



SELECTED
3PL.

VÄLJ RÄTT 3PL-PARTNER DIN KOMPLETTA GUIDE

RÄTT 3PL KAN FÖRÄNDRA ALLT - HÄR ÄR VAD DU BEHÖVER VETA

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. INLEDNING

2. FRÅN BRA TILL SUVERÄN:
SKAPA EN
LOGISTIKLÖSNING SOM
MATCHAR DIN PRODUKTS
UNIKA BEHOV

3. VOLYM OCH
SKALBARHET:
KAN DE VÄXA MED DIG?

4. PRIORITERAD:
DIN VERKSAMHET SKA
ALDRIG KOMMA SIST.

5. RETURHANTERING:
ATT VÄNDA PROBLEM TILL
MÖJLIGHETER

6. SYSTEM OCH TEKNIK:
WMS — WAREHOUSE
MANAGEMENT SYSTEM

7. KUNSKAP OCH
RÅDGIVNING:
MER ÄN BARA PLOCK OCH
PACK

8. PRIS OCH
KOSTNADSEFFEKTIVITET:
VAD KOSTAR DET
EGENTLIGEN?

9. DITT NÄSTA STEG





HEJ.

Sedan 2005 har vi levt och andats lager- och logistikverksamhet.

Vår drivkraft?

Att skapa den absolut bästa tredjepartslogistiklösningen –
skräddarsydd för varje enskild kund.

Vad betyder det för dig?

För det första, vi vill att du ska göra de smartaste och mest
optimerade valen.

För det andra, vi går alltid den där extra milen. När du jobbar med
oss, vet du att du alltid blir sedd, hörd, och prioriterad. Det är inte
bara ett löfte, det är vårt sätt att leva.

Mattias Danielsson & Tobias Onsefius

selected3pl.se

info@selected3pl.se

VARFÖR ÄR RÄTT 3PL SÅ AVGÖRANDE?

Det är enkelt att tro att en 3PL-leverantör endast ska ta emot, lagerhålla och skicka ut era produkter.

Väldigt enkelt JA...

..men det handlar om så mycket mer för att få en optimal lösning som gör att både ni och framförallt era kunder får en så bra upplevelse som möjligt — och som hjälper er att växa.

Att välja en 3PL-partner handlar inte bara om att hitta någon som kan plocka, packa och skicka dina produkter.

Nej, detta är en strategisk relation som kan göra, eller förstöra din verksamhet.

Om du väljer rätt partner kan de bli en osynlig kraft som driver din tillväxt och ger dig en konkurrensfördel.

Men väljer du fel...

Låt oss bara säga att det kan bli en dyr och frustrerande erfarenhet.

Så vad ska du tänka på när du väljer din 3PL-partner?

Här är allt du behöver veta för att undvika fallgropar och göra ett val som inte bara fungerar idag utan också växer med dig imorgon.





1. FRÅN BRA TILL SUVERÄN: SKAPA EN LOGISTIKLÖSNING SOM MATCHAR DIN PRODUKTS UNIKA BEHOV

Alla produkter har olika egenskaper — vissa produkter kräver viss kunskap och systemstöd för att lagras och hanteras korrekt.

Kanske kräver de att förvaras i en viss temperatur, eller så är de superkänsliga för fukt.

Kanske har de bäst före-datum, serienummer eller kräver extra försiktighet.

Det räcker inte med att bara hitta ett lager som kan hålla dina varor torra och säkra.

När väljer logistik måste du tänka på:

Specialhantering: Har dina produkter särskilda krav?

Kanske behöver de förvaras i en viss temperatur, eller så är de känsliga för fukt?

Se till att din 3PL-partner har erfarenhet av att hantera produkter med specifika behov.

Spårbarhet och Säkerhet: Om dina produkter är mediciner eller livsmedel, krävs en strikt spårbarhet.

Detta innebär att din partner måste ha robusta system för att säkerställa att inget slinker mellan fingrarna.

Proffstips: Fråga alltid potentiella 3PL-partners om deras erfarenheter med liknande produkter och be om referenser.

2. VOLYM OCH SKALBARHET: KAN DE VÄXA MED DIG?

Ni har en bas-linje just nu när det gäller volym i lager eller antal order per dag men hur ser det ut om 1 år eller 3 år.

Det är viktigt att välja en partner som inte bara klarar av att ni växer utan även är flexibel så den klarar av era säsongsvariationer.

Idag kanske du skickar 50 paket om dagen, men vad händer när det blir 500 eller 5000?

En 3PL-partner måste kunna växa med din verksamhet utan att kompromissa med kvaliteten.

