



Hvad er forskellen på 3PL, dropshipping og konsignation - og hvilken model skal du vælge til din forretning?

Overvej du, hvilken forretningsmodel der bedst kan understøtte din virksomhed i vækst? Og har du samtidig et ønske om at effektivisere dine processer? I dette whitepaper sætter vi fokus på tre forretningsmodeller, der kan gavne din virksomhed med vækstambitioner.

3PL

3PL står for Third Party Logistics eller tredjepartslogistik og består i, at en virksomhed anvender tredjepartsservices i form af f.eks. et eksternt lager og/eller en ekstern distributør.

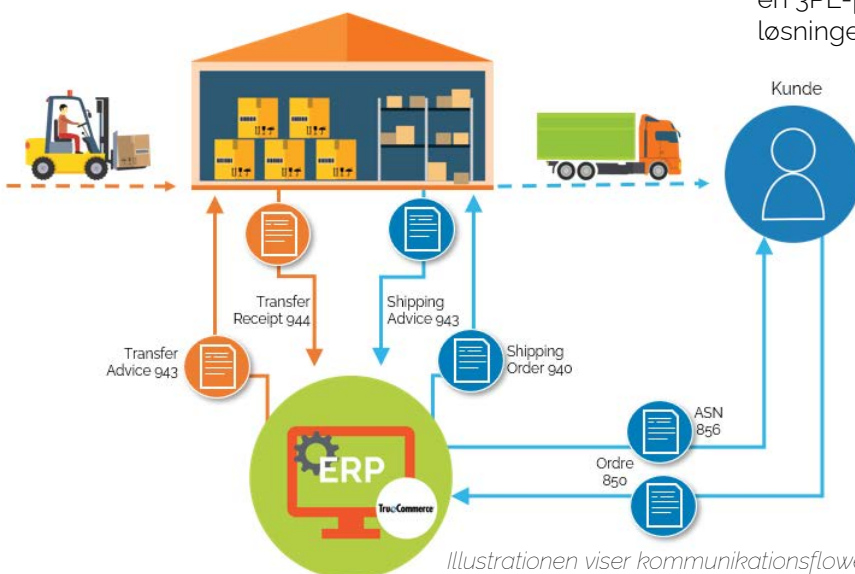
3PL er et begreb, vi hører meget om i øjeblikket, og det skyldes, at stadig flere virksomheder ønsker at outsource deres lager og logistik, så de kan frigive mere tid og flere ressourcer til at fokusere på deres kerneforretning. Mange virksomheder leder også efter en 3PL-partner, hvis det af logistiske årsager giver bedre mening at outsource lagerfunktionen til en anden landsdel eller et helt andet land.

Ved 3PL overlader du opbevaringen af dine varer, pakning, afsendelser og returnering til en specialist inden for området.

Når du foretager bestillinger af varer hos din leverandør, bliver varerne sendt direkte til dit tredjepartslager fra producenten. Varerne bliver derefter sendt ud til dine kunder fra tredjeparts-lageret, i takt med at du modtager dine ordrer.

Fordelene ved 3PL

- Du behøver ikke at have ressourcerne eller kompetencerne internt til håndtering af forsendelserne.
- Der kan håndteres et langt større antal ordrer, fordi en 3PL-partner typisk har erfaringen og de rette løsninger til at drive en effektiv proces.



Illustrationen viser kommunikationsflowet mellem virksomheden og 3PL-lageret.

Vil du gerne vide mere?

Læs mere om 3PL her

Læs om en engelsk fødevarerproducent, der understøtter 3PL her

DROPSHIPPING

Med dropshipping bliver dine varer sendt direkte fra din leverandør og ud til dine kunder. Det betyder, at du kun indkøber de varer fra din leverandør, som dine kunder køber gennem din webshop.

