



Succes maak je zelf

Start je eigen bedrijf en word een Amazon Delivery Service Partner (DSP), en bezorg een glimlach in je regio

amazon

Ga naar logistics.amazon.nl om aan de slag te gaan.





Jouw kans om de leiding te nemen

Amazon is op zoek naar ondernemers in het hele land die een eigen pakketbezorgbedrijf willen starten en runnen. Het Delivery Service Partner (DSP)-programma biedt een kans aan sterke leiders die gepassioneerd zijn door het starten van hun eigen bedrijf. Door je aan te sluiten bij een robuust netwerk van kleine bedrijven, help je mee om elke dag duizenden pakjes bij klanten te bezorgen.

Word eigenaar van je eigen bedrijf

Als je een door klanten gedreven mens bent die houdt van een omgeving waarin het hard gaat, dan is dit de ideale uitdaging voor jou. Als eigenaar ben je volledig verantwoordelijk voor de aanwerving van sterk presterende chauffeurs. Dankzij de kortingen die Amazon biedt op een reeks goederen en diensten blijven de opstartkosten voor de eigenaar beperkt tot €10.000. Als deel van het DSP-netwerk run je je eigen bezorgbedrijf met 20 tot 40 bestelwagens en 30 tot 70 chauffeurs, en werk je samen met andere ondernemers in je regio. We helpen je bij de oprichting en de voorbereidingen om vanuit een plaatselijk Amazon bezorgstation te werken en jij zorgt voor een degelijke ondersteuning van de chauffeurs, zodat de pakjes zeven dagen/week en 365 dagen/jaar bij de klanten bezorgd worden.

Succesvolle DSP's kunnen het volgende verwachten:

VEREISTE LIQUIDE MIDDELEN

€25.000

JAARLIJKS INKOMSTENPOTENTIEEL *

**€900.000 –
€1.800.000**

JAARLIJKS WINSTPOTENTIEEL *

**€50.000 –
€150.000**

* De vermelde cijfers zijn ramingen voor eigenaars met 20 tot 40 bestelwagens.

Ga naar logistics.amazon.nl om aan de slag te gaan.



Wat je kunt verwachten

Een bedrijf starten wordt zoveel gemakkelijker met het distributievolume en de middelen van Amazon achter je.

Wat jij doet

○ Zet je bedrijf op

Je kunt gebruik maken van een reeks door Amazon onderhandelde deals om je bedrijf op te starten en samenwerken met ons netwerk van eersteklas dienstverleners om je bedrijf draaiende te houden.

○ Selecteer chauffeurs

Je belangrijkste verantwoordelijkheid is het selecteren en aan je binden van degelijke chauffeurs, die cruciaal zijn voor het duurzame succes van je onderneming.

○ Bezorg pakketten

Je beheert 20 tot 40 bestelwagens per dag, waarmee je duizenden klanten bedient.

○ Ontwikkel je bedrijfscultuur

Je leidt je bedrijf met een can-do-houding die Amazons hoge normen en klantgeoriënteerde cultuur weerspiegelt. Betrek, begeleid en motiveer de chauffeurs om bij elke levering de verwachtingen te overtreffen.

○ Laat je bedrijf groeien

Zorg voor een uitmuntende klantervaring en grijp de kans om meer chauffeurs in te zetten, meer pakketten te bezorgen en je bedrijf te laten groeien.

Wat wij doen

○ Je op weg helpen

Profiteer van kortingen op bestelwagens met Amazon-logo, uitgebreide verzekeringen, handapparatuur van professionele kwaliteit en andere diensten die je helpen je bezorgbedrijf te starten.

○ Opleiding geven

We bieden een training van meerdere weken om je klaar te stomen voor een geslaagde start. Je begint met een introductie van een week bij Amazon, gevolgd door een praktische werkervaring aan de zijde van bestaande ondernemers en chauffeurs. Zo leer je de tips en trucs voor het runnen van een succesvol koeriersbedrijf van degenen die er het meest van weten.

○ Je een toolkit bezorgen

We geven je tools en technologische hulpmiddelen om je bedrijf soepel te laten draaien.

○ Ondersteuning op aanvraag bieden

Eigenaren krijgen ondersteuning, waaronder een handleiding, chauffeursassistentie bij problemen op de weg en een accountmanager.

○ Onze ervaring delen

Amazon deelt meer dan 20 jaar technologische en logistieke ervaring om je te begeleiden in een van de snelstgroeiende sectoren ter wereld.



