myparcel

Ruimte in je agenda.

Hoe je tijd terugwint door je logistiek slim te organiseren.



Ontdek de ruimte in je logistiek.

Inleiding.

Je bent ondernemer geworden om te bouwen, te innoveren en een merk neer te zetten. Maar naarmate je e-commerce onderneming groeit, verschuift je aandacht. Je bent minder bezig met groei en steeds meer met het draaiende houden van je operatie.

Meer orders betekent niet alleen meer omzet, maar ook meer handelingen: extra labels printen, retouren verwerken, klantvragen beantwoorden en dagelijkse verstoringen oplossen.

Processen groeien niet automatisch mee met het volume. Wat bij 10 orders per dag overzichtelijk is, wordt bij 50 orders complex. Structuren die eerst prima werkten, beginnen te knellen.

In deze whitepaper laten we zien:

- Waar je tijd verloren gaat
- Wanneer processen beginnen te knellen
- Hoe je logistiek schaalbaar maakt
- En wanneer uitbesteden slim wordt

Zo krijg je weer ruimte in je agenda.



Inhoudsopgave.

1. Je groeit. Maar je proces groeit niet automatisch mee — blz. 04

2. Kleine handelingen worden grote tijdvreters — blz. 06

3. Logistieke druk ontstaat vaak door terugkerende keuzes — blz. 08

4. Retouren kosten meer tijd én omzet dan je denkt — blz. 10

5. Wanneer optimaliseren binnen je eigen muren niet meer genoeg is — blz. 12

6. Krijg ruimte in je agenda met MyParcel — blz. 14

7. Begin vandaag met tijd terugwinnen — blz. 18

1. Je groeit. Maar je proces groeit niet automatisch mee.

In het begin werkt je logistiek vaak prima. Maar zodra je ordervolume stijgt, merk je dat orderverwerking niet meer “erbij” gedaan kan worden. **Dat kan al vanaf 10 orders per dag.**

De eerste signalen worden zichtbaar:



Cut-off tijden worden minder vaak gehaald



Er gaan vaker verkeerde orders de deur uit



Verpakkingen worden minder consistent afgewerkt



Voorraden kloppen niet altijd meer realtime



Het aantal klantvragen over verzending neemt toe

Ook op de werkvloer verandert er iets. Iedereen is druk bezig, maar ondertussen verdwijnt het overzicht.

En terwijl de operatie steeds meer tijd vraagt, kom je juist minder toe aan het werk waar je bedrijf van groeit: nieuwe producten ontwikkelen, marketingcampagnes opzetten en commerciële kansen pakken.

De logische oplossing is extra inzet. Nog even orders picken. Nog snel labels printen. Nog een retour verwerken voordat je naar huis gaat.

Dat lijkt productief. Maar ondertussen ontstaat er een vicieuze cirkel: juist doordat de operatie zoveel tijd vraagt, blijft er geen ruimte over om processen slimmer in te richten. Terwijl dat precies nodig is om verder te kunnen groeien.

De eerste stap is daarom niet harder werken. De eerste stap is erkennen dat je huidige werkwijze niet meer past bij je groei.

Maar waar gaat die tijd eigenlijk verloren?

2. Kleine handelingen worden grote tijdvreters.

Tijdverlies in logistiek ontstaat zelden door 1 groot probleem. Het zit juist in terugkerende, handmatige handelingen die zich iedere dag herhalen.

Een bulkproces werkt lang prima: één moment op de dag labels printen en orders in één run verwerken. Tot je volume stijgt.

Heb je ineens geen 20 orders meer, maar 50? Dan merk je direct waar het proces begint te knellen. Orders schuiven door naar de volgende dag, de cut-off tijd wordt niet gehaald en klanten gaan vragen waar hun bestelling blijft.

Je merkt dat logistiek tijd kost, maar het is vaak niet scherp waar die tijd weglekt. Terwijl daar juist vaak de grootste winst zit.



Kleine handelingen, grote impact.

