastní střechou“ nebo ji „outsourcovat na logistického partnera“, vždy počítejte s výhodami a nevýhodami zvoleného řešení. V našem článku si projdeme nejčastější důvody, které majitelé e-shopů berou v potaz při svém rozhodování.



Patrik Babinec

Co-Founder / Chief Marketing Officer



skladon.

VÝHODY FULFILLMENTOVÉ SLUŽBY

KAPITOLA

01



1. 1 Úspora času

V momentě převedení logistiky na fulfillmentového specialistu získáváte více času koncentrovat se na jiné oblasti svého podnikání. Know-how, pravidla a zákonitosti logistiky přenecháváte na svém partnerovi. Vaše pozornost se tak může ubírat více k efektivizaci prodejních kanálů, marketingu nebo dalšímu vývoji či optimalizaci portfolia vašich produktů.



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

Michaela Steinhauser, Co-Founder & COO Skinners





1. 2 Snížení provozních nákladů

Poskytovatel fulfillmentu zpravidla spolupracuje s více klienty, z čehož pro vás vyplývá řada benefitů. Platíte mu za práci, kterou pracovníci ze skladu věnují pouze vašim objednávkám a neřešíte prostoje vlastních zaměstnanců v době sezónního snížení poptávky po vašich produktech. Kumulací zásilek více klientů má poskytovatel se svými dopravci smluvně domluveny nižší ceny za dopravu, z čehož v konečném důsledku profitujete také vy. Navíc díky množstevním slevám dosáhnete na nižší ceny obalových, výplňových či spojovacích materiálů, neřešíte jejich ekologickou recyklaci ani jinou likvidaci odpadu.

„U outsourcingu logistiky je super mít možnost škálovatelnosti. U outsourcingu logistiky je jedno, jestli máte denně 100 nebo 10 000 objednávek. Když je správně nastavený proces, tak je vždy možné objednávky bez větších problémů vyexpedovat.“

Tomáš Pokorný, Co-Founder Dogsie





1. 3 Přeměna fixních nákladů na variabilní

V distribučním centru svého partnera platíte každý měsíc pouze za skladový prostor a počet logistických operací, který je reálně potřeba pro vaše řízení skladového hospodářství. Úplně vám odpadají výdaje za energie a na úspory můžete dosáhnout také při pojištění svého zboží uloženého ve skladu. Jinými slovy se z řady fixních nákladů stávají náklady variabilní.

nanoSPACE

„Platíme pouze za skladový prostor, který reálně využíváme. Pokud máte dobře nastavené skladové hospodářství a hlídáte si obrátkovost zboží, můžete ušetřit i desítky tisíc korun měsíčně.“

Lucie Konečná, COO nanoSPACE





1. 4 Přesměrování investic

Outsourcingem logistiky neinvestujete do vybavení skladu jako jsou regály, pracovní stoly, tiskárny, pracovní pomůcky, skladový systém a další nezbytné položky pro efektivní fungování. Díky těmto a výše uvedeným úsporám získáváte finanční prostředky k investování do jiných oblastí vašeho podnikání.

„Když jsme porovnávali vlastní cenu s outsourcingem logistiky, tak nám vyšlo zhruba o 10 – 15 % levnější vlastní řešení. Porovnávali jsme ale náš tehdejší stav. Když k tomu připočtu veškeré investice a kvalitu odváděné služby, tak je pro nás varianta outsourcingu výrazně výhodnější.“

Pavel Kovář, Logistics Manager Kilpi





1. 5 Odbourání starostí se skladovým prostorem, zaměstnanci a legislativou

Zodpovědný fulfillmentový poskytovatel počítá s vašimi prodejními výkyvy během roku, zejména co se týče zajištění dostatečného prostoru pro vaše prodejní špičky. Nemusíte se tak starat o to, kam své zboží uskladníte, jestli je váš skladovací prostor dostatečný nebo naopak, že během útlumu „skladujete vzduch“. To stejné platí také pro pokrytí a případné zajištění nových zaměstnanců.