- **Säsongsvariationer:**

Hur hanterar de plötsliga toppar i ordervolym, till exempel under julhandeln eller Black Friday?

Du vill ha en partner som kan hantera trycket och leverera i tid.

- **Framtidssäkring:**

Tänk inte bara på vad du behöver idag.

Fråga hur deras tjänster och system kan stödja din tillväxt de kommande 3 till 5 åren.

Proffstips: Se till att din 3PL-partner inte bara pratar om att de kan hjälpa dig växa.

Be om konkreta exempel på hur de har hjälpt andra företag att växa.





3. PRIORITERAD: DIN VERKSAMHET SKA ALDRIG KOMMA SIST

Som kund hos en 3PL-partner ska du alltid vara prioriterad. Även om du inte är den största kunden i lagret ska den servicenivå som ni enats om alltid hållas. Du vill inte vara bara ett nummer i systemet.

NÄR NÅGOT GÅR FEL – OCH DET KOMMER DET ATT GÖRA – VILL DU HA SNABB OCH PERSONLIG HJÄLP.

Direktkontakt: Du ska alltid ha en dedikerad kontaktperson.

Någon som känner ditt företag och dina produkter inifrån och ut.

- **Proaktiv Kommunikation:** Din partner ska inte bara reagera när du kontaktar dem, de ska vara proaktiva och hålla dig uppdaterad om vad som händer med dina varor.

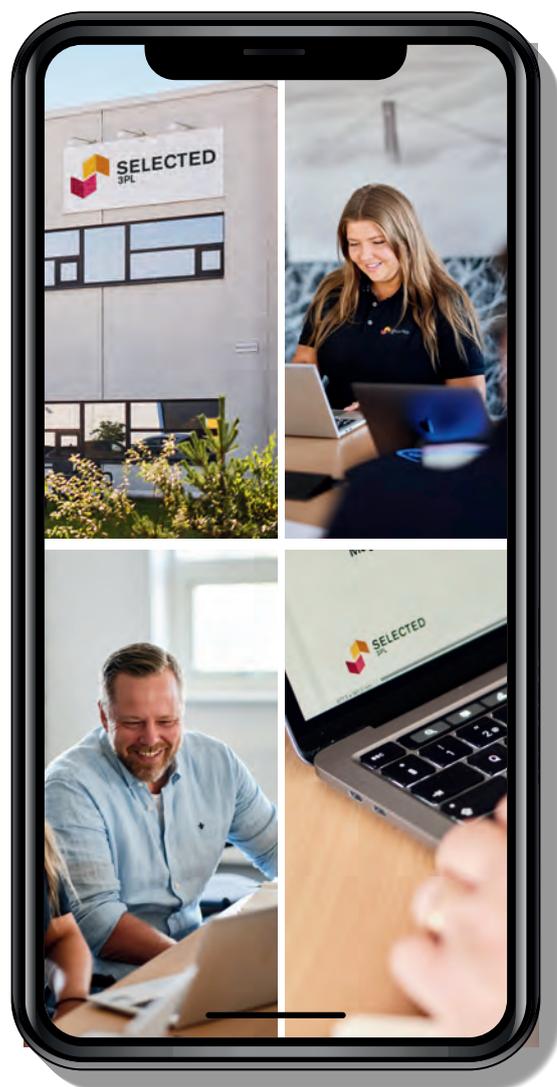
4. PERSONLIG KONTAKT: FÖR TROFAST SERVICE

Ni ska alltid ha kontakt direkt till en namngiven person som kan era flöden och produkter.

Ni ska aldrig behöva ha kontakt med en allmän kundtjänst eller registrera i ett ärendesystem och vänta på svar.

Det är viktigt med rak och snabb kontakt.

Proffstips: Att bygga en god relation med din kontaktperson kan vara nyckeln till smidigare och snabbare lösningar när problem uppstår.



5. RETURHANTERING: ATT VÄNDA PROBLEM TILL MÖJLIGHETER

En 3PL-partner ska kunna hantera era returer på bästa sätt.

Detta kan till exempel innebära kvalitetskontroll, om-pack, statusbedömning m.m.

Allt detta måste dessutom ske inom kortast möjliga tid...

...Både så att kunden får sina pengar tillbaka i tid, men också så att varorna kan återplaceras på lagret och vara redo till nästa kundorder.

Returer är en naturlig del hos produktföretag, men de behöver inte vara en mardröm.

Faktum är att bra returhantering kan vara en konkurrensfördel.