Handeling	Tijd per order	Impact bij 50 orders
Adres checken	30 seconden	25 minuten
Label handmatig aanmaken	1 minuut	50 minuten
Klantvraag “Waar is mijn pakket?”	5 minuten	4 uur
Retour verwerken	10 minuten	8 uur

Zo voorkom je onnodig tijdverlies.

- ✓ Breng alle stappen in je orderproces in kaart
- ✓ Meet hoeveel tijd iedere handeling kost
- ✓ Kijk welke taken nog handmatig gebeuren
- ✓ Automatiseer terugkerende handelingen waar mogelijk
- ✓ Werk niet meer in bulk, maar vanuit een vast proces



3. Logistieke druk ontstaat vaak door terugkerende keuzes.

Veel logistieke processen draaien op handmatige beslissingen.

- Welke vervoerder kies je?
- Moet deze zending verzekerd worden?
- Kan dit als brievenbuspakket?
- Welke verpakking hoort hierbij?

Op zichzelf lijken dat simpele keuzes. Maar zodra je ze tientallen of honderden keren per dag opnieuw moet maken, kosten ze ongemerkt veel tijd.

En hoe groter je bedrijf wordt, hoe complexer die keuzes worden. Zeker wanneer je internationaal gaat, met meerdere vervoerders werkt, een groter assortiment krijg en meer uitzonderingen hebt die handmatig beoordeeld moeten worden.

Die kennis zit vaak in iemands hoofd. Maar zodra je groeit of nieuwe medewerkers aanneemt, werkt dat niet meer. Dan wordt je proces afhankelijk van mensen in plaats van van structuur.

Juist daarom wordt standaardiseren steeds belangrijker naarmate je groeit.

Zo maak je je verzendproces schaalbaar.

- Leg vaste verzendkeuzes vooraf vast
- Gebruik per land en product een standaard vervoerder
- Bepaal vooraf wanneer je verzekerd verzendt
- Standaardiseer verpakkingen en pakkettypes
- Zorg dat processen niet afhankelijk zijn van kennis in hoofden

Wat je automatiseert, hoef je niet te onthouden.

Hoe minder je team tijdens het verwerken hoeft na te denken, hoe sneller en consistenter je proces wordt.



4. Retouren kosten meer tijd én omzet dan je denkt.

Retouren worden vaak gezien als kostenpost. Maar retouren bepalen ook hoe klanten je merk ervaren.

Een klant die iets retourneert, is namelijk al teleurgesteld. Juist dan bepaalt je retourproces of iemand nog een keer bij je bestelt.

Is retourneren ingewikkeld? Dan ontstaat frustratie. Bijvoorbeeld wanneer klanten:

- Eerst moeten mailen voor een retourlabel
- Lang moeten wachten op een reactie
- Geen updates krijgen
- Of lang moeten wachten op hun terugbetaling

Dat zorgt niet alleen voor extra klantvragen, maar ook voor negatieve reviews en klanten die niet meer terugkomen.

Ondertussen kost retourverwerking intern ook veel tijd. In veel bedrijven gebeurt dit nog grotendeels handmatig: retourlabels worden aangemaakt, pakketten gecontroleerd, voorraden aangepast, terugbetalingen verwerkt en klantvragen beantwoord.

Los lijken het kleine handelingen. Maar samen kosten ze ongemerkt veel tijd. Reken grofweg op 5 tot 15 minuten per retour, afhankelijk van je proces en product. Daarnaast kost een retourzending webshops gemiddeld € 12,50 tot € 19,50 volgens Thuiswinkel.org.

Als het druk is, is de verleiding groot om retouren zo simpel mogelijk te houden: ‘Stuur het maar terug.’ Maar daarmee verlies je juist controle en inzicht in waarom producten retour komen.

Zo voorkom je dat retouren tijd blijven kosten.