Spoluprací vám odpadá také legislativa spojená s provozem ve skladu, jako jsou smlouvy, interní předpisy, povolení, certifikáty, revize systémů či bezpečnostní opatření v prostorách skladu aj.



TREZOR

„Spolupráce se Skladonem nám zaručuje bezproblémovou expedici prakticky do celého světa.“

Jan Kočenda, CMO Trezor





1. 6 Zbavení se starostí se zásilkami

Už nepřemýšlíte nad tím, jestli byla vaše zásilka v pořádku doručena, jestli jste vše správně zadali, vyplnili nebo provedli vše potřebné. Neřešíte ani to, jestli např. na Vánoce stihnete vše připravit a odeslat. Nemusíte se starat ani o nepříjemné reklamace nebo čas zabírající vratky. Pokud přijímáte / zasíláte zboží do třetích zemí, tak je pro vás historií také celní řízení, někteří z fulfillment poskytovatelů navíc umožňují využití tzv. celního skladu, což je nástroj pro optimalizaci firemního cash flow. Veškeré logistické úkony jdou na zodpovědnost fulfillmentového partnera.

„Po několika měsících spolupráce se Skladonem můžeme jen konstatovat, že jediné, čeho litujeme, je, že jsme Skladon neoslovili už dávno.“

ZKOKOSU

Martina Kovačová, Co-Founder zKokosu



skladon.

NEVÝHODY FULFILLMENTOVÉ SLUŽBY

KAPITOLA

02

2. 1 (Ne)kvalita spolupráce

V ideálním scénáři je spolupráce zařazena mezi výhody, avšak pro demonstraci možných rizik ji uvádíme zde. Outsourcing logistiky je dlouhodobý B2B vztah, který může významně ovlivnit, v horším případě i zničit vaše podnikání. Valná většina nevýhod, respektive problémů vzniká v momentě výběru nekvalitního nebo nevyhovujícího fulfillmentového partnera. Hned zpočátku si dávejte opravdový pozor na úplnost a správnost podepisované smlouvy. Ptejte se do detailů, ověřujte si odbornost, oboustranně komunikujte. Tato možnost se již nemusí opakovat. Vždy existuje určité riziko, že se z různých důvodů rozhodnete pro ukončení smlouvy. Takový „rozchod“ může být hodně nepříjemný, může se táhnout měsíce, či dokonce skončit u soudu. Snažte se proto vybírat co nejideálnějšího partnera, který maximálně splňuje vaše požadavky.

„Skladon vnímáme jako kvalitního a zkušeného partnera, od počátku jsme měli v jednáních totožné představy o podobě budoucí spolupráce.“

Aliaksei Siparau, ředitel logistiky Sportisimo





2. 2 Fyzická i systémová ztráta kontroly nad zbožím

Kamenem úrazů je nedostatečná kvalita ve kterémkoli procesním kroku fulfillmentu. Ať už se jedná o chybný kvantitativní či kvalitativní příjem zboží, nesprávné uskladnění, nedostatky ve vychystávání a balení, prodlevy v expedici atd. Přece jenom své produkty a jejich tok přenecháváte na logistickém kolegovi. Proto se snažte dozvědět co nejvíce o jeho interním fungování a procesech na skladě.

Svého partnera si vybírejte také podle toho, jak je vám schopen doručit informace o vašem skladovém hospodářství. Optimálním řešením je klientská aplikace, která je online, poskytuje neustále aktuální data o stavu zásob a materiálovém toku a je dostupná 24/7. Tímto se vyhnete řadě problémů spojených například s nadměrným nebo nedostatečným skladováním produktů nebo komunikací s vašimi dodavateli a zákazníky.

nanoSPACE

„Pokud vám najednou dodavatel pošle zboží v jiném obalu, může chvíli trvat, než na to přijдете. Nemůžete se „jen tak“ zajít podívat do skladu a zkontrolovat si své výrobky. Proto je naprosto stěžejní mít dobře nastavené procesy a komunikaci s poskytovatelem fulfillmentové služby.“

