

Последняя миля для интернет-торговли



генеральный партнер

Ноябрь 2022

 Data Insight  Master Delivery

СЛЕДИТЬ ЗА НАШИМИ ИССЛЕДОВАНИЯМИ МОЖНО РАЗНЫМИ СПОСОБАМИ:



datainsight.ru

Наши публичные исследования



t.me/DataInsight

Оперативные данные исследований в Телеграм-канале



datainsight.ru/newsdi-subscribe

Бесплатная рассылка новостей электронной торговли.
Выходит каждую неделю. Чтобы подписаться, заполните форму на сайте.

Присоединяйтесь к нам!

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



Master Delivery

ПАРТНЕРЫ



Рекламодатели:

ООО "МАСТЕР ДЕЛИВЕРИ", ИНН 7743345801, 125130, Москва г, Старопетровский проезд, дом 11, корпус 1, этаж 4, комната 28,

ООО "Боксберри Софт", ИНН 6685157931, 620100, Свердловская обл, г. Екатеринбург, Сибирский тракт, дом 12, строение 1, офис 501,

ООО "ДАЛЛИ-СЕРВИС", ИНН 7736662574, 119361, Москва г, Озёрная ул, дом 42, помещение II, комната 16,

ООО "ЛОГСИС ГРУПП", ИНН 9725007793, 117105, Москва г, пр-д Нагорный, дом 3, строение 4, этаж 2, офис 201,

ООО "СЕТЬ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ПУНКТОВ ВЫДАЧИ", ИНН 7723763977, 109316, Москва г, Волгоградский пр-кт, дом № 42, корпус 23,

ООО "РОВИ ФАКТОРИНГ ПЛЮС", ИНН 5010053018, 109028, г.Москва, вн.тер. г. м.о. Таганский, наб. Серебряническая, д. 29, этаж/помещ./ком. 4/III/51,

АО "ТИНЬКОФФ БАНК", ИНН 7710140679, 127287, Москва г., Хуторская 2-Я ул., дом 38А, строение 26,

ООО «Лабиринт-Пост», ИНН 5040167090, 140143, МО, Раменский район, г. Раменское, дп. Родники, ул. Чехова, д. 2/2, этаж 1, комната 122

СОДЕРЖАНИЕ

ВСТУПЛЕНИЕ	5
1. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ	6
2. ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА	14
Оценка рынка	15
География	18
3. КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ ПОСЛЕДНЕЙ МИЛИ	24
4. ТАРИФЫ НА ДОСТАВКУ	35
5. ПРОФИЛИ КОМПАНИЙ	57
Характеристики служб доставки	58
Профили компаний	67
6. МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ	82
ПАРТНЕРЫ ИССЛЕДОВАНИЯ	84
АНАЛИТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО DATA INSIGHT	88



Ирина Караулова

аналитик Data Insight

ЦЕЛЬ ИССЛЕДОВАНИЯ – ОРИЕНТИРЫ РЫНКА

.В прошлом году Data Insight выпустила первое исследование, посвящённое последней миле для интернет-торговли¹. Его целью стало своего рода полноценное введение в предмет последней мили, которое включало подробное описание этого сегмента логистики, входящих в него процессов и услуг, типы основных игроков, а кроме того – подсказывало интернет-магазинам, на что обращать внимание и куда двигаться при выборе партнеров.

Исследование этого года продолжает изучение сегмента и ставит основной целью определение ориентиров в развитии последней мили для всех игроков рынка. Это становится особенно актуально с учетом ситуации, в которой оказались все в 2022 году. В этом исследовании мы хотим показать клиентам, соответствуют ли рыночным показателям подрядчики, с которыми они сейчас работают, помочь интернет-магазинам с выбором логистического партнера, а службам доставки – рассказать об основных трендах сегмента, чтобы дать понимание о том, в каком направлении сейчас стоит держать движение.

Важную часть исследования составили расширенные систематизированные данные о тарифах служб доставки и профили логистических компаний с подробным описанием важных характеристик для выбора логистического партнера.

¹ Data Insight «Последняя миля для интернет-торговли 2021» - datainsight.ru/poslednyaya-milya-dlya-internet-torgovli

1

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ





ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

В 2021 году количество отправок на рынке логистики для eCommerce увеличивалось каждый месяц: за весь год было доставлено 1 580 млн посылок. **Тренд увеличения количества посылок сохранился и в 2022 году, однако скорость роста существенно снизилась:** в первом квартале рост год к году составил 83%, во втором и третьем кварталах — 53%. **Всего за три квартала 2022 года силами логистов и собственными курьерами интернет-магазинов было доставлено 1 700 млн заказов.**

В течение трех лет большая доля доставок приходится на собственные службы интернет-магазинов. **В среднем по итогам трех кварталов 2022 доля собственных служб доставки магазинов выросла на 11 п.п. — 86% по сравнению с 75% в 2021 году.** Основной рост приходится на крупнейшие маркетплейсы — Ozon и Wildberries: в третьем квартале 2022 года их доля от всех служб доставки составила 75%, в то время как в 2021 году она равнялась 62%.

По доле заказов и продаж в 2021 году с большим отрывом ожидаемо лидируют Москва и Московская область — суммарно в 2021 году на них приходится 28% всех российских заказов и покупок. При этом, наращивая свою долю, Москва растет быстрее рынка, а остальные города-миллионники — медленнее. Меньше всего заказов между регионами было доставлено в Чукотский автономный округ (570 штук за 2021 год), а среди регионов с численностью населения от миллиона человек — в Красноярский Край (1,2 млн заказов).

Доставка в пункт выдачи заказа (ПВЗ) по-прежнему популярна в России — около двух третей заказов было получено именно из ПВЗ. В Москве доля заказов, доставленных в ПВЗ, ниже среднего по

1 700 млн заказов доставлено за три квартала 2022 года логистами и интернет-магазинами¹

52% прирост по сравнению с аналогичным периодом 2021 года

75% доля заказов, доставленных силами маркетплейсов

45% доля онлайн-заказов, выполненных жителями 17 крупных городов России²

стране, в то время как в Московской области и Санкт-Петербурге доля приближена к среднему значению. Во всех регионах средний чек в 2021 году ниже показателей 2020 года, в прошлом году регионов с упавшим относительно 2019 года средним чеком было 69. В среднем чек снизился на 26% – 2 400 рублей в 2021 году против 3 260 рублей в 2020 году. В Москве и МО, Санкт-Петербурге и ЛО падение чека находится на среднем уровне – 25-25%.