- ✓ Vermeld duidelijk op je website hoe retourneren werkt
- ✓ Laat klanten zelf een retour aanmelden
- ✓ Vraag retourredenen direct uit
- ✓ Automatiseer retourlabels en updates
- ✓ Gebruik retourdata om processen en productinformatie te verbeteren

Een goed ingericht retourproces bespaart niet alleen tijd, maar vergroot ook de kans dat klanten opnieuw bij je bestellen.



5. Wanneer optimaliseren binnen je eigen muren niet meer genoeg is.

Meestal los je groei eerst zelf op: langer doorwerken, wat extra ruimte regelen, tijdelijk hulp erbij.

Dat werkt. Tot het niet meer werkt.

Want naarmate je groeit, groeit ook de operationele complexiteit: meer producten, meer variaties, meer retouren en meer uitzonderingen.

Op een gegeven moment merk je dat je vooral bezig bent met aansturen, oplossen en achterstanden wegwerken. Je magazijn wordt te klein, fouten blijven terugkomen en piekperiodes zorgen voor stress in plaats van groei.

Dat is vaak het moment waarop slimmer werken alleen niet meer genoeg is.

Dan ontstaat een nieuwe vraag:

> **wil je je logistiek zelf blijven organiseren, of wil je het uitbesteden?**

Daar is geen standaard antwoord op. Dat hangt af van meerdere factoren:

- Welke ambities je hebt voor je bedrijf
- Hoeveel tijd en budget je in logistiek wilt steken
- Hoeveel controle je zelf wilt houden over het proces
- En welke merkbeleving je wilt neerzetten richting je klant

→ Wil je een luxe merk bouwen met een hoogwaardige klantbeleving vanaf dag 1? Dan hoort daar vaak ook een professioneel ingericht logistiek proces bij.

→ Werk je juist met beperkte marges en heb je tijd om zelf te verzenden? Dan kan het logisch zijn om langer zelf te blijven doen.

Belangrijk is vooral dat je bewust kiest. En dat je je logistieke strategie regelmatig opnieuw bekijkt. Want wat werkt bij 10 orders per dag, werkt vaak niet meer bij 100.

Signalen dat je logistieke proces begint te knellen:

Herken je dit:

- Je verwerkt regelmatig orders buiten werktijd
- Je haalt je cut-off tijd steeds vaker niet
- Klantvragen over verzending nemen toe
- Retouren kosten disproportioneel veel tijd
- Nieuwe medewerkers inwerken kost veel uitleg
- Je proces draait vooral op kennis in hoofden



Dan is het tijd om je logistieke proces opnieuw te bekijken.

6. Krijg ruimte in je agenda met MyParcel.

In deze whitepaper hebben we gekeken waar tijd verloren gaat in je logistieke proces. Van handmatige orderverwerking tot retouren en operationele drukte.

Om die processen beheersbaar te maken, heb je overzicht, automatisering en de juiste ondersteuning nodig. MyParcel helpt je met orderbeheer, verzendregels, retouren en fulfilment.

Creëer overzicht in je orderverwerking met MyOrders.

Veel tijd gaat verloren aan versnippering. Orders staan verspreid over verschillende systemen en moeten handmatig verwerkt worden.

Met MyOrders beheer je al je orders vanuit 1 centrale omgeving. Orders worden automatisch verzameld, zodat je minder hoeft te schakelen tussen systemen en sneller kunt verwerken.

Zo houd je overzicht, zelfs als volumes groeien.

Leg terugkerende keuzes vast met Verzendregels.

Veel tijd gaat verloren aan keuzes die eigenlijk iedere dag hetzelfde zijn.

- Welke zendingen verzekeren we, en welke niet?
- Welke vervoerder kiezen we naar Nederland, en welke naar Frankrijk?
- Versturen we het product als pakket, of brievenbuspakje?

Met verzendregels leg je dit soort keuzes 1 keer vast op basis van bestemming, pakkettype, vervoerder en verzendoptie(s). Daarna worden ze automatisch toegepast op elke order die aan je voorwaarden voldoet. Zo verklein je de kans op fouten, bespaar je tijd en blijft je proces consistent. Ook tijdens piekperiodes.

