

Warum Smart Scheduling ein Muss für Vertriebshändler ist

Geben Sie Kunden mehr Optionen und optimieren Sie die Liefereffizienz



Warum eine effiziente Terminplanung für Vertriebsunternehmen unverzichtbar ist

Im heutigen Wettbewerb bewerten Vertriebsunternehmen ihre Strategien in der Terminplanung neu, um die Kundennachfrage effektiv erfüllen zu können. Bei sinkenden Gewinnmargen und steigenden Kundenerwartungen sind herkömmliche Methoden zur Festlegung von Lieferterminen nicht mehr zeitgemäß.

Diese Unternehmen müssen ihren Vertriebsmitarbeitern ermöglichen, neuen Kunden auf Anhieb exakte Terminoptionen und bestehenden Kunden eine größere Flexibilität bei der Terminplanung anzubieten. Gleichzeitig ist eine Minimierung der Lieferkosten essenziell. Lösen Sie diese Probleme mit Smart Scheduling.

Die Herausforderung, Liefertermine in der Distribution festzulegen

Für die Gewinnung neuer Kunden ist die Zuweisung passender Liefertermine für alle Unternehmen in der Distribution entscheidend. Allerdings stehen Vertriebsmitarbeiter oftmals Problemen gegenüber, wenn sie Vereinbarungen abschließen, ohne vollständige Transparenz über verfügbare Lieferkapazitäten zu besitzen.

Eine Überfrachtung mit Terminen kann den Service insgesamt beeinträchtigen und zu einer schlechten Performance sowie zur Abwanderung von Kunden führen. Unternehmen stehen einem Dilemma gegenüber: Sollten sie den von Kunden vorgeschlagenen Lieferplan unabhängig von allen möglichen Konsequenzen akzeptieren? Oder sollten Vertriebsmitarbeiter den Kunden informieren, dass zuerst eine Bestätigung verfügbarer Kapazitäten erforderlich ist, und den Verlust des Geschäfts an einen Wettbewerber riskieren?














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

Was ist Smart Scheduling?

Smart Scheduling bietet eine Auswahl von Lieferterminen in Echtzeit, die anhand eines Punktesystems gewichtet sind und so Unternehmen ermöglichen, Kunden die passendsten Optionen anzubieten. Diese Optionen sind individuell auf alle Kunden und Aufträge zugeschnitten und berücksichtigen Faktoren wie bestehende Termine, Kapazitäten, Routenoptimierung und andere Einschränkungen.

Durch die Bewertung können Unternehmen Optionen priorisieren, die Servicekosten senken und die Effizienz im Unternehmen steigern. Mit Smart Scheduling nutzen Unternehmen schnelle und wirtschaftliche Terminoptionen, um Kunden zu gewinnen und ans Unternehmen zu binden.

	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

Hybride Routen und effiziente Terminplanung

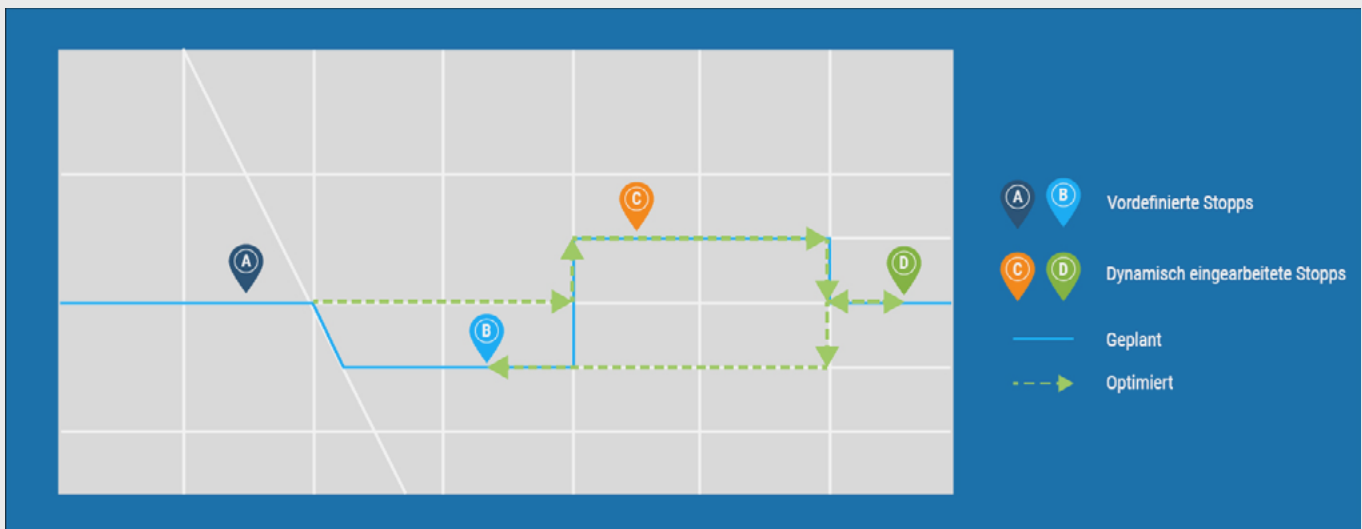
Smart Scheduling unterstützt hybride Routen, die Distributionsunternehmen ermöglichen, feste Lieferzeitfenster mit ihren wichtigsten Kunden zu vereinbaren, während Termine für Kunden mit geringerer Priorität dynamisch geplant werden. Dies optimiert die Produktivität von Routen und steigert die Kundenzufriedenheit. Es ermöglicht eine nahtlose Integration geplanter Dienste mit On-Demand-Nachfragen für mehr Flexibilität und ein besseres Kostenmanagement.