В 2022 году из-за общей неопределенности процессы, связанные с последней милей, развиваются осторожнее, чем в предыдущие периоды бурного роста. Логистические компании оптимизируют процессы и сокращают издержки, работают над эффективностью процессов и продолжают масштабировать свои возможности с учетом множества рисков, чтобы удержаться на рынке. Сжатие инвестиционного рынка отрезало возможность развивать экспериментальные, рискованные направления работы, поэтому игроки логистики замораживают новые проекты и предпочитают тратить ресурсы для поддержания внутренних процессов. Себестоимость логистики растет, маржинальность падает, вместе с тем стоимость доставки все равно растет или будет расти в ближайшее время. Курьерские службы вынуждены поднимать ценники или сокращать предложение, чтобы сделать операции прибыльными. Вместе с тем партнеры стали охотнее идти на компромиссы и уступать в требованиях друг к другу ради сохранения взаимовыгодного и надежного сотрудничества.

¹ Оценка рынка логистики для eCommerce построена на основе данных по количеству онлайн-заказов интернет-магазинов и маркетплейсов и данных логистических компаний по количеству отправок или (для некоторых компаний) по количеству посылок. Данные по количеству отправок, представленные в данном отчете, сопоставимы с данными по количеству «посылок», представленными в отчетах за предыдущие годы. Оценка включает в себя MLM и с2с, не включает количество заказов, сделанных в сегменте eGrosery.

² Распределение потока онлайн-заказов по регионам и городам России основано на данных компании Pim Solutions. 17 крупных городов – 16 городов-миллионников, а также Тюмень.

Уход ряда международных логистических компаний и большого количества иностранных клиентов повышает конкуренцию в большинстве сегментов рынка и дает возможности для освоения новых ниш теми игроками, у которых окажется для этого достаточно ресурсов. Ситуация на рынке труда была нестабильной на протяжении всего года. В первой половине 2022 года проблема с наймом линейного персонала начала ослабевать из-за высвобождения сотрудников ушедших компаний и повышения уровня безработицы в стране, однако уже во второй половине года компании вновь ощутили нехватку кадров из-за оттока людей из страны. Крупные интернет-магазины и маркетплейсы продолжают комбинировать мощности собственных служб и партнерских услуг для построения логистики. В 2022 году к этому тренду добавилось

увеличение спроса со стороны маркетплейсов и крупных интернет-магазинов на аутсорсинг «неудобной» логистики – рискованных направлений или покрытий, которые до этого пытались брать на себя.

Доставка в пункты выдачи заказов и постаматы обходится дешевле, чем доставка до двери. Разница в цене между доставкой в ПВЗ и постаматы незначительна — и все же, в ряде случаев доставка в постаматы обходится дороже, чем в ПВЗ. Цена доставки для крупных клиентов в большинстве случаев ниже цены для средних и мелких клиентов, вне зависимости от канала доставки, веса посылки и направления.



Master Delivery

Master Delivery

- ✓ Доставляем за 15 минут
- ✓ Любые форматы, объемы и категории заказов
- ✓ Доставка в 190+ городах
- ✓ 99+% доставок вовремя
- ✓ Подключение за 1 день

masterdelivery.ru



Master Delivery: цифровые решения для доставки на последней миле

Услуги



Delivery as a Service

- End-2-End решение
- Собственная IT-платформа
- Бренд-нейтральность

Для кого



HoReCa



Рестораны и кафе



Розничные магазины



Агрегаторы и маркетплейсы



Дарксторы



Аптеки



Software as a Service

- Собственные ГИС решения
- Маршрутизатор и группировщик заказов
- Предиктивные модули



Цифровая франшиза

- Центр операционной экспертизы
- Набор цифровых инструментов для эффективного бизнеса