Laat klanten zelf retourneren met onze retouroplossingen.

Een goed retourproces voorkomt losse communicatie, handmatig werk en onduidelijkheid op de werkvloer.

Met onze retourenoplossingen laat je klanten eenvoudig zelf een retour aanmelden. Jij houdt overzicht over wat er terugkomt, waarom producten retour komen en welke retouren al verwerkt zijn.

Dat betekent:

- Minder klantvragen
- Minder handmatig werk
- Meer inzicht in retourredenen
- Een sneller retourproces
- Hogere klanttevredenheid



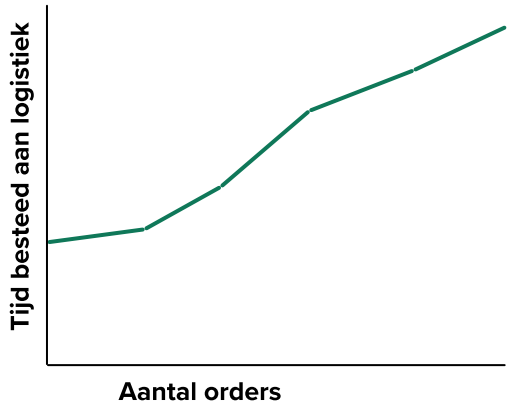
Laat je volledig ontzorgen met fulfilment.

Kom je op het punt dat logistiek te veel tijd blijft kosten? Dan kun je ook je volledige logistiek uitbesteden.

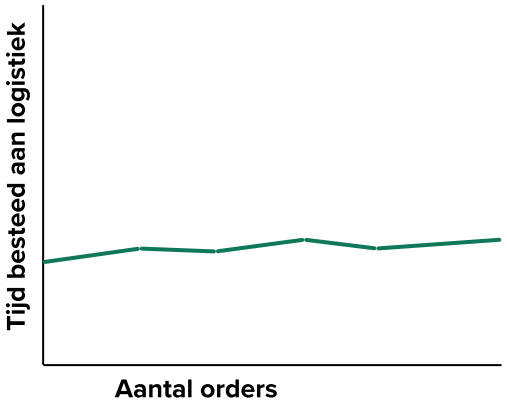
Met fulfilment slaan wij je voorraad op, verwerken we je orders en regelen we verzendingen en retouren. Jij focust op je bedrijf, terwijl wij zorgen dat bestellingen snel en correct de deur uitgaan.

Groeit je omzet? Dan groeit je logistiek mee, zonder dat het jou extra tijd kost.

Zelf orders verwerken.



Logistiek uitbesteden.



Dit levert fulfilment jou op:

Je bespaart tijd. Besteed minder uren aan orderverwerking, retouren en voorraadbeheer, en houd meer tijd over voor groei.

Je groeit zonder vaste lasten. Geen extra magazijnruimte of personeel nodig zodra je ordervolume stijgt.

Je geeft een betere ervaring aan je klant. Orders worden snel, netjes en consistent verwerkt. Ook tijdens piekperiodes.

Je maakt letterlijk ruimte vrij. Geen voorraad meer in je kantoor, garage of magazijn, maar weer plek om te ondernemen.

7. Begin vandaag met tijd terugwinnen.

Je bent ondernemer geworden om te bouwen aan je merk. Niet om iedere avond nog labels te printen of retouren weg te werken.

Door processen slimmer in te richten, terugkerende keuzes te automatiseren en handmatig werk te verminderen, krijg je weer ruimte voor groei.

Stel dat je op werkdagen 1,5 uur terugwint. Op jaarbasis is dat bijna 50 werkdagen (uitgaande van 8 uur per dag).

Tijd die je niet meer kwijt bent aan logistiek, maar kunt investeren in je bedrijf.

Benieuwd waar jij ruimte kunt creëren? Plan een gesprek met ons team. We kijken samen naar je proces en laten zien waar je als eerste tijd kunt winnen.

Offerte aanvragen