Wat er nodig is om je bedrijf te starten

Als je geselecteerd bent, zijn dit enkele van de stappen die je moet nemen om aan de slag te gaan:

- Richt je onderneming op en word officieel eigenaar van een bezorgbedrijf.
- Bestel je bestelwagens, apparaten, tankkaarten en uniformen via aanbevolen leveranciers tegen door Amazon onderhandelde tarieven en vraag een autoverzekering aan.
- Regel de diensten die je nodig hebt om chauffeurs aan te nemen, zoals antecedentenonderzoek, drugstesten en boekhoudkundige diensten. Stel een handboek voor chauffeurs samen, inclusief het vastleggen van de manier waarop je chauffeurs gaat factureren en overleg met juridische en andere adviseurs om je plan af te ronden.
- Maak je account aan in het DSP-portaal (DSP Portal). Dit omvat het verstrekken van de bankgegevens van je bedrijf voor betalingen, het invullen van een fiscale vragenlijst en het uploaden van bedrijfsdocumenten.
- Begin met het screenen en aanwerven van de eerste chauffeurs. Dit wordt een doorlopend proces naarmate je bedrijf groeit.
- Bepaal het werkterrein van je plaatselijke bezorgstation, werk de processen en de timing voor het laden van je voertuigen uit en verfijn ze.
- Breng de chauffeurs een klantgerichte houding bij en maak hen vertrouwd met de hulpmiddelen en procedures die ze moeten gebruiken bij het rondbrengen van pakketten. Zorg voor voertuigen, toestellen, tankkaarten en uniformen om je voor te bereiden op je eerste echte ritten.
- Lancering. Begin met vijf bezorgroutes per dag in je eerste week.
- Bespreek je prestaties wekelijks met Amazon-vertegenwoordigers van je plaatselijke bezorgstation en je account manager. Succesvolle eigenaars zullen met de tijd blijven groeien en hun bedrijf uitbouwen tot 20 of meer bestelwagens.

Een dag uit het leven van een eigenaar

Eigenaar zijn betekent leiding geven aan de chauffeurs in een snelle en voortdurend veranderende omgeving.



Plan de chauffeurs in op basis van hun beschikbaarheid en de behoeften van je bedrijf.



Bekijk routes en beheer de dagelijkse kick-offwerkzaamheden, zoals chauffeurs inchecken en apparaten overhandigen, materiaal en voertuigen controleren en toezicht houden op het laden.



Houd iedere ochtend een bespreking met de chauffeurs voordat ze op pad gaan, om ze te informeren, te inspireren en op één lijn te houden en zorg dat iedereen op tijd de deur uit is, zodat je de dag meteen goed begint.



Volg de voortgang van de pakketten en behandel alle problemen die zich voordoen, zoals algemene vragen van chauffeurs, assistentie bij een lekke band of helpen bij leveringen als chauffeurs achterlopen.



Maak waar nodig gebruik van ondersteuning en hulpmiddelen. Raadpleeg je account manager, het on-road-assistentieteam of personeel van bezorgstations voor vragen of problemen met pakketten of routes.



Stuur de prestaties van je bedrijf door de bedrijfscijfers te bekijken, chauffeurs te motiveren om een klantgerichte houding aan te nemen en elke dag opnieuw goede resultaten neer te zetten. Je houdt voortdurend contact met je chauffeurs terwijl je bedrijf verder groeit.



Verwelkom de chauffeurs aan het eind van de dag terug op het station, houd een route-debriefing en verhelp problemen met niet-bezorgde pakjes



Controleer of alle bestelwagens aan het eind van de avond bijgetankt en geparkeerd zijn en regel zo nodig het onderhoud van de voertuigen.



Wissel informatie uit met je team van het plaatselijke bezorgstation over het reilen en zeilen van je bedrijf.



Opleidingsprogramma voor eigenaars

Multi-week training provided to help kick-start your success.

