

案例研究

管理电子商务增长





2年内实现投资回报

客户与任务

Med24的1,200平方米仓库由25名员工运营，每天处理约4,500个订单行（约1,500个订单，每个订单3行）。随着物品数量以每年15%的速度增长，Med24的运营无法跟上其增长速度。

为了让客户享受出色的购物体验（通过提供低价格、快速交货以及北欧国家广泛的产品选择），他们需要优化占地面积，提高生产率和缩短交货时间。

解决方案

Med24决定安装6 Kardex Megamat 350。3个月后，Med24又安装了三台设备以优化占地面积，在200 m²的拣货区内存放了90%的货品（9,000件货品）。

这些设备采用了仓库管理软件

Kardex Power Pick System和颜色分拣系统（Kardex Color Pick System），可以同时拣选50个订单，提高了效率。分拣时间缩短了60%（从100-120订单行/小时减少到250-300订单行/小时），员工培训时间从2-3个月减少到2-3小时。

“可扩展性对我们来说至关重要。我们可以通过一个平稳的过程添加机器，这使我们在不断发展的同时具有极大的灵活性。Kardex Megamat 350被证明是优秀的仓储解决方案。

出色的空间利用率和高效率使我们的业务更具竞争力”。Nils K. Traeholt，Med24的所有者兼董事。

案例概览

我们如何引领客户将任务转化为解决方案

Med24是一家丹麦电子商务公司，专注于健康、美容和健康产品。在过去三年中增长超过400%，库存超过10,000种产品，他们的仓库变得太小，无法有效地存储、挑选和包装产品（数据来自卡迪斯集团及客户统计及计算）。该公司向Kardex Remstar寻求帮助，安装了9台Kardex Megamat 350。

工作人员从
7-9人减少到
3-4人

拣货区占地面积从
1000平方米减少
到200平方米

拣货时间缩
60%

以上数据来自卡迪斯集团及客户统计及计算



交货范围



9台Vertical Carousel Module Kardex Megamat 350
W: 3,675 mm | D: 1,671 mm | H: 7,110 mm



Kardex Power Pick System仓库管理软件



带有推车的Kardex Color Pick System系统