

Werken met data

De volgende stap voor sierteelt handelsbedrijven



wdd
winst door data



92%

van de bedrijven heeft **datagedreven** werken als speerpunt en vindt dit **noodzakelijk** om te blijven concurreren.

Ook voor sierteelt groothandelbedrijven is veel voordeel te behalen door te werken met data.



"Ik dacht dat werken met data alleen voor grote bedrijven was, maar met het data-systeem van WDD kon ik zo aan de slag zonder dat ik eigen data mensen nodig had"

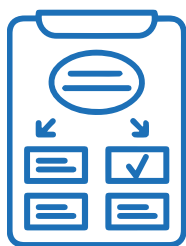
Werken met data

Het opslaan en versturen van gegevens zoals orderbonnen, bestellijsten en facturen, ging vroeger handmatig met pen en papier. Door fax en daarna de computer kwam hierin verandering.

De werkzaamheden werden gedigitaliseerd en het ERP-systeem heeft dit verder efficiënter en makkelijker gemaakt. Nu is er de volgende stap: het datasysteem!

Een datasysteem bevat alle inzichten, analyses en datatools die je ondersteunen om slimmer en sneller werken te werken. Dit maakt je bedrijf sterker.

Wil je weten wat je verder aan datagedreven werken hebt, hoe je het kan toepassen en wat de voordelen zijn? Lees dit verder in de brochure.



Meer inzicht



Blijven verbeteren



Meer omzet en winst



Minder verspilling

Wat is datagedreven werken?

In plaats van inschatten hoeveel stelen je moet kopen of op je gevoel je klanten beheren, neem je in een datagedreven organisatie beslissingen op basis van feiten.

- ✓ Inzicht in afwijkingen en verbeterkansen
- ✓ Realtime monitoren van je bedrijf
- ✓ Sneller en slimmer werken

Klant	Omzet	Inkoop	Overige kosten	Winst
Vio Flo	€ 2.362,83	€ 1.138,25	€ 459,61	€ 764,97
Bloemkool	€ 2.144,08	€ 938,94	€ 402,68	€ 802,46
Floraworld	€ 1.893,72	€ 816,32	€ 478,80	€ 598,6
Bloem & co	€ 1.822,41	€ 824,12	€ 407,25	€ 591,04
Van Plant	€ 1.803,56	€ 837,40	€ 410,87	€ 555,29



In een datagedreven organisatie ben je altijd op de hoogte van de stand van zaken binnen je bedrijf. Daardoor weet je waar het goed gaat en waar verbetering mogelijk is.

Het WDD datasysteem is bereikbaar via je mobiel of computer. Hierdoor heb je altijd toegang tot de inzichten, analyses en datatools van jouw bedrijf.

Datatools ondersteunen ook bij het inkopen en verkopen door voorbereidende werkzaamheden uit handen te nemen. Ook helpen de datatools bij het verlagen van verspilling en benutten van omzetkansen.

Inzicht en verbeteren

Het is een aantal keer genoemd, inzicht in je bedrijf. Maar wat heb je daar aan als het allemaal goed lijkt te gaan?







Inzicht gaat over het weergeven van de bedrijfscijfers en analyses, zodat je weet hoe het bedrijf tot in de details presteert. Zo weet je waar het goed gaat en waar verbetering mogelijk is.

Als je weet dat er iets aan de hand is, kan je er wat aan gaan doen!

De eerste stap voor het verbeteren van de resultaten is het vinden van verbeterkansen. Deze kunnen in allerlei vormen voorkomen, van een artikel met dubbele dervingscijfers tot hoge afprijzingen bij klanten.

Margekillers

Om het werk makkelijker te maken heb je inzicht in *Margekillers*. Het datasysteem maakt een scan van het bedrijf en geeft een overzicht van de verbetergebieden.

Margekillers				
Margekiller	Doel	Resultaat	Afwijking	Ontwikkeling
Derving	1,8%	2,3%	+27,8%	
Transactiekosten	1,6%	1,9%	+18,75%	
Lage marge klant	3,0%	3,2%	+6,7%	
Afprijzen	1,9%	2,0%	+5,26%	
Claims	0,8%	0,7%	-12,5%	
Ladingdragers	1,8%	1,1%	-38,9%	

Door te klikken op een item in de tabel duik je dieper in de informatie en kan je in detail zien wat de oorzaak is. Voor de verbetergebieden zijn datatools beschikbaar die je verder helpen.