DEEL 1

Kennismaking met Amazon en het starten van je bedrijf

- Ontdek de klantgerichte cultuur van Amazon
- Ontvang waardevol advies van een expert over het oprichten van een nieuwe zaak
- Ga grondig door alle exclusieve deals die Amazon voor je bedongen heeft
- Zorg ervoor dat je de best practices kent om een groot aantal chauffeurs te selecteren, op te leiden en in te zetten
- Leer de fijne kneepjes kennen van het runnen van een bezorgbedrijf

DEEL 2

Plaatselijk bezorgstation: leer hoe onze operaties op het terrein werken

- Observeer de dagelijkse werkzaamheden op een Amazon bezorgstation en help bij het sorteren en laden van pakketten
- Maak je vertrouwd met de hulpmiddelen die de chauffeurs gebruiken om zendingen bij klanten af te leveren
- Werk zij aan zij met bestaande delivery service partners om hun dispatch en on-road management van nabij te volgen
- Ga met bestelwagens de weg op om pakketten te bezorgen
- Maak kennis met het personeel van het bezorgstation, houd na elke bezorgdag een debriefing met hen en verzamel tips en trucs om de bezorgkwaliteit en -efficiëntie te verbeteren

Kosten en inkomsten die je als eigenaar kan verwachten

Hieronder vind je een aantal belangrijke opstart- en exploitatiekosten en de inkomstenstructuur, zodat je weet wat je vooraf nodig hebt en wat je in de toekomst kunt verwachten. Kosten en inkomsten variëren naargelang de grootte van je bedrijf en de plaats waar je actief bent.

Opstartkosten

Je belangrijkste opstartkosten om eigenaar te worden omvatten de activa en diensten die je nodig hebt om je bedrijf officieel op te richten, chauffeurs te gaan selecteren en je klaar te maken om pakketten te bezorgen.

- Oprichten van een bedrijf en aanvragen van vergunningen
- Zakelijke diensten: boekhoudkosten en honoraria van advocaten
- Basishulpmiddelen: laptop, software voor tijdregistratie
- Selectie van chauffeurs: jobadvertentie, drugs- en antecedentenonderzoek, opleiding van chauffeurs
- Verplaatsing naar de opleiding

Exploitatiekosten

Dit zijn enkele van de belangrijkste recurrente kosten die je kunt verwachten bij de exploitatie van je bedrijf en die stijgen naarmate je meer pakketten bezorgt.

- Kosten verbonden aan de chauffeurs: tarieven, verzekering, bijscholing
- Voertuigkosten: leasingkost, onderhoud, schade, verzekering
- Andere materiaalkosten: apparaten, toebehoren, uniformen
- Administratieve kosten: jobadvertenties voor chauffeurs, drugs- en antecedentenonderzoek
- Zakelijke diensten, naar behoefte

Inkomsten

Hier zie je onze vergoedingenstructuur die je inkomsten uit het bezorgen van Amazon pakjes een boost geeft.

- Een vaste maandelijkse vergoeding op basis van het aantal voertuigen dat je met Amazon exploiteert
- Een routetarief gebaseerd op de geplande lengte van je route
- Een tarief per pakket op basis van het aantal succesvol bezorgde pakketten parcels



Toegang tot aanbiedingen voor noodzakelijke producten en diensten

Door gebruik te maken van Amazons aanbiedingen wordt het hele startproces eenvoudig. We hebben deals onderhandeld over opstartmateriaal en diensten voor bedrijfsmanagement met eersteklas derde partijen om je te helpen je bedrijf op te starten voor slechts €10,000.

- Bestelwagens met Amazon-logo
- Voertuigonderhoud
- Autoverzekering
- Brandstofprogramma
- Draagbare apparaten van industriële kwaliteit
- Kortingen op tools voor het opvolgen van chauffeurs
- Boekhoudkundige diensten
- Juridische ondersteuning
- Professionele uniformen



Ga naar logistics.amazon.nl om aan de slag te gaan.



Getuigenissen

Ontdek hoe andere DSP's succesvol zijn geworden met hun eigen bezorgbedrijf.



Jamie and Jimmy
Preston, UK

"Onze militaire ervaring leverde ons probleemoplossende en leidinggevende vaardigheden op, maar de taak om een bedrijf te starten is ingewikkeld en we wisten echt niet waar we moesten beginnen. Amazon bood de expertise, technologie en vooraf onderhandelde deals voor voertuigen, verzekeringen en apparatuur, om het starten van ons bedrijf zowel financieel als operationeel mogelijk te maken."



Adrian and Chantal
Doncaster, UK

"Het was onze droom om samen een bedrijf op te bouwen en tegelijk een positieve impact op onze omgeving te hebben. We vinden het leuk om nieuwe manieren te vinden om onze chauffeurs te inspireren en de klanten de best mogelijke ervaring te bieden."