Geringere Unsicherheiten in der Terminplanung tragen dazu bei, dass Unternehmen Kosten effektiver kontrollieren können. Smart Scheduling liefert eine datenbasierte Auswertung der Servicekapazitäten und empfiehlt die wirtschaftlichsten Terminoptionen auf Basis bestehender Termine.

Dies verhindert ungewollte Kostensteigerungen durch Vertriebsmitarbeiter aufgrund einer ungleichmäßigen Servicenachfrage, während ein größeres Angebot verfügbar wird, um die Liefereffizienz zu steigern.



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



Höhere Flexibilität und besseres Kostenmanagement bei außerplanmäßigen Diensten

Die Kundennachfrage bei Distributionsunternehmen kann stark variieren, was eine hohe Agilität von Unternehmen zur Erfüllung geplanter Serviceanfragen bedingt. Die Erbringung dieser Dienste kann teuer sein und erfordert oftmals zusätzliche Ressourcen oder spezielle Ausstattung. Aus der Sicht von Kunden können geplante Bereitstellungen frustrierend sein, wenn keine spezifischen Lieferzeitfenster angegeben werden.

Smart Scheduling ermöglicht eine effiziente Ressourcennutzung und Einsparungen, indem geplante Dienste mit On-Demand-Anfragen kombiniert werden. Es erkennt verfügbare Kapazitäten und ermittelt die günstigsten Optionen zur Erfüllung von Serviceanfragen.

Durch die intelligente Nutzung von Ressourcen können Unternehmen schneller auf Kundenbedürfnisse reagieren und Lieferzeitfenster anbieten, die die Customer Experience verbessern. Kunden wird Smart Scheduling auch als Self-Service angeboten, um Services nach Bedarf zu buchen, die gleichzeitig kostengünstig sind.

Selbstständige Terminverwaltung durch Kunden bei gleichzeitiger Kontrolle der Erwartungen und Kosten

Kunden von Distributionsunternehmen schätzen die Flexibilität bei der Verwaltung ihrer Termine, während Unternehmen Smart Scheduling nutzen, um einen besseren Zugang zu verfügbaren und realisierbaren Servicezeiten zu bieten. Kunden können verfügbare Servicekapazitäten über einen Terminkalender suchen, der sie dazu animiert, frühzeitig zu buchen, um ihr bevorzugtes Zeitfenster zu sichern.



Fazit

Smart Scheduling meistert zwei entscheidende Hindernisse, denen Distributionsunternehmen gegenüberstehen: Es bietet schnelle und zuverlässige Terminzuweisungen noch während des Bestellvorgangs und stellt optimierte Serviceoptionen mit maximaler Effizienz bereit. Durch die Erweiterung dieses Konzepts auf geplante Services und der intelligenten Nutzung verfügbarer Kapazitäten ermöglicht Smart Scheduling Unternehmen eine bessere Reaktionsfähigkeit und Kostensenkungen durch Einsparungen bei erforderlichen Expressdiensten.

Mit Smart Scheduling erhalten Unternehmen eine größere Kontrolle über ihre geplanten Termine und ihre Rentabilität.

Besuchen Sie unsere [Webseite](#), um zu erfahren, wie die Lösungen von Descartes Distributionsunternehmen bei der Nutzung von Smart Scheduling für ihre Terminplanung unterstützen.

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.