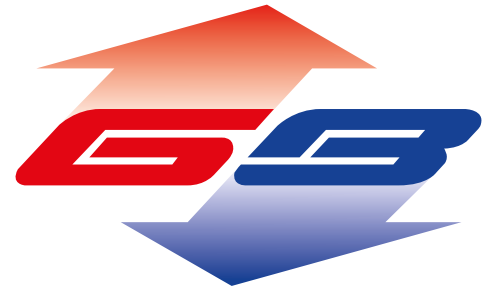


Fallbeispiel

B to C-Belieferung



Der Hintergrund:

Logistik ist inzwischen längst zu einem wertvollen Marketinginstrument geworden. Viele unserer Kunden möchten die individuelle Zustellung nach Kundenwunsch deshalb als wertvolles Extra vermarkten. Dies setzt wiederum eine große logistische Flexibilität bei der Auftragsdurchführung voraus.

Die Lösung mit GB:

Sind flexible Lösungen gefragt, können wir unsere Stärken als mittelständisches Unternehmen voll ausspielen. So nutzt beispielsweise ein Unternehmen aus dem Bereich Medizin und Arztzubehör unseren Service für die bundesweite Ware Zustellung an Arztpraxen. Dabei befördern wir diese selbst ohne Aufzug bis in den dritten Stock. Auch Tragehelfer werden im Bedarfsfall von uns organisiert. Reibungslos und aus einer Hand. Für Kunden aus dem Segment Gartenmöbel realisieren wir nicht nur den Transport, sondern bringen die Möbelstücke auch direkt in den Garten.

Grundsätzlich sorgen wir auf der sogenannten „letzten Meile“ dafür, dass alle Lieferungen welche die Größe eines Pakets übersteigen direkt an die Tür des Empfängers gebracht werden. Das Ergebnis: Dieser Service kommt immer gut an und Sie sammeln Sympathiepunkte bei Ihren Kunden.

Mehr Information?

Gerne jederzeit in einem persönlichen Gespräch.