Логистические компании



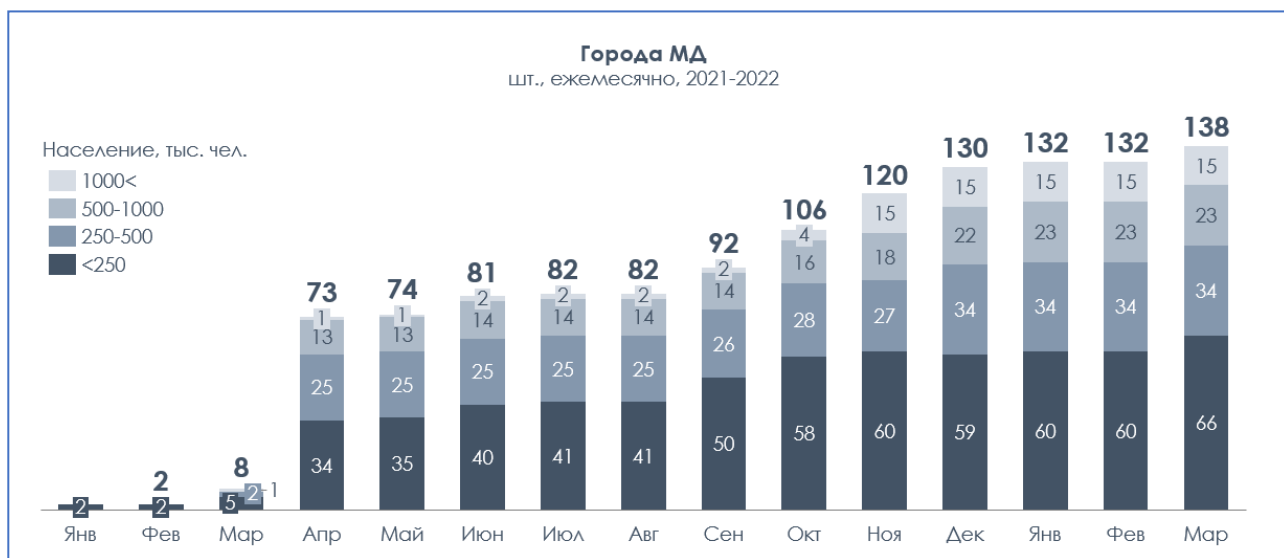
Курьерские службы



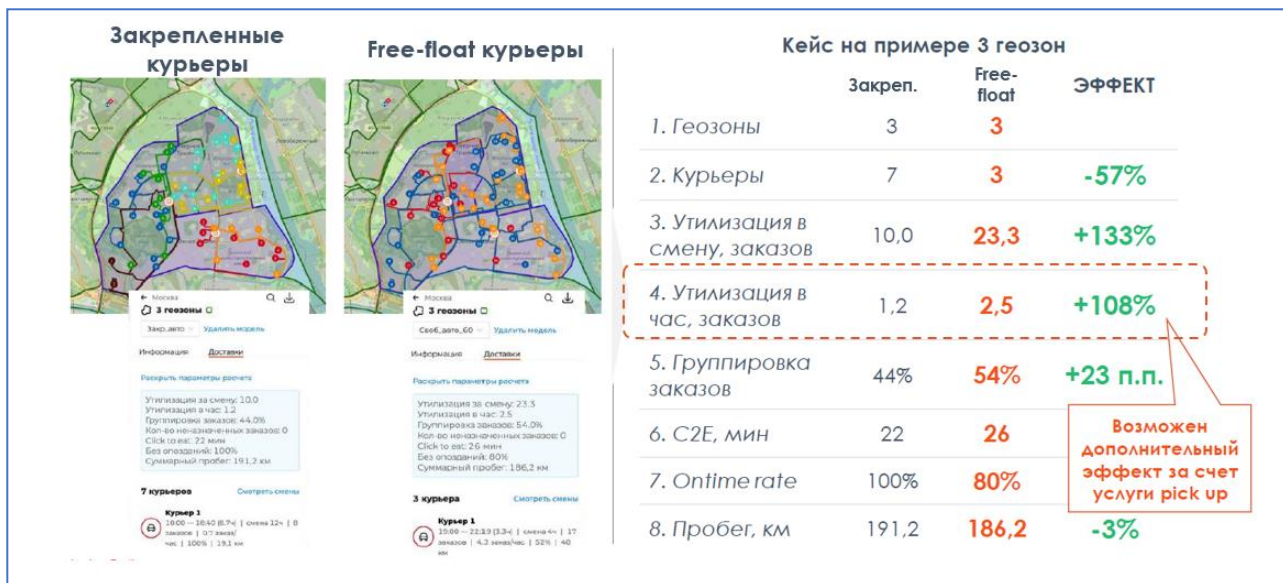
Master Delivery

24 августа Master Delivery отпраздновал два года своей работы. Первые операции компания начала под новый, 2021 год, а несколько месяцев до этого потребовалось на формирование команды, сборку MVP логистической платформы и установление отношений с первым франчайзи. Спустя почти полтора года с этого момента Игорь Шиянов, со-основатель и генеральный директор сервиса подводит итоги работы сервиса и комментирует изменения, происходящие на рынке экспресс-доставки.

Своим главным достижением компания считает строительство федеральной доставочной сети, охватывающей 138 городов, а со всей франшизой – более 190. Мультикатегорийная сеть, как называет ее Master Delivery, выполняет доставки для ресторанов, дарк-сторов, мини-складов маркетплейсов и Интернет-магазинов



По расчетам собственной картографической службы компании, покрытие сервисом населения достигает 88% в городах-миллионниках и 99% в прочих. Эволюционно сеть прошла путь от модели закрепленных за конкретным объектом курьеров к модели free float,



когда курьеры в пределах гиперлокальной или укрупненной зоны доставляют заказы из различных точек.

Такой подход позволяет значительно увеличить эффективность операций. Главное достоинство сети – она операционно прибыльна, ее содержание и развитие не требует субсидий и новых инвестиций. Благодаря масштабу сети, выбранной бизнес-модели и технологиям компания становится прибыльной.

Master Delivery использует собственную технологическую платформу с предиктивным алгоритмом, способным заранее спрогнозировать, когда, где и сколько курьеров потребуется. Попутные заказы автоматически группируются — курьер может одновременно доставлять несколько заказов, максимизируя свой заработок. Благодаря тому, что сервис работает с доставкой товаров разных категорий — от готовой еды до электроники — курьеры загружены равномерно в течение всего дня, а не только в пиковые часы, это повышает их доход и удовлетворенность работой.



На базе платформы Master Delivery продолжает развиваться три бизнес-модели:

- Аутсорсинг гиперлокальной доставки, где компания обеспечивает весь цикл обработки заказа с помощью своих франчайзи
- Цифровая франшиза для курьерских компаний, включающая набор инструментов для повышения эффективности бизнеса – управление сменами курьеров, мониторинг их эффективности, система найма и онбординга и т.д.
- Программное обеспечение для собственных курьерских служб магазинов, включающее маршрутизатор заказов, дающий рост эффективности до 20%



Наши технологии очень востребованы и за рубежом, где, как и в России, рынок экспресс-доставки переходит к парадигме эффективности от парадигмы масштаба. В 2022 г. мы продолжили наше развитие в Европе, став партнером крупнейшего агрегатора Европы Just Eat Takeaway.

2

Характеристика рынка

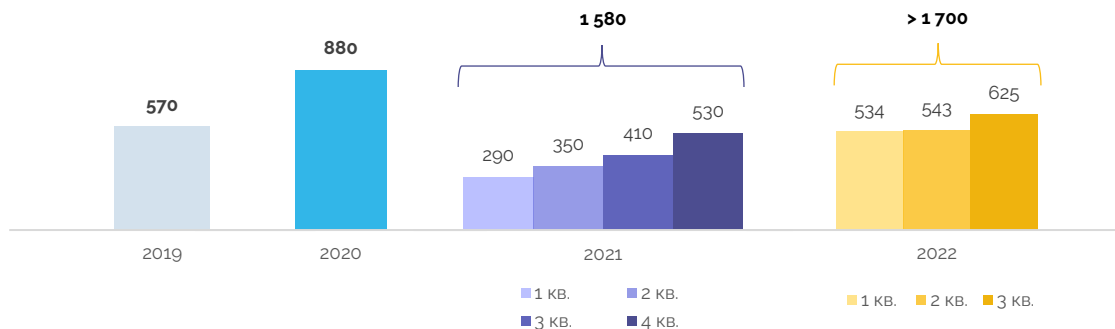




ОЦЕНКА РЫНКА

Рынок логистики для электронной коммерции растёт: рост количества заказов в 2021 к 2020 составил 79%. По оценке Data Insight, за три квартала 2022 года на рынке электронной коммерции было доставлено более 1 700 миллионов заказов, рост в третьем квартале 2022 года относительно того же периода 2021 года – 52%.

Рисунок 1. Количество заказов на рынке логистики для электронной торговли¹, млн шт.