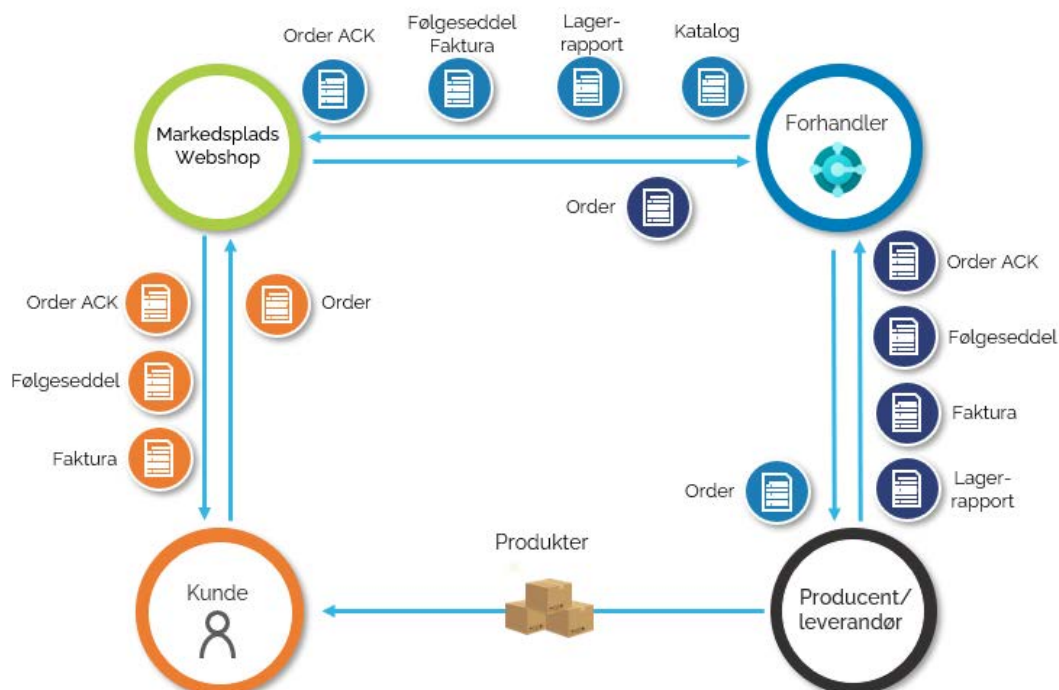
Dropshipping er blevet populært inden for de seneste år, og det er særligt relevant for dig, der ønsker et bredt varesortiment i din webshop, uden at du behøver den tilsvarende lagerplads.

Dropshipping er en god forretningsmodel, hvis du har produkter i dit sortiment, som du ikke sælger ret godt af, men som du alligevel gerne vil kunne tilbyde dine kunder. Dermed undgår du at brænde inde med "døde" lagervarer.

Det kan være dyrere for dig at købe dine produkter enkeltvis hos din leverandør, som det ofte er tilfældet med dropshipping, men i sidste ende opvejer fordelene denne merudgift.

Fordelene ved dropshipping

- Du afholder ikke selv lageromkostningerne.
- Du kan nemt udvide dit varesortiment, fordi du ikke er afhængig af, om du har plads på lageret.
- Du brænder ikke inde med varer, som du ikke kan få solgt, da du kun køber de varer fra leverandøren, som dine kunder køber gennem din webshop.



Illustrationen viser kommunikationsflowet mellem virksomheden og dropshippingleverandøren.

Vil du gerne vide mere?

Læs mere om dropshipping [her](#)

Læs om en dansk producent, der understøtter dropshipping [her](#)

KONSIGNATION

Ved konsignation placerer du dine varer fysisk ude hos din kunde i stedet for at opbevare dem på et lager.

