

DTC groeit hard in Noord-Amerika

11-04-2023 09:00



Zesenzestig procent van de Noord-Amerikaanse organisaties in e-commerce, productie, detailhandel, transport/logistieke toeleveringsketen en groothandel zegt dat hun investering in het direct-to-consumer (DTC) leveringsmodel is toegenomen sinds begin 2020. 35% zegt zelfs dat het aanzienlijk is toegenomen.

Door investeringen in DTC-kanalen te verhogen, denkt 38% van de organisaties de winstmarges te kunnen verbeteren, en 31% wil de kosten verlagen. Bijna een kwart (23%) van de respondenten geeft de mogelijkheid om het dienstenaanbod te personaliseren aan als een belangrijke drijfveer. Dat blijkt uit een rapport in opdracht van Deposco, een leverancier van omnichannel fulfillment oplossingen, waarbij besluitvormers in de VS en Canada zijn ondervraagd.

Uit het onderzoek blijkt echter ook dat organisaties te maken hebben met verschillende uitdagingen: een gebrek aan geschoold personeel (24%), fysieke infrastructuur (23%) en het samenstellen van de juiste inventaris (14%).

Uit het onderzoek blijkt dat veel organisaties voor hun assortiment DTC overwegen of voor in ieder geval bepaalde productcategorieën. Organisaties moeten daarvoor zowel in technologie als in mensen investeren om ervoor te zorgen dat hun systemen en processen optimaal functioneren. Van belang is dat daartoe de juiste investeringen worden gedaan in orderbeheer en afhandeling.

Meer dan de helft (54%) van de respondenten benadrukte dat organisaties operationeel voorbereid moeten zijn met mensen, processen en technologie. 29% beveelt een robuust orderbeheer- en fulfillmentproces aan.

Redactie