К концу 2022 года рынок услуг логистических компаний для eCommerce по текущему тренду упадет на 8%-10%. Причиной этого падения, в первую очередь, может стать ускоренный переход продавцов на маркетплейсы. Маркетплейсы не занимаются активным продвижением модели DBS² – напротив, они стараются перевести поставщиков на управляемые каналы FBO³, что ограничивает рост доли доставки логистических компаний. Мы наблюдаем закрытие небольших локальных курьерских служб, а также существенное снижение объемов более крупных компаний, в портфеле которых была существенная доля отправок международных брендов, покинувших российский рынок. Тем не менее, мы в Почте России ожидаем небольшой прирост по итогу года, которого удалось достичь благодаря диверсификации клиентской базы.

Леонид Зондберг

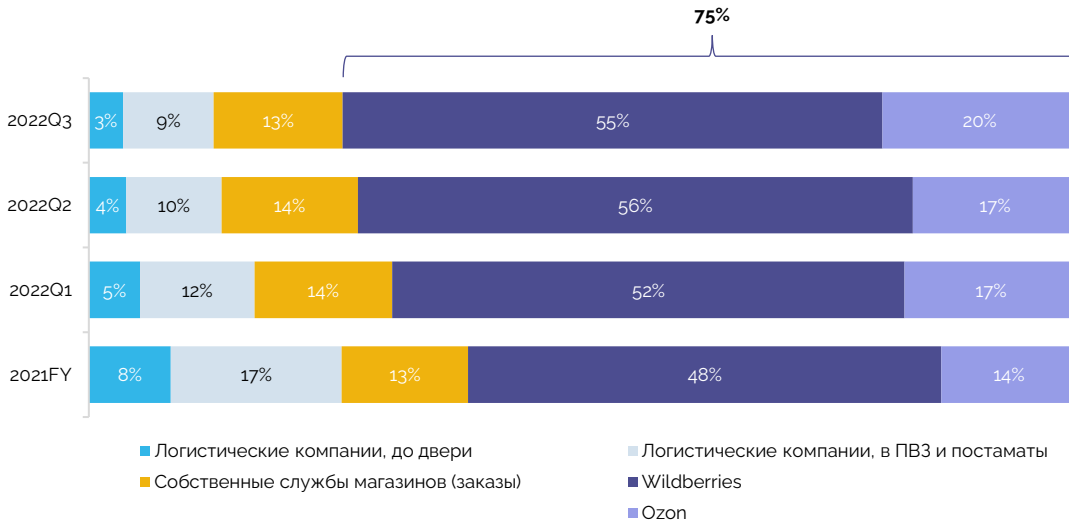
руководитель бизнеса Гиперлокальная платформа «Почта России»

¹Оценка количества заказов представлена с учетом заказов C2C и MLM. Оценка не включает заказы eGrocery.

²DBS (Delivery by Seller) – модель сотрудничества между продавцом и маркетплейсом, в которой площадка выступает только в роли витрины. Хранением и доставкой товаров занимается продавец.

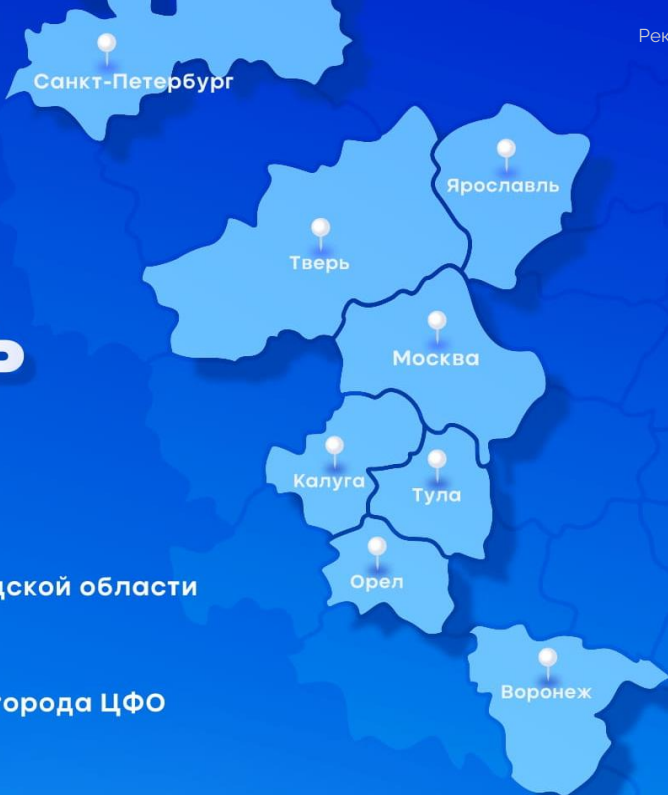
³FBO (Fulfillment by Operator) – модель, в которой вся работа по хранению, обработке и доставке заказа переходит на сторону маркетплейса.

Рисунок 2. Каналы доставки на рынке логистики для электронной торговли в России



В среднем по итогам трех кварталов 2022 доля собственных служб доставки магазинов выросла на 11 п.п. — 86% по сравнению с 75% в 2021 году. В первую очередь этот рост обеспечивается маркетплейсами Ozon и Wildberries: по итогам трех кварталов 2022 года их доля среди собственных служб доставки составила 75%, а в 2021 году она была 62%. Средняя доля логистических компаний за три квартала 2022 года составила 14% - на 11 п.п. меньше, чем за весь 2021 год.

Доставляйте интернет-заказы получателям за **один день** от 205 рублей



- По Москве и Московской области
- По Санкт-Петербургу и Ленинградской области
- Из Москвы в Санкт-Петербург
- Из Москвы и Санкт-Петербурга в города ЦФО