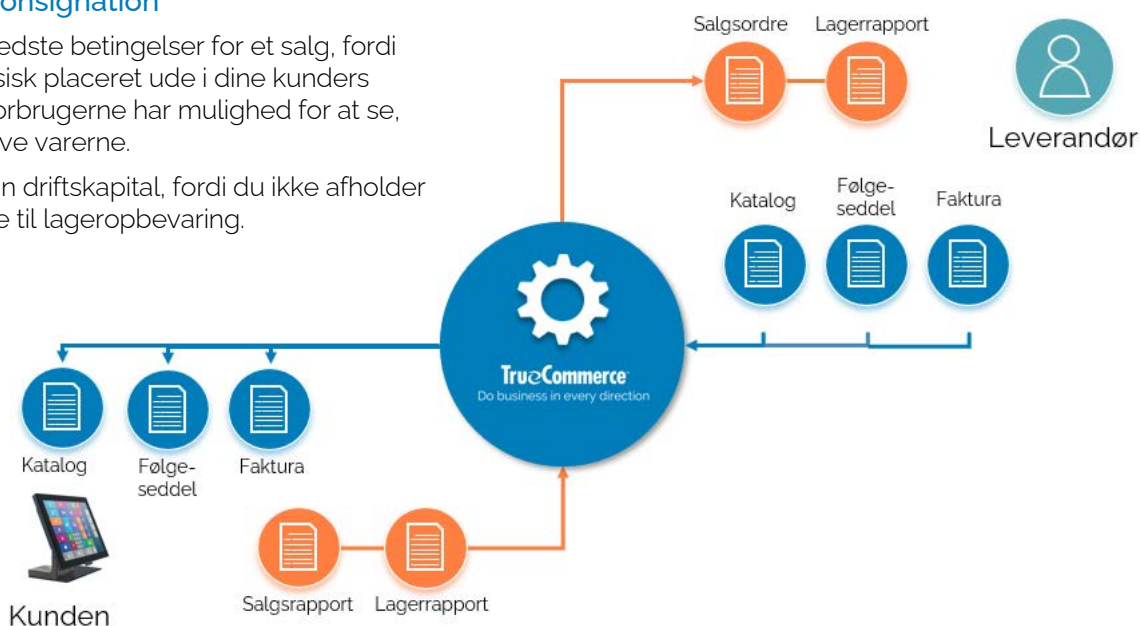
Konsignation som forretningsmodel ses ofte hos virksomheder, der leverer ind til detailbranchen, for eksempel de store varehuskæder, hvor varerne står fremme i de fysiske butikker.

Når der tales om konsignation, er det dig som leverandør, der ejer varerne, indtil de er solgt.

Det betyder derfor også, at du står med ansvaret for varerne, selvom de står fysisk ude hos din kunde.

Fordelene ved konsignation

- Du skaber de bedste betingelser for et salg, fordi dine varer er fysisk placeret ude i dine kunders butikker, hvor forbrugerne har mulighed for at se, mærke og opleve varerne.
- Du reducerer din driftskapital, fordi du ikke afholder omkostningerne til lageropbevaring.



Illustrationen viser kommunikationsflowet mellem virksomheden og konsignationslageret.

HVORDAN KOMMER JEG I GANG?

Overvejer du at implementere én af de tre forretningsmodeller, er det en rigtig god idé at undersøge, hvordan du allerede fra start kan skabe effektive forretningsgange og kommunikationsprocesser med din 3PL-partner, dropshipping-leverandør eller dit konsignationslager.

Det kan nemlig være en omfattende proces at starte samarbejdet op og få strømlinet arbejdsgangene, uden at dine kunder mærker til det.

Fundamentet for en effektiv 3PL-, dropshipping- eller konsignationsproces er automatisering af den strøm af forretningsdokumenter, der flyder mellem dig, dit eventuelle lager, og dine logistik- og samhandels-partnere.

Vil du gerne vide mere?

Læs mere om konsignationslager her

Læs om et dansk smykkefirma, der anvender konsignationslager hos Magasin og Illum her

Med EDI kan du blive koblet op til dine samhandelspartnere gennem en integration til dit ERP-system, så I kan udveksle ordrer, fakturaer, transportdokumenter, m.v. automatisk. Med konsignation er det også muligt at få salgsrapporten konverteret til en salgsordre.

Jeres samhandelsprocesser bliver mere strømlinede og fejlfrie, fordi I fjerner manuelle arbejdsgange, og det giver jer et stærkt samarbejde helt fra begyndelsen.

KOM I GANG I DAG: TrueCommerce tilbyder rådgivning inden for 3PL, dropshipping og konsignation, og vi leverer en af Nordens førende EDI-løsninger. Kontakt os for en snak om, hvordan du kan komme i gang med den forretningsmodel, der bedst kan understøtte dine vækstambitioner!