

Warum Vertriebshändler von Lebensmitteln Smart Scheduling benötigen

Geben Sie Kunden mehr Optionen und optimieren Sie die Liefereffizienz



Herausforderungen in der Distribution erfordern einen alternativen Ansatz

Ein immer schwierigeres Umfeld stellt die Vorgehensweise von Vertriebshändlern von Lebensmitteln bei der Terminplanung von Kundenanlieferungen infrage. Sinkende Margen und steigende Kundenerwartungen sorgen dafür, dass herkömmliche Holzhammermethoden bei der Terminplanung heute nicht mehr funktionieren.

Vertriebshändler von Lebensmitteln müssen Ihren Vertriebsmitarbeitern die Möglichkeit bieten, ihren potenziellen Kunden schnelle und exakte Optionen am Zustelltag und bestehenden Kunden eine größere Kontrolle über außerplanmäßige Lieferungen anzubieten und gleichzeitig die Lieferkosten zu senken. Das Konzept des Smart Scheduling kombiniert beides.

Herausforderungen bei der Liefertagzuweisung für Vertriebshändler von Lebensmitteln

Die Liefertagzuweisung ist einer der entscheidenden Faktoren bei der Neukundengewinnung. Liefertagzuweisungen sind ein Problem, da Vertriebsmitarbeiter möglichst schnelle und flexible Angebote für neue Kunden erstellen müssen.

Wenn Vertriebsmitarbeiter beim Kunden sind, wissen sie jedoch nicht unbedingt, ob Kapazitäten für verlässliche Zustellungen vorhanden sind. Die Gefahr für das Unternehmen besteht darin, dass der neue Liefertermin die vorhandenen Lieferkapazitäten sprengt, was zu einer schlechten Lieferperformance und zum Verlust des mühsam gewonnenen Neukunden führt.





Vertriebshändler befinden sich in einer Zwickmühle. Akzeptieren sie unter allen Umständen den zwischen Kunde und Vertriebsmitarbeiter vereinbarten Liefertag und leben mit den Konsequenzen? Oder teilen sie dem Kunden mit, dass mehr Zeit erforderlich ist, um sicherzustellen, dass der Liefertag verfügbar ist, und riskieren dadurch den Verlust des Geschäfts an einen schnelleren Wettbewerber?






Smart Scheduling unterstützt hybride Routen, die Vertriebshändlern von Lebensmitteln ermöglichen, feste Lieferzeitfenster mit ihren wichtigsten Kunden zu vereinbaren.

Was bedeutet Smart Scheduling?

Smart Scheduling bietet eine Auswahl von Liefertagzuweisungen in Echtzeit, die anhand eines Punktesystems gewichtet sind und so die Entscheidung des Vertriebshändlers erleichtern, welche Optionen Kunden angeboten werden. Die Optionen der Liefertagzuweisung sind von einzelnen Kunden und Auftrag abhängig und berücksichtigen bestehende Aufträge, Lieferkapazitäten, das Straßennetz und andere Einschränkungen, um die Erfüllung einer Lieferoption sicherzustellen.

	Mittwoch 24 April	Donnerstag 25 April	Freitag 26 April	Samstag 27 April	Sonntag 28 April	Montag 29 April
7am-10am				•		
10am-1pm		•				
1pm-4pm			•	•		•

 Keine Kapazitäten oder hohe Kosten
 Geringste Kosten/Anlieferung in der Nachbarschaft
 Kapazität

Da die Optionen bewertet werden, können Vertriebshändler bestimmen, welche Optionen potenziellen Kunden angeboten werden, um Lieferkosten zu senken und Margen zu verbessern. Mit Smart Scheduling können Vertriebshändler Zuweisungen schnell und günstig am gleichen Tag zuteilen, um den Kunden direkt zu gewinnen und langfristig zu binden.

Smart Scheduling unterstützt hybride Routen, die Vertriebshändlern von Lebensmitteln ermöglichen, feste Lieferzeitfenster mit ihren wichtigsten Kunden zu vereinbaren und Kunden mit geringerer Priorität dynamisch zu planen, um die Produktivität von Routen und den Kundenservice zu optimieren.

Smart Scheduling beseitigt unpraktische und ineffiziente Master Routen, die alle Kunden enthalten, selbst wenn nur ein gewisser Prozentsatz von ihnen an einem bestimmten Tag beliefert wird. Es bietet außerdem den unschätzbaren Vorteil, außerplanmäßige Lieferungen mit geplanten Lieferungen zu kombinieren.

Smart Scheduling ermöglicht Vertriebshändlern eine datenbasierte Liefertagzuweisung und eine bessere Kostenkontrolle. Durch eine genaue Ermittlung verfügbarer Kapazitäten und bereits vorhandener Bestellungen empfiehlt und steuert Smart Scheduling jene Termine, die mit den geringsten Kosten verbunden sind.

Diese Vorgehensweise verhindert, dass Vertriebsmitarbeiter aufgrund einer Zersplitterung von Liefer Routen unabsichtlich Kosten in die Höhe treiben und Liefertagzuweisungen zur Optimierung der Lieferdichte einschränken.