Выкуп	Доставляемость	NPS
97%	98%	4,9



Доставка
из офлайн-магазинов
Ship From Store



Ежедневный возврат
наложенных платежей



Доставка по РФ через
партнеров

СДЭК • 5Post • Boxberry
Почта России

Легко подключиться и интегрироваться



Личный кабинет
клиента



Готовые модули
InSales • RetailCRM
Битрикс24



Сервисы
и агрегаторы
ApiShip • MetaShip



Интеграция
по API

Начните доставлять уже сегодня

Рассчитаем индивидуальный тариф для Вас



www.dalli-service.com



info@dalli-service.com

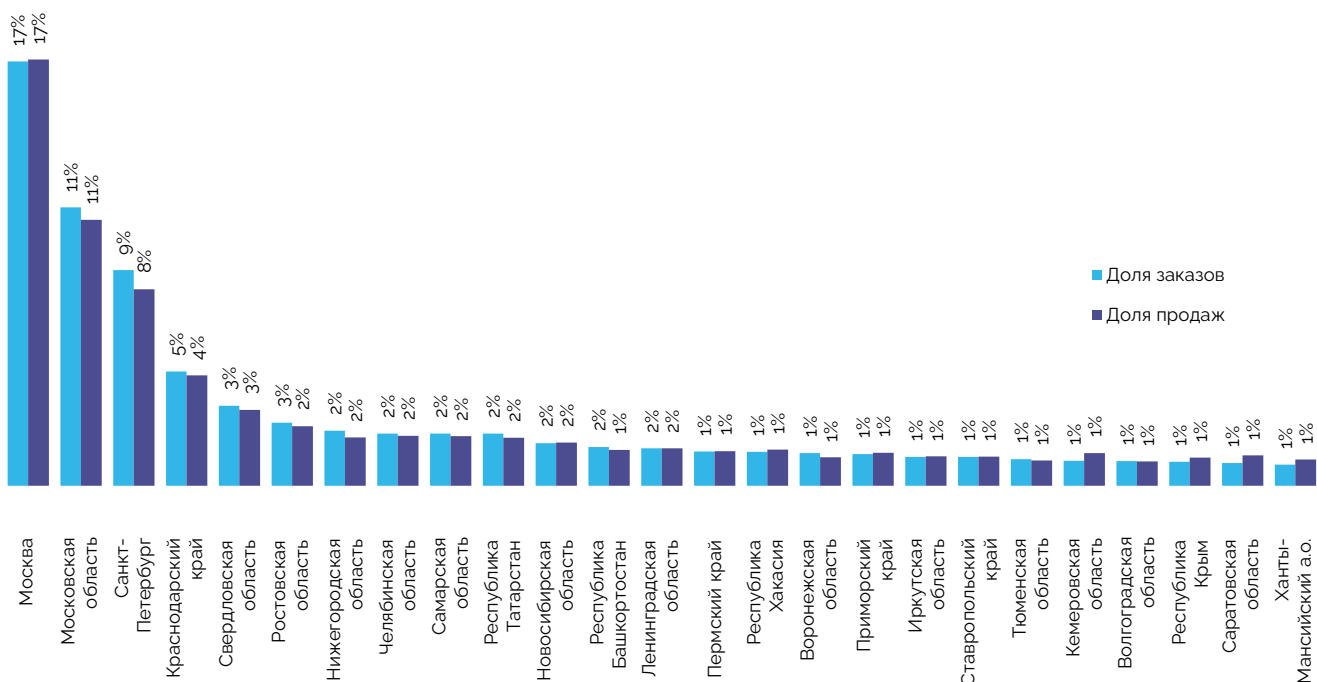


ГЕОГРАФИЯ

Распределение потока онлайн-заказов по регионам России, приведенное в этом разделе, основано на данных компании Pim Solutions — это информация о посылках интернет-магазинов, которые доставляют разные логистические и транспортные компании (например, СДЭК, PickPoint, Алгоком, DPD в России) и Почта России (без учета собственных служб магазинов).

По доле онлайн-заказов и объёму продаж между регионами в 2021 году, как и годом ранее, лидируют Москва и Московская область — суммарно в 2021 году на них приходится 28% всех российских заказов и покупок. При этом доля, которая приходится на столицу, за год увеличилась, в то время как доля заказов в Московской области — снизилась.

Рисунок 3. Топы регионов России по доле заказов и объёму продаж за 2021 год (доли от всех онлайн-заказов)



PIM Solutions (ранее PimPay) —

IT и FinTech-компания, развивающая сервисы для интернет-магазинов по оптимизации финансов и логистики

Источник: данные компании Pim Solutions
Учтены только те заказы, которые пересекали границы российских регионов. Заказы, отправленные из одного города в другой внутри одного региона, не учитывались.

Меньше всего заказов между регионами было доставлено в Чукотский автономный округ (570 штук за 2021 год), а среди регионов с численностью населения от миллиона человек — в Красноярский Край (1,2 млн заказов).

По сравнению с прошлым годом незначительно снизилась доля продаж в Санкт-Петербурге, Краснодарском крае, Свердловской области, Республике Татарстан, Тюменской области — понижение доли заказов составило 0,2-0,3%.

Незначительное увеличение доли заметно в Иркутской области, Кемеровской области, Приморском крае, Республике Хакасия. **Лидером роста доли заказов и продаж стала Москва — доля в 2021 году по сравнению с 2020 годом увеличилась на 1,2%.**

Таблица 1. Изменение долей заказов и продаж по областям РФ, 2021 vs 2020

Область	Изменение доли заказов, 2021 к 2020	Изменение доли выручки, 2021 к 2020
Москва	1,2%	0,7%
Иркутская область	0,1%	0,2%
Кемеровская область	0,1%	0,1%
Приморский край	0,1%	0,2%
Республика Хакасия	0,1%	0,1%
Нижегородская область	0,0%	0,0%
Ставропольский край	0,0%	0,0%
Новосибирская область	0,0%	0,0%
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	0,0%	-0,1%
Республика Крым	0,0%	0,0%
Саратовская область	0,0%	0,1%
Волгоградская область	0,0%	0,1%
Воронежская область	0,0%	-0,1%
Республика Башкортостан	0,0%	0,0%
Челябинская область	-0,1%	0,0%
Самарская область	-0,1%	0,0%
Ленинградская область	-0,1%	0,1%
Пермский край	-0,1%	0,0%
Ростовская область	-0,1%	-0,1%
Тюменская область	-0,2%	0,0%
Республика Татарстан	-0,2%	-0,1%
Свердловская область	-0,2%	-0,2%
Краснодарский край	-0,2%	-0,4%
Санкт-Петербург	-0,3%	-0,5%
Московская область	-0,7%	-0,8%

Источник: данные компании Pim Solutions
Учтены только те заказы, которые пересекали границы российских регионов. Заказы, отправленные из одного города в другой внутри одного региона, не учитывались.

Самое большое количество заказов на одного жителя в 2021 году пришлось на Республику Хакасию — в 2 раза больше, чем в Москве.

Во всех регионах средний чек в 2021 году ниже показателей 2020 года, в прошлом году регионов с упавшим относительно 2019 года средним чеком было 69. В среднем чек снизился на 26% — 2 400 рублей в 2021 году против 3 260 рублей в 2020 году. Наиболее заметно средний чек упал в Орловской и Новгородской областях — на 47% относительно прошлого года. Минимально падение среднего чека наблюдается в Амурской и Пензенской областях — снижение менее, чем на 10%. В Москве и МО, Санкт-Петербурге и ЛО падение чека находится на среднем уровне — 25-25%.

