

Next-day Versand in ganz Europa leicht gemacht.

Erfahre, wie die Kosmetikmarke Yepoda in über 5 Ländern ein beeindruckendes Liefererlebnis schafft und dabei die operative Effizienz vollständig aufrechterhält.



Die Situation erklärt.

Kunden zu gewinnen bedeutet hohe Erwartungen zu erfüllen: Next-day Lieferungen gehören dazu.

Um Yepodas stetig wachsende Nachfrage zu erfüllen und teure grenzüberschreitende Versandkosten zu vermeiden, war eine Go-Local-Strategie erforderlich.

Die Ausweitung der Aktivitäten und die Aufrechterhaltung niedriger Betriebskosten schienen für die erfolgreiche Kosmetikmarke fast unmöglich zu sein – bis zur Zusammenarbeit mit everstox.

Herausforderungen.

- Das Umsatzwachstum wird durch lange Versandzeiten über Grenzen hinweg gehemmt
- Zeitaufwändige IT-Integration in lokale Fulfillment- und Versandlösungen
- Schwierigkeiten bei der Überwachung aller Lager- und Fulfillment-Aktivitäten
- Mangel an Aufrechterhaltung der Lagerbestandeffizienz in allen lokalen Fulfillment-Centern

Unsere Lösung.

- Steigerung des globalen Umsatzes durch schnellere Lieferungen durch die Lagerung von Produkten näher an 5+ Zielmärkten
- Verknüpfung von 6+ Shopify-Shops mit allen Fulfillment-Centern und Versanddienstleistern in weniger als 20 Tagen
- Ein zentrales Tool zur bequemen Verfolgung der Leistung und Verwaltung aller Logistikkoperationen
- Schnelle und automatisierte Auftragsrouting zur Vermeidung manueller Koordination und Steigerung der Lagerbestandeffizienz



! Mit allen Logistikoperationen, die von einem zentralen Tool aus verwaltet werden, konnten wir die operative Effizienz aufrechterhalten und gleichzeitig unsere lokale Präsenz und das Kundenerlebnis durch erhebliche Reduzierung unserer Versandvorlaufzeiten und der Fehlerquote bei der Kommissionierung steigern. !

Lodewijk Sutorius, COO bei Yepoda

yepoda
예쁘다



Yepoda Kundenzufriedenheit: Der Zufriedenheitswert mit unserer Lösung basiert auf dem CSAT-Wert aus der everstox-Kundenumfrage, die im März 2023 durchgeführt wurde.

Über Yepoda.

Yepoda ist eine in Berlin ansässige Kosmetikmarke, die K-Beauty-Produkte für europäische Kunden zugänglicher macht.

Unternehmensgröße 40+ Mitarbeiter

Versandziele

DE, IT, ES, FR, CH, AT,
NL, BE, Rest der EU

Vertical Kosmetik

Kunde seit

August 2022

Portfolio 46 SKUs

Die Erfolgsgeschichte von Yepoda.

Als Yepoda seine Aktivitäten in ganz Europa ausweitete, stellte die Verwaltung mehrerer lokaler Fulfillment-Center und Versanddienstleister logistische Herausforderungen für ihr Team dar.

Herausforderungen.

Vor der Partnerschaft mit everstox suchte Yepoda monatelang nach einer besseren Lösung, integrierte mehrere Handelssysteme und überwachte die Leistungen von 3PL und Versanddienstleistern.

Die Zusammenarbeit mit mehreren Fulfillment-Centern, die nicht in einem Ecosystem harmonisiert sind, machte es fast unmöglich, eine hohe Lagerumschlagshäufigkeit an allen Standorten aufrechtzuerhalten. Darüber hinaus wurden ihre Umsatzziele durch hohe grenzüberschreitende Versandkosten und lange Versandzeiten behindert.

Unsere Lösung.

everstox bietet Yepoda als Fulfillment-Partner eine integrierte Gesamtlösung für das Multi-Warehousing-Management, um ihre logistischen Herausforderungen zu beseitigen.

Die everstox Fulfillment-Lösung ermöglicht es Yepoda, alle Handelssysteme mit einem einheitlichen Ecosystem zu verbinden, um den Betrieb aller unabhängig gewählten Fulfillment-Center und Versanddienstleister zu harmonisieren und die Leistungen mit proaktiven Benachrichtigungen mit einem zentralen Tool zu überwachen.

Darüber hinaus erhöhen intelligente Auftragsroutingregeln an allen ausgewählten Standorten ihre Lagerumschlagshäufigkeit und wirken sich damit positiv auf die Cashflows aus und reduzieren die Betriebskosten.

Um den Umsatz und die Kaufhäufigkeit weiter zu steigern, bietet everstox auch ein personalisiertes Fulfillment-Erlebnis mit Marketing-Beilagen und Markenverpackungen sowie flexiblen Versand- und Lieferprozessen.

Kurz gesagt: Yepoda kann den globalen Umsatz mit einem überzeugenden Logistikerlebnis steigern – alles ohne die Betriebskosten zu erhöhen und ohne Prozesswiederholung pro neu hinzugefügtem Fulfillment Center oder Versandlösung.

Yepoda's Vorteile.

Yepoda vermeidet die „Black-Box-Situation“, die oft auftritt, wenn mit mehreren abgeschotteten Umgebungen gearbeitet wird und Verbindungen zu Fulfillment Centern ohne harmonisiertes Ecosystem bestehen.

Letztendlich steigert Yepoda seine operative Effizienz durch automatisiertere Workflows zur Koordination seiner 3PLs, Versanddienstleister und Lagerbestände.

Es ist nicht nur die Technologie, die das Team von Yepoda schätzt: Mit maßgeschneidertem Fulfillment und lokalen Versandprozessen erleben Yepodas Kunden Next-day Versand, was die insgesamt ausgezeichnete Kundenzufriedenheit weiter steigert (z. B. Trustpilot DE 4.4 & Trustpilot IT 4.7).

Ein bequemes und effizientes Multi-Warehousing-Management spielt eine entscheidende Rolle im Umsatzwachstum von Yepoda – ermöglicht eine schnellere Markteinführung mit lokaler Kommissionierung, um schneller in Deutschland, Italien und vielen weiteren Regionen innerhalb der EU zu liefern.

Bereit, deine eigene Success Story mit everstox zu schreiben?

Jetzt starten