Lucie Konečná, COO nanoSPACE



2. 3 Chyby v systémovém propojení

Aby byly na vašem e-shopu neustále aktuální informace, například množství konkrétních produktů skladem, je nutné systémové propojení mezi vaší platformou a skladovým systémem (WMS) fulfillmentového poskytovatele. Vybírejte takového, který ideálně disponuje vyvinutými pluginy nebo otevřeným API, jež tento proces urychlují a usnadňují. Ověřte si, že je partnerovo IT řešení připraveno na oboustranný tok dat, tzn. směrem z vašeho systému do WMS partnera i opačně, optimálně v reálném čase. Vyhnete se tak např. stížnostem vašich zákazníků, kteří si zakoupili aktuálně nedostupné zboží označené štítkem „skladem“. Tento scénář pravděpodobně povede k odchodu k vaší konkurenci.

„Propojení e-shopu se Skladonem funguje skvěle. Skladon mohu doporučit pro jejich profesionalitu a skvělé technologické zázemí.“

Vít Libovický, Owner Mementerra

»»» mementerra »



skladon.

VLASTNÍ LOGISTIKA NEBO EXTERNÍ FULFILLMENT?

KAPITOLA

03



3. 1 Outsourcovat svou logistiku?

Právě jste se dozvěděli o 95 % všech výhod a nevýhod, které s sebou v praxi přináší fulfillmentové služby. Neexistuje absolutní pravidlo pro rozhodnutí, jestli svou logistiku outsourcovat či nikoli, na rozhodování nemá vliv ani velikost či charakter zboží obchodníka. Vše záleží na business modelu voleného fulfillmentového poskytovatele.

Pokud se však rozhodnete pro outsourcing, buďte při výběru maximálně obezřetní. Je to krok, který významně ovlivní budoucí fungování vašeho podnikání. Doporučujeme si tak stáhnout dotazník pro výběr ideálního fulfillment poskytovatele, který obsahuje 50+ otázek, na které je dobré znát odpovědi ještě před navázáním samotné spolupráce. Vodítkem pro finanční porovnání vlastního logistického řešení a jejího outsourcingu pro vás může být také naše kalkulačka.

**DOTAZNÍK: JAK VYBRAT IDEÁLNÍHO
PARTNERA PRO FULFILLMENT**



**KALKULAČKA PRO VÝPOČET VAŠICH
LOGISTICKÝCH NÁKLADŮ**





3. 2 Skladon: fulfillment partner s individuálním přístupem

Ve Skladonu se zaměřujeme na obchodníky, kteří odesílají měsíčně 500+, ideálně 1 000+ objednávek jak B2C, tak i B2B povahy. Typickým segmentem našich klientů je fashion a obuv, jídlo a doplňky stravy, knihy, elektronika a drobný hardware, kosmetika, merch, hračky a jiné, ideálně rychloobrátkové zboží. Tyto zásilky odesíláme z distribučního centra v Mošnově o aktuální rozloze 16 000 m² do více než 180 zemí světa.

U svých klientů poskytujeme vysoce individualizované služby, které jsou s klienty nastaveny a oboustranně odsouhlaseny ještě před spuštěním spolupráce. Zpravidla se týkají specifických IT a provozních požadavků, které se nejčastěji odrážejí v individuálním přístupu při skladování, kompletaci, balení aj. Vše je podpořeno v osobním přístupu členů z našeho Customer Care oddělení, kdy má každý z klientů k dispozici konkrétní obeznámenou osobu.

„Jelikož žádné podnikání není stejné, nemůžou být totožná ani jeho přání.“

IMAGE VIDEO



COMPANY TOUR VIDEO



skladon.

DISTRIBUČNÍ CENTRUM

Průmyslová 377, 742 51, Mošnov

KANCELÁŘE PRAHA

Zlatnická 10, 110 00, Praha - Nové Město



MICHAL TYLEČEK

Chief Sales Officer

michal.tylecek@skladon.cz

+420 774 448 397



www.skladon.cz



linkedin.com/company/skladon/



instagram.com/skladon.cz



fb.com/skladon