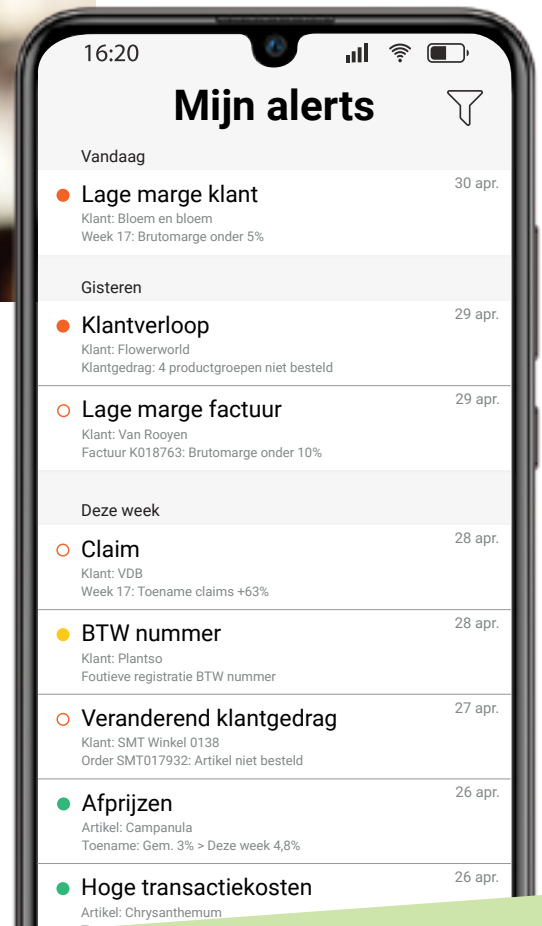


Krijg een alert zodra er iets gebeurt

Je kent het wel, dag in dag uit is het bedrijf volop in beweging en er is eigenlijk geen tijd om alles te controleren.

Toch wil je direct weten wanneer er iets aan de hand is. Want misschien moet je direct reageren voordat het te laat is!

Met 'alerts' krijg je direct een melding wanneer het datasysteem een afwijking signaleert.



Elke week een beter plan

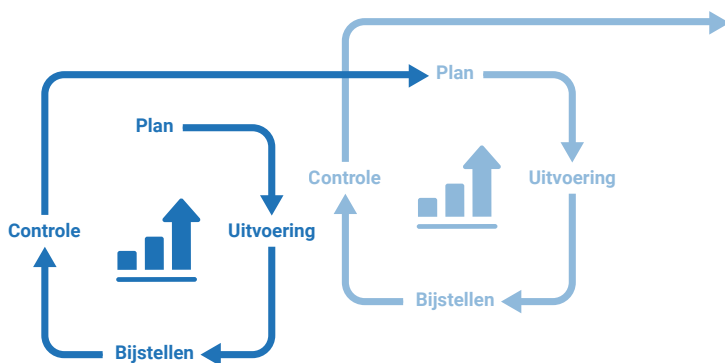
Op basis van historische resultaten, prognoses en verbeterkansen maakt het datasysteem een werkplan.

In een werkplan heeft iedereen toegang tot zijn persoonlijke resultaten en taken. Hiermee werk je als team samen vanuit dezelfde cijfers naar hetzelfde doel.

Vanuit het datasysteem heeft iedereen zijn eigen datatools om slimmer en sneller te werken. Waardoor de vraag en aanbod beter op elkaar aansluiten.

Inkooplijst - Gert			
Productgroep	Product	Kenmerk	Aantal
Rozen	Red Naomi	50CM	550
	Red Naomi	60CM	350
	Red Naomi	70CM	225
Tulpen	Cassandra	Geel	450

Het werkplan toont per dag de inkoopprognose voor producten.



Blijf verbeteren

Datagedreven werken resulteert in hogere marges, minder verspilling en een efficiëntere organisatie.