Рисунок 4. Средний чек в России, 2020-21 г.

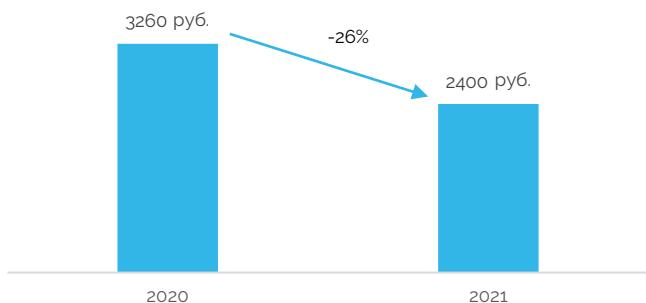
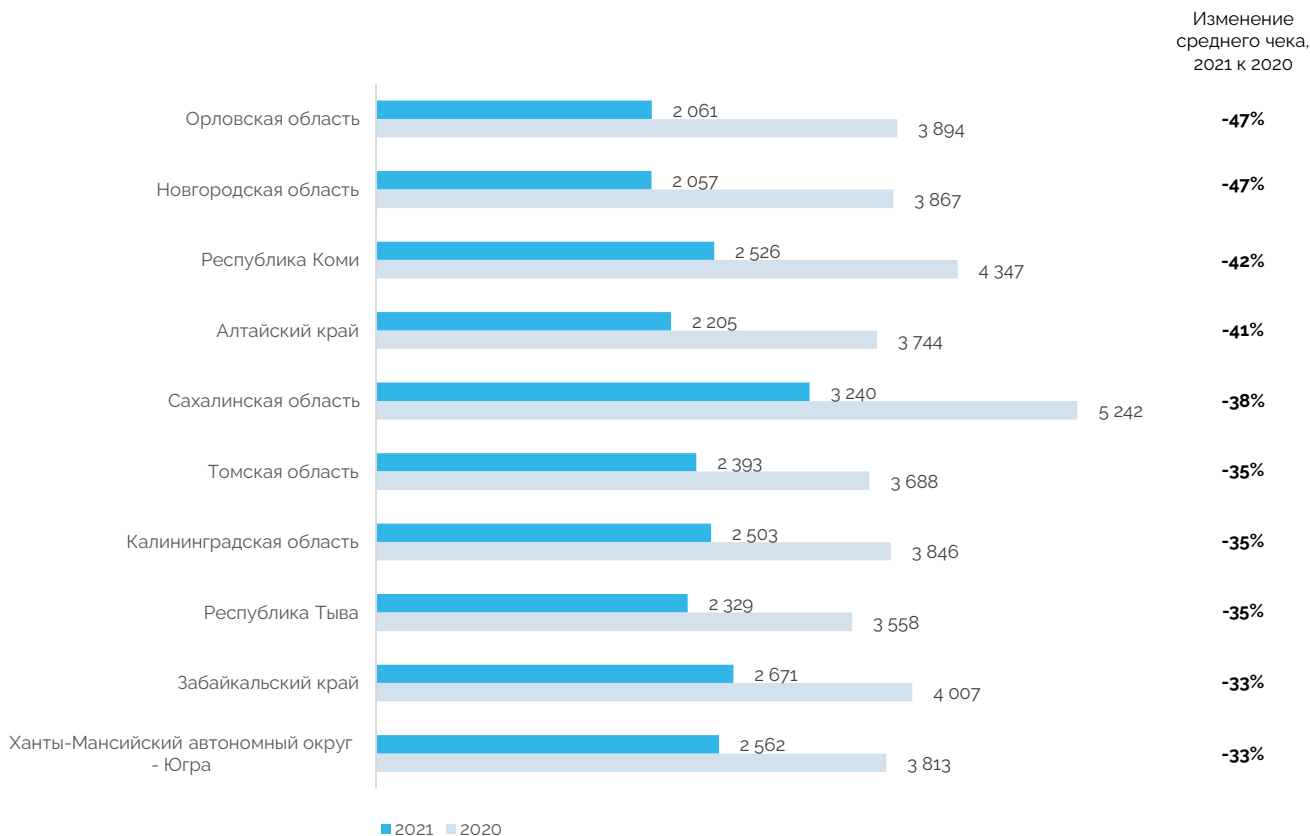


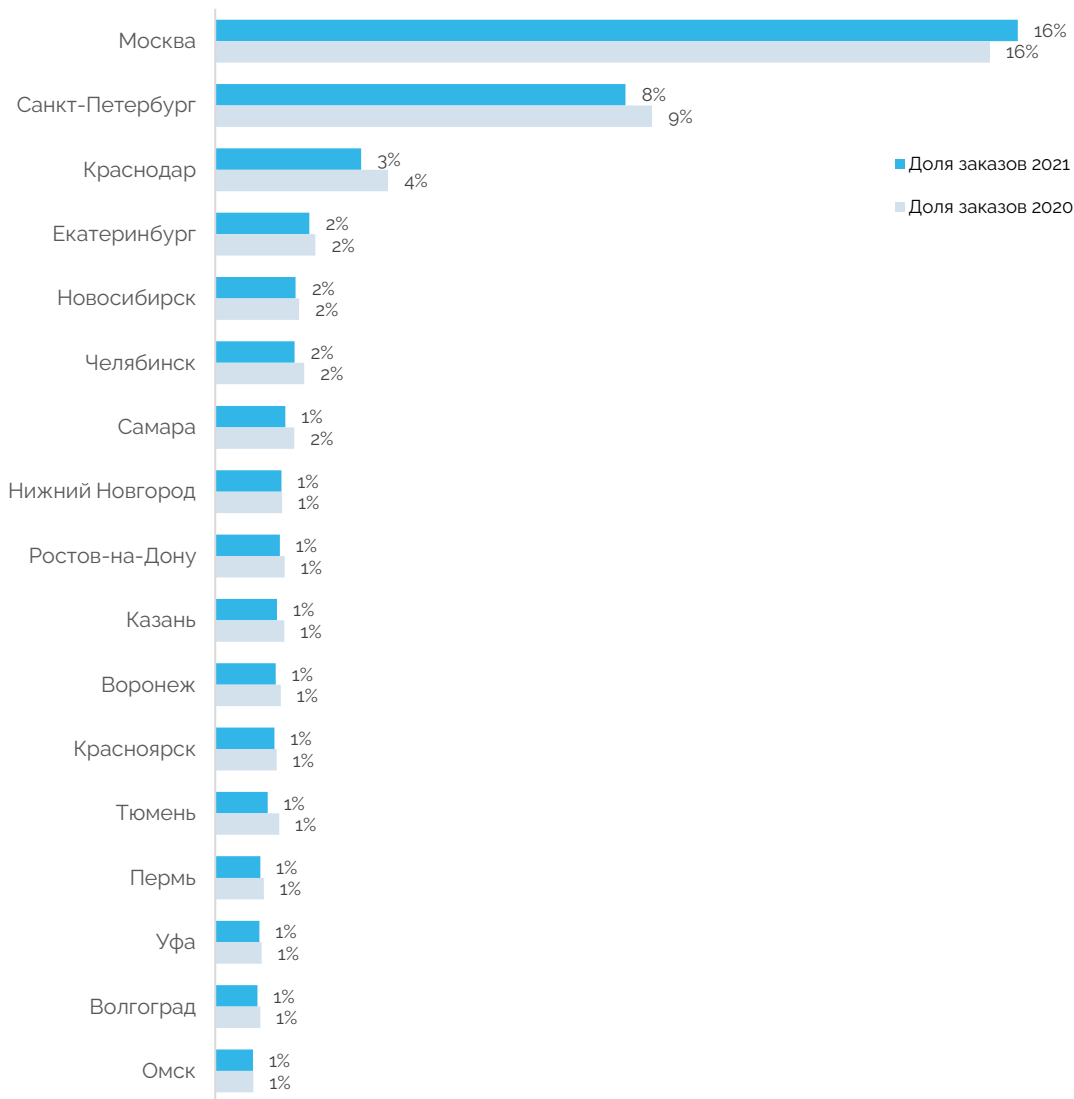
Рисунок 5. Топ-10 регионов с наибольшим падением среднего чека, 2020-21, руб.