Diese Vermengung optimiert die Auslastung bestehender Kapazitäten, senkt Kosten und ermöglicht einen besseren Umgang mit Kundenwünschen.



Höhere Flexibilität und Kostenkontrolle bei außerplanmäßigen Bestellungen

Die Kundennachfrage variiert heute stärker als je zuvor, weshalb Vertriebshändler flexibler auf außerplanmäßige Bestellungen reagieren müssen, um Kunden an sich zu binden. Außerplanmäßige Auslieferungen können teuer sein, werden üblicherweise nicht von der normalen Flotte übernommen und erfordern oftmals zusätzliche Fahrzeuge, die eine zu geringe Auslastung ausweisen. Unter dem Aspekt der Customer Experience können sie frustrierend sein, da sie zeitlich nicht festgelegt sind.

Diese Vermengung optimiert die Auslastung bestehender Kapazitäten, senkt Kosten und ermöglicht einen besseren Umgang mit Kundenwünschen. Smart Scheduling erkennt, wo freie Kapazitäten innerhalb einer Flotte bestehen, und ermittelt die kostengünstigsten Optionen.

Durch eine intelligente Nutzung der Lieferflotte können Vertriebshändler besser auf außerplanmäßige Nachfragen reagieren und Lieferfenster anbieten, die die Customer Experience verbessern. Nur dann, wenn Kapazitäten vollständig ausgelastet sind oder die Nutzung der bestehenden Lieferflotte unwirtschaftlich ist, greift Smart Scheduling auf zusätzliche Fahrzeuge zurück, um eine Expresslieferung zu ermöglichen. Kunden können Smart Scheduling auch als Self-Service nutzen, um Lieferungen nach Bedarf zu buchen, die jedoch von Vertriebshändlern gesteuert werden, indem nur die kostengünstigsten Lieféroptionen angeboten werden.

Geben Sie Bestellungen in die Hände Ihrer Kunden, aber kontrollieren Sie Liefererwartungen und Kosten

Kunden von Lebensmittelhändlern erwarten eine größere Flexibilität. Mit Smart Scheduling erhalten sie von Vertriebshändlern einen besseren Zugang zu verfügbaren Lieferzeitfenstern, die auch erfüllbar sind. Durch Kalenderoptionen profitieren Kunden von Informationen zu verfügbaren Lieferkapazitäten, die sie ermutigen, früher zu bestellen, um ihr gewünschtes Zeitfenster zu erhalten.



Durch Smart Scheduling erhalten Kunden mehr Flexibilität bei ihren Bestellungen und zuverlässige Zustellungen, während Vertriebshändler eine größere Kontrolle über ihre Terminbuchungen und Gewinnmargen erhalten.



Fazit

Smart Scheduling löst zwei der größten Probleme von Vertriebshändlern von Lebensmitteln: Es bietet schnelle und zuverlässige Liefertagzuweisungen, während Vertriebsmitarbeiter Wünsche von Neukunden erfüllen und Lieferoptionen anbieten können, die die Effizienz von Vertriebshändlern maximiert.

Durch die Anwendung des gleichen Prinzips bei außerplanmäßigen Bestellungen erlaubt Smart Scheduling Vertriebshändlern, durch eine intelligente Nutzung freier Flottenkapazitäten Kosten zu minimieren, besser auf solche zu reagieren und die Nutzung teurer Expressdienste zu vermeiden. Durch Smart Scheduling erhalten Kunden mehr Flexibilität bei ihren Bestellungen und zuverlässige Zustellungen, während Vertriebshändler eine größere Kontrolle über ihre Terminbuchungen und Gewinnmargen erhalten.

Besuchen Sie unsere [Webseite](#), um mehr darüber zu erfahren, wie Descartes Vertriebshändler von Lebensmitteln bei der intelligenten Lieferterminplanung unterstützen kann.

Über Descartes Systems Group

Descartes (Nasdaq:DSGX) (TSX:DSG) ist Weltmarktführer für On-Demand Software-as-a-Service-Lösungen, der sich auf die Optimierung der Produktivität, Leistungen und Sicherheit von logistikintensiven Unternehmen spezialisiert hat. Kunden nutzen unsere modulare Software-as-a-Service-Lösung für die Routenplanung, den Einsatz, das Tracking und die Auswertung von Lieferressourcen; die Planung, Zuteilung und Ausführung von Zustellungen; die Bewertung, Überprüfung und Zahlung von Transportrechnungen; den Zugriff auf globale Handelsdaten; die Archivierung von Zoll- und Sicherheitsdokumenten für den Im- und Export und zur Teilnahme an der weltgrößten, vielseitigen und kollaborativen Logistik-Community zur Abwicklung verschiedener anderer Logistikprozesse. Unser Firmensitz befindet sich in Waterloo, Ontario, Kanada. Daneben unterhalten wir zahlreiche weltweite Niederlassungen und Partnerschaften.

Erfahren Sie mehr auf www.descartes.com und verbinden Sie sich mit uns auf [LinkedIn](#).

Uniting the People & Technology That Move the World.