Datagedreven inkoop

Hoge volumes, veel verschillende soorten, snelle veranderingen in prijs en een steeds veranderende klantvraag, maakt het inkopen uitdagend en tijdrovend.

Het dagelijks voorbereiden van het inkopen vergt veel zoekwerk van het inventariseren van de voorraden, de resultaten van de productverkoop tot het inventariseren van de verwachte klantvraag.



"Doordat de inkoop automatisch wordt voorbereid, kan ik nu een uur later mijn bed uit."

Een datasysteem ondersteunt de inkoper met inzichten en inkoopadviezen voor het nemen van betere besluiten.

Ook ondersteunt het datasysteem bijvoorbeeld bij het optimaliseren van eigen voorraad en voorraad van derden (VMP).

Inkoop overzicht - Jerry

Artikel	Lengte	Ma	Di	Wo	Do	Vr	Totaal
Red Naomi	35CM	200			350		550
Red Naomi	40CM	100			200		300
Red Naomi	50CM		100			350	450
Red Naomi	60CM		250		650		900

Datagedreven verkoop

Met een grote en groeiende groep klanten is het lastig om zicht te houden op alle klanten. Vaak zijn de grote klanten goed in beeld en valt er nog veel te winnen bij de rest. Juist daar liggen nog kansen!

Vanuit het datasysteem krijgt de verkoper direct zicht op de resultaten van klanten en ontvangt een signaal bij verandering in het koopgedrag van klanten.



Webshop

Klanten kopen steeds meer via de webshop, maar een persoonlijke benadering blijft belangrijk.

Door het gebruiken van datatools krijgen klanten persoonlijke aanbiedingen. Door het vooraf invullen van de bestellijst is het voor de klant nog makkelijker om te kopen.

16:20

Klanten die niet besteld hebben **wdd**

Klant			
Klant	Laatste bestelling	Vorige bestelling	Normale bestel frequentie
Bloemkool	24 dagen	€ 400,12	1x per week
Bloemenwinkel	23 dagen	€ 650,21	2x per week
Floratis	20 dagen	€ 420,69	1x per maand
VD Berg Bloemen	19 dagen	€ 1.846,92	1x per week
Blumen imbiss	18 dagen	€ 322,95	2x per week
Bloembol	17 dagen	€ 115,54	1x per week
Plantastic			

Datagedreven verwerking

Dagelijks zijn er veel schommelingen in het aantal te verwerken stelen. Dit heeft veel invloed op de benodigde personeelsbezetting. De huidige krapte op de arbeidsmarkt maakt de invulling van de operationele taken uitdagend.

Voor het bepalen van de personeelsbezetting is vroegtijdige inzicht in de te verwerken producten noodzakelijk.



Het datasysteem berekent hoeveel producten verwerkt moeten worden en analyseert de kwaliteit van artikelen en leveranciers. Dit scheelt veel werk.

Ladingdragers

Ladingdragers blijven bij klanten staan en komen laat retour. Met de ladingdragertool heb je direct inzicht bij welke klant en hoeveel ladingdragers uitstaan.



WDD

Een kant-en-klaar datasysteem

Gemaakt voor sierteeltbedrijven

- Specifieke toepassingen voor handelsbedrijven
- Inzicht en datatools voor betere besluiten en margeverhoging

Binnen 4 weken starten

- Plug & play met iedere ERP
- Zonder belasting op de organisatie

Altijd en overal beschikbaar

- 24/7 up-to-date en online beschikbaar
- Gebruik op je mobiel, tablet en PC

Data veiligheid

- Toegangsrechten
- Hoogste beveiligingsnormen



Wat kan data voor jou doen?

Graag kom ik bij je langs om meer over werken met data te vertellen en ervaringen te delen.

Ook kunnen we dan van gedachten wisselen wat data voor jouw kan betekenen.

Je kan mij bereiken via:

06 42 17 55 12 | jerry@wdd.nl

Jerry



*Jouw organisatie laten groeien,
dat is waar wij helpen!*



wdd
winst door data

wdd.nl
Keyserswey 101, 2201 CS, Noordwijk
info@wdd.nl | 06 42 17 55 12