Доля онлайн-заказов, выполненных жителями 17 крупных городов России, по-прежнему велика – 45%, однако за год доля снизилась на 2 п.п.

На Москву и Санкт-Петербург приходится 24% заказов.

Рисунок 6. Доли онлайн-заказов в городах-миллионниках, 2021



Источник: данные компании Pim Solutions
 Учтены только те заказы, которые пересекали границы российских регионов. Заказы, отправленные из одного города в другой внутри одного региона, не учитывались.

Доставка в пункт выдачи заказа (ПВЗ) по-прежнему популярна в России – около двух третей заказов было получено именно из ПВЗ.

Выше всего доля заказов в ПВЗ во Владимирской, Тульской и Новгородской областях, меньше всего доставкой в ПВЗ пользуются жители Республик Саха (Якутия) и Дагестан. В Москве доля заказов, доставленных в ПВЗ, ниже среднего по стране, в то время как в Московской области и Санкт-Петербурге доля приближена к среднему значению. Больше всего субъектов, в которых доля доставок в ПВЗ выше среднего, находится в Центральном и Приволжском Федеральных Округах — 16 и 14 соответственно. В Дальневосточном федеральном округе находится больше всего субъектов, в которых доля доставок в ПВЗ меньше среднего, таких субъектов 9.

Таблица 2. Количество субъектов в федеральных округах по степеням распространенности доставки в ПВЗ, 2021

Федеральный округ	Выше среднего	На уровне среднего	Ниже среднего
Дальневосточный			9
Приволжский	14		
Северо-Западный	8		3
Северо-Кавказский		1	6
Сибирский	4	1	7
Уральский	5		1
Центральный федеральный округ	16	1	1
Южный	5		3
Общий итог	52	3	30

Источник: данные компании Pim Solutions

Учтены только те заказы, которые пересекали границы российских регионов. Заказы, отправленные из одного города в другой внутри одного региона, не учитывались.

Получайте деньги в момент выгрузки

Финансирование бизнеса в сфере логистики.
Факторинг быстро и без заморочек

- Решение за 15 минут по 2 документам
- Оплата до 100% суммы контракта
- Сумма до 300 млн рублей
- Без залога
- Все документы онлайн



Специально
для логистов

ROWI Факторинг сокращает
время ожидания платежа

-60
дней

Узнать подробнее



Деньги на счете

3

Ключевые тренды «последней мили»





КЛЮЧЕВЫЕ ТРЕНДЫ «ПОСЛЕДНЕЙ МИЛИ»

Многие тренды 2022 года напрямую связаны с теми изменениями, которые происходят в России с февраля.

В 2022 году любой бизнес в стране работает в условиях неопределенности — это становится основополагающим тезисом и в организации последней мили. Себестоимость доставки выросла, маржинальность падает — как следствие, с начала года у большинства логистических компаний повышаются тарифы. Значительное подорожание или полное отсутствие комплектующих, потеря линейного персонала, поиск новых клиентов взамен ушедшим, необходимость постоянного внесения корректив в процессы и сокращенный горизонт планирования — все это создает большие риски для развития логистики.

Вместе с тем запросы клиентов на высокое качество, усложнение процессов и быструю доставку, зародившиеся на фоне бурного роста eCommerce в 2020 году, остаются актуальными. eCommerce продолжает — хоть и медленнее — расти. В сентябре 2022 года количество заказов на российском рынке eCommerce (без учета кроссбордера) выросло по предварительным оценкам Data Insight на 3% по сравнению с августом и на 42% относительно сентября прошлого года¹. Продолжающийся рост требует инвестиций в логистические процессы и может стать проблемой для тех, кто не успел расширить производственные мощности в начале года. Кроме того, разрастание крупных универсальных маркетплейсов заставляет логистические компании искать новые модели развития, чтобы удержаться на рынке и успешно конкурировать с eCommerce-гигантами².



За этот год рынок, конечно, перевернулся. Понятно, что возникли кризисные события и санкции, которые спровоцировали изменения, но на самом деле рынок — особенно последняя миля — начал перестраиваться чуть раньше, а санкционное давление просто стало катализатором для ускорения.

Игорь Шиянов

генеральный директор «Мастер Деливери»

До этого года экономика не была настолько важна. В первую очередь, повлияло то, что, действительно, стало меньше денег, горизонты планирования сократились, риски повысились. Но под этими причинами есть и более глубокий, тектонический тренд: мы больше не должны разделять онлайн-торговлю и офлайн-торговлю. Есть торговля, которая эволюционирует.