- **Effektiv Process:** Din partner ska kunna hantera returer snabbt och smidigt, så att kunderna får tillbaka sina pengar snabbt och produkterna kan läggas tillbaka på hyllan.
- **Kvalitetskontroll och Återställning:** En bra 3PL-partner kommer att genomföra kvalitetskontroller på returer för att säkerställa att de kan säljas igen. Det handlar om att minska förluster och maximera vinster.





6. SYSTEM OCH TEKNIK:

WMS — WAREHOUSE MANAGEMENT SYSTEM

Det finns en stor mängd olika system som används inom 3PL.

Vissa har egenutvecklade system, andra har stora avancerade system.

Det är viktigt att partners system passar för koppling till ert system och inte bara det system ni idag använder.

Om ni växer och uppgraderar till annat system ska även detta kunna kopplas till partners WMS.

Alla rapporter och funktioner som är viktiga för er verksamhet och uppföljning ska finnas.

Teknologi är inte bara en "nice to have" – det är en "must have".

Din 3PL-partner måste ha ett robust systemstöd som kopplar samman med dina system.

Integrationer: Om ditt företag växer och uppgraderar till nya system, ska din 3PL-partner kunna hänga med. De bör ha ett flexibelt WMS (Warehouse Management System) som enkelt integreras med dina plattformar.

Rapporter och Analyser: Data är kung. Se till att din partner kan tillhandahålla detaljerade rapporter som ger dig insikter om ditt lager, orderstatus och mer.

Proffstips: Fråga vilka system de använder och hur de kan anpassas efter dina behov. Tekniken ska vara en förlängning av ditt företag, inte en begränsning.



7. KUNSKAP OCH RÅDGIVNING: MER ÄN BARA PLOCK OCH PACK

Kompetensen inom 3PL är extremt viktig.

Det handlar som sagt inte bara om att kunna plocka och packa en order.

Om ni t.ex. har export till land utanför EU måste partnern ha både system och kompetens gällande tullhantering.

EN BRA 3PL ÄR INTE BARA EN SERVICELEVERANTÖR – DE ÄR EN PARTNER I DIN FRAMGÅNG.

De ska ha djup kunskap och kunna ge dig råd om allt från tullhantering till hur du kan optimera dina förpackningar.

- **Logistikkunskap:** Din partner ska vara din främsta rådgivare när det gäller logistik. De ska kunna identifiera och rekommendera förändringar som förbättrar din verksamhet och sparar pengar.
- **Regelverk och Efterlevnad:** Speciellt viktigt om du exporterar till andra länder. Din 3PL-partner måste ha koll på alla regler och kunna säkerställa att allt går rätt till.

Proffstips: Be om konkreta exempel där de har hjälpt kunder att lösa komplexa logistiska utmaningar.

8. PRIS OCH KOSTNADSEFFEKTIVITET: VAD KOSTAR DET EGENTLIGEN?

Pris är naturligtvis en viktig punkt och man ska alltid jämföra olika anbud innan beslut.

Det är dock väldigt viktigt att veta att man får det man betalar för.

Det kan skilja en hel del mellan olika offerter och då är det viktigt att titta på om man får samma sak hos de olika leverantörerna.

Vissa leverantörer har en något luddig prislista som kan se prisvärd ut men när driften är igång debiteras en hel del per löpande timma eller som tillägg vilket gör att totalen blir mycket dyrare än en annan lösning.

Priset är alltid viktigt, men du får vad du betalar för.

Fokusera inte bara på det lägsta priset – se till att du får mest värde för pengarna.

- **Transparens:** Se till att du förstår exakt vad som ingår i priset och vad som är extra. Vissa 3PL-leverantörer har dolda kostnader som snabbt kan göra ett ”billigt” erbjudande mycket dyrare.
- **Långsiktighet:** Ett bra partnerskap är en investering. Tänk långsiktigt och välj en 3PL-leverantör som kan växa med dig utan att spräcka budgeten.

Proffstips: Be om en detaljerad prislista och jämför den med andra leverantörer. Det är ofta små detaljer som gör stor skillnad.



DITT NÄSTA STEG

Att välja rätt 3PL-partner är en av de viktigaste besluten du kan göra för din verksamhet.

Det handlar om att hitta en partner som inte bara klarar jobbet idag, utan som också kan hjälpa dig att växa och lyckas i framtiden.

Var noggrann, ställ de tuffa frågorna, och var inte rädd att gå ifrån en affär som inte känns rätt.

**NÄR DU HITTAR RÄTT PARTNER KOMMER DU
ATT MÄRKA SKILLNADEN – INTE BARA I DIN
LOGISTIK, UTAN I HELA DIN VERKSAMHET.**

Nu är det dags att ta nästa steg och göra ett val som kan förändra din framtid!



**SELECTED
3PL.**

