**SUSMILE Kapsle 3.4.7 Zdroj 1**

**Odpovědi**

Vezměte prosím na vědomí, že níže uvedené odpovědi byly zjednodušeny, aby učitelé mohli posoudit kvalitu odpovědí podle úrovně porozumění, perspektivy, kterou při čtení dokumentů zaujali, a případně kvality jejich argumentace, aby nahradili chybějící prvky.

**EQF 6**

1. **S2** Proč je pro dopravce a logistického operátora důležité, aby se zajímal o názory zákazníků na internetu?
* Recenze poskytují informace o problémech s dodávkami a o očekáváních zákazníků
* Poskytují hodnocení poskytovaných služeb, které může být zákazníkem provozovatele T&L (distributorem nebo průmyslovým podnikem) odměněno nebo sankcionováno.
1. **S3** Co lze udělat proti tlaku rostoucích nákladů na pohonné hmoty na logistické operace?
* Optimalizace distribuční sítě zajištěním dobré koordinace distribučních center s nabídkou a poptávkou.
* Hledat více možností lokálního zásobování
* Hledat alternativní/inovativní dopravní řešení
1. **S5** Jaká řešení se doporučují pro ekologičtější e-komerci?
* Zaměření na organizaci dodavatelského řetězce a optimalizaci provozu
* Nabídka ekologických alternativ přepravy

Investice do obnovitelných zdrojů energie / technologií

1. **S2** Jaký aspekt usnadnil lepší pochopení dodavatelských řetězců pro konečné zákazníky, když podávají recenzi o svých zkušenostech s nákupem?
* Zpětná vazba podniku na hodnotící recenze poskytuje vysvětlení o modelu organizace a omezeních
* Dává příležitost ke konstruktivnímu dialogu: reorganizace dodávky, návrh alternativních řešení, nabídka slevy, návrh na vyzvednutí nebo výměnu výrobku atd.
1. **S3** Co lze udělat proti tlaku rostoucích nákladů na pohonné hmoty na logistické operace?
* Optimalizace distribuční sítě zajištěním dobré koordinace distribučních center s nabídkou a poptávkou.
* Hledat více možností místního zásobování
* Hledat alternativní/inovativní dopravní řešení
1. **S4** Jak mohou logistici zkrátit časové rozpětí a proces od objednání výrobku po jeho zabalení a dodání?
* Přiblížení zásob výrobků k zákazníkům / místu spotřeby
* NB (s dodatečným vyhledáváním na internetu nebo díky obsahu kurzu):

o Investice do lepších nástrojů pro předvídání prodeje

1. **S5** Proč se nedoporučuje kompenzace uhlíkových emisí

Protože nesnižuje emise uhlíku: žádné změny ve stávajících postupech nelze kompenzovat jinými opatřeními jinde a budou negativně vnímány konečnými zákazníky, stejně jako budou mít negativní dopad na planetu/zdroje.

1. **S2** K čemu byste použili systém hodnocení, pokud jde o logistické ukazatele?
* K úroveň spokojenosti zákazníků
1. **S3** Proč by měl mít agilní dodavatelský řetězec s nižšími zásobami a infrastrukturou vliv na globální organizaci společnosti?
* Protože nižší zásoby = vyšší riziko nedostatku a okamžitého neuspokojení poptávky, je to také velká slabina tváří v tvář mezinárodnímu problému se zásobováním, jehož řešení bude trvat mnohem déle.
* V případě provozu just-in-time by to znamenalo vyšší cenovou hodnotu výrobků.
* Pokud se agilita týká více distribučních míst a více možností dodávek koncovým zákazníkům, důsledkem je mnohem více zásob v okolí nebo ve městě, a tedy i více přepravy mezi jednotlivými z nich, když je výkyv spotřeby významný a vytváří malé nedostatky v jednom nebo více z nich.
* To vytváří silnou závislost na nástrojích pro projekci prodeje, které musí být co nejpřesnější, aby se zabránilo vysokým provozním nákladům na dodávky na poslední chvíli.
1. **S5** Proč mají neurgentní zásilky větší pravděpodobnost nižšího dopadu na životní prostředí?
	1. Protože umožňují větší konsolidaci objednávek, lepší přípravu a naplněnost dodávkových vozidel
	2. Umožňuje více možností, pokud jde o dopravu, která by byla pomalejší a bezemisní (např. bárky, kola atd.)
	3. V případě objednávky více balíků namísto odesílání každé krabice zvlášť vybízí k vyčkání a doručení všech najednou.
2. **S6** Proč zákazníci, kteří deklarovali svůj záměr nakupovat prostřednictvím "udržitelnějších" zdrojů, zatím toto chování v praxi neuplatňují?
* Kvůli subjektivní normě (známost, přístup k informacím atd.), na kterou mají tendenci hodně spoléhat a kterou potřebují překonat
* Protože jim k tomu mohou chybět finanční možnosti / zdroje
* Protože nemají dostatek informací o alternativách nebo jim chybí zvědavost a čas tyto informace vyhledat