Roger
Hemel Hempstead, UK

"Iedereen die ooit in de logistiek gewerkt heeft weet hoe uitdagend het is om een bedrijf te beginnen – van het aanschaffen van een wagenpark tot het afsluiten van verzekeringen. De deals die Amazon sloot hielpen de instapdrempel te verlagen. Daardoor werd deze kans voor mij werkelijkheid."

Jouw succesverhaal begin hier.



Wordeen DSP

Zet de eerste stap op weg naar ondernemerschap.
Meld je nu aan op logistics.amazon.nl.

Van het starten van je aanvraag tot je eerste bezorging, kan eigenaar worden zo weinig als drie maanden of zo lang als zes maanden duren, afhankelijk van de beschikbaarheid van mogelijkheden in je regio.

- Dien je blijk van interesse in
- Vul een formele aanvraag in
- Bepaal of het bij je past
- Volg de praktijkgerichte opleiding, die over meerdere weken loopt
- Zet je bedrijf op en werf chauffeurs aan
- Begin met bezorgen

Vragen?

Neem contact op met dsp@amazon.nl als je vragen hebt of als je een Amazon teamlid wilt spreken voor meer informatie over het Amazon Delivery Service Partnerprogramma.

*Dit is een nieuw programma en hoewel we ervaring hebben met het werken met gelijkaardige bezorgbedrijven, zijn de opstartkosten, de inkomsten en de winstcijfers in deze brochure slechts prognoses en niet gebaseerd op werkelijke resultaten van bezorgbedrijven. We garanderen geen resultaten van welke aard dan ook, noch dat de winst van een bezorgbedrijf hoger zal zijn dan de investering van de eigenaar in het bedrijf. De resultaten van elk bezorgbedrijf zijn verschillend en hangen af van een aantal factoren, waaronder de inzet van de eigenaar, het beheersen van de kosten en de grootte van het bedrijf.

Het bedrag van de opstartkosten omvat de kosten van elementen die volgens ons essentieel zijn voor het opstarten van een bezorgbedrijf dat Amazon-pakketten bezorgt, te beginnen met vijf bestelwagens. Het is belangrijk om aan te stippen dat het bedrag voor de opstartkosten ervan uitgaat dat een bezorgbedrijf gebruik maakt van alle aanbiedingen door derden die van invloed zijn op de opstartkosten en waarover Amazon in verband met dit programma heeft onderhandeld, onder andere met betrekking tot het leasen van bestelwagens, verzekeringen, mobiele apparatuur, data-abonnementen en uniformen. Hoewel een bezorgbedrijf niet verplicht is op een van deze aanbiedingen van derden in te gaan om aan het programma te kunnen deelnemen, kan het onmogelijk zijn de vooropgestelde opstartkosten te halen zonder dat te doen.

Het inkomstenbereik is gebaseerd op tarieven die gelden in steden waar we actief zijn en de werkelijke inkomsten kunnen verschillen op basis van een aantal factoren, zoals regionale verschillen in de tarieven die in het kader van dit programma worden gehanteerd, het aantal bestelwagens dat een bezorgbedrijf exploiteert, het aantal afleverroutes dat een bezorgbedrijf uitvoert, het aantal pakketten dat een bezorgbedrijf aflevert, of een bezorgbedrijf deelneemt aan het door Amazon onderhandelde programma voor voertuigleasing en uniformen en of er in de loop van een jaar schommelingen in een van deze factoren zijn. Het inkomstenbereik is gebaseerd op bedrijven met een uiteenlopend wagenpark (tussen 20 en 40 bestelwagens) en de cijfers zijn geannualiseerd over een heel jaar. Daardoor is het mogelijk dat een bezorgbedrijf de inkomstcijfers in de reeks pas bereikt als het een vol jaar met een vloot van 20 tot 40 bestelwagens werkt.

De winstmarge is gebaseerd op dezelfde veronderstellingen en onderworpen aan dezelfde beperkingen als de inkomstenmarge. In de winstmarge zijn ook onze prognoses verwerkt van de kosten die een leveringsbedrijf kan maken om zijn activiteiten uit te oefenen en wordt er verder van uitgegaan dat de vaste en variabele componenten van de tariefstructuur in verband met dit programma een leveringsbedrijf voor al zijn vaste en variabele kosten zullen compenseren op een pond-voor-pond basis. Het is mogelijk dat een leveringsbedrijf het winstcijfer niet haalt als zijn uitgaven deze bedragen overschrijden.