Кирилл Евдаков

СЕО «Чекбокс»

¹+42% год к году: сентябрьский рост российского eCommerce по заказам

²Выполнение «последней мили» — новый приоритет для ритейлеров

Сокращение расходов и операционная эффективность

В 2022 году одним из важнейших приоритетов в работе множества компаний, в том числе и логистических служб, становится сокращение издержек и поддержание эффективности процессов. Прошлые периоды взрывного роста онлайн-заказов установили высокую планку в требованиях к качеству последней мили со стороны клиентов курьерских служб и конечных покупателей. Вместе с тем кризисные события этого года вынуждают компании оптимизировать расходы и учитывать множество рисков. **В результате в 2022 году логистические компании стараются удержаться на плаву, сохраняя при этом высокое качество услуг, чтобы выдерживать конкуренцию.**

Одним из ключевых решений для курьерских служб становятся инвестиции в совершенствование внутренних процессов. Отмечается необходимость развития автоматизации в логистике, без которой уже невозможно представить высокую производительность на каждом этапе доставки и экономию ресурсов в дальнейшем. Автоматизация, в свою очередь, требует финансов и времени. Поэтому те компании, которые не успели вложиться в IT ранее, сейчас могут испытывать дополнительные трудности.



Действительно, с уходом крупных fashion-брендов, снижением покупательской способности у многих курьерских служб существенно снизились объемы доставки до двери, соответственно доставка в пункты выдачи выросла в доле. В то же время венчурные проекты в онлайн-ритейле, развивающие собственную логистику, начали задумываться об эффективности операций. Таким образом, перегретый до этого рынок курьеров вернулся в нормальное состояние. Быстрее всего с задачей повышения эффективности в такие периоды справляются логисты, которые не имеют курьеров в штате. Например, в нашем проекте «Срочная доставка» из отделений и магазинов нам удалось снизить себестоимость операций более, чем на 50% за счет организации курьерской платформы. При этом объемы выросли в несколько раз, за счет трансформации традиционного клиентского опыта, когда получатель не ждет курьера, а управляет временем получения заказа, находящегося в близлежащей локации, по одной кнопке.

Леонид Зондберг

руководитель бизнеса Гиперлокальная платформа «Почта России»

Конкуренция в технологическом поле обострилась, её возвели в абсолют. Это происходит ровно потому, что технологии повышают производительность труда курьеров, а она — ключ к снижению тарифов и «схлопыванию» экономики доставки. Технологическая автономность становится мощным трендом.

Игорь Шиянов

генеральный директор «Мастер Деливери»

Сегодня необходим более точный подход к бизнес-процессам: в текущих реалиях можно и нужно развиваться, масштабировать имеющиеся возможности, и в то же время корректно считать, оптимизировать и учитывать все риски.

Денис Смелов

коммерческий директор Dalli

Многие компании, в том числе и мы, сделали упор в развитие региональной логистики, при этом с минимальными затратами. Многие инвестируют в разработки в IT-сфере для того, чтобы снизить количество ручной работы. Крупные селлеры тоже идут на это. Таким образом, сейчас и у логистов, и у селлеров во главе именно те виды работы, которые позволяют снижать накладные расходы и экономить деньги.

Роман Каплин

CEO Dostavka.Guru



Существенный рост заказов в феврале-марте побудил нас оперативно дорабатывать сервисы, искать временные решения для работы с возросшим объёмом. Мы не могли спрогнозировать, что будет происходить дальше. Поэтому сокращали расходы и анализировали различные варианты повышения эффективности. Прежде всего, оптимизировали внутренние процессы — обработку и доставку грузов, автоматизацию наших систем.

Алексей Бездеткин
Коммерческий директор Vohberry

Приостановка экспериментальных проектов и узколокальных направлений работы

Сокращение расходов и необходимость экономить приводят к дальнейшей консолидации рынка. Сжатие инвестиционного рынка отрезает возможность развивать экспериментальные, рискованные направления работы. **Это привело к тому, что некоторые стартапы, которые успели запустить, закрылись, а те, которые только задумали — встали на паузу.**



Отсутствие венчурного рынка повлияло скорее на маленькие компании, логистические стартапы. Отсутствие публичного рынка и просто доступа к свободному капиталу у крупных компаний тоже изменили общий настрой. Крупный бизнес стал меньше тратить на эксперименты и маркетинг и больше — на внутренние процессы.

Кирилл Евдаков
CEO «Чекбокс»

Действительно, на рынке есть сокращение инвестиций, присутствует отток капитала. Некоторые крупные проекты, которые требуют очень больших или существенных инвестиций и были в начальной стадии, заморозились.

Денис Смелов
коммерческий директор Dalli

Одним из наиболее заметных событий на отечественном рынке последней мили стало объявление о завершении работы логистического сервиса Ozon Rocket. Многие компании отмечают высокую значимость этого события для рынка, вместе с тем для структуры Ozon направление являлось именно экспериментальным сегментом работы.



Ozon Rocket — логистический сервис Ozon, который осуществлял доставку заказов от сторонних интернет-магазинов. Проект работал в пилотном режиме. Ежедневно Ozon Rocket отправлял около 30 000 заказов — несравнимо мало рядом с нашим обычным объёмом заказов от селлеров. Поэтому спустя год мы решили сконцентрироваться на развитии логистических продуктов конкретно для селлеров, а не для внешних интернет-магазинов. К тому же, среди всех внешних клиентов, которые пользовались нашими логистическими услугами, каждый второй уже является селлером на нашей витрине.

Денис Дьяченко
директор по развитию партнерских логистических программ Ozon

Поиск компромиссов

Большинство логистических компаний отметили неминуемое повышение тарифов, которое началось еще в начале года и продолжается сейчас. Игроки были вынуждены поднять цены или сократить предложение, чтобы сделать операции прибыльными.

Вместе с тем кризис заставил партнеров двигаться в своих требованиях друг к другу и находить компромиссы в уровне и стоимости услуг ради сохранения надежного партнерства. Например, некоторые крупные заказчики идут навстречу логистическому оператору, соглашаясь на повышения тарифа ради поддержания качества услуг. Или, наоборот, курьерская компания, проводя индексацию расценок, делает исключение для некоторых клиентов для сохранения их, как правило, высокой доли, в своем портфеле.



Один из трендов этого года — оптимизация затрат. Практически каждый бизнес думает, как сократить расходы, и в том числе расходы на логистику. Как раньше строились взаимоотношения бизнеса с логистическими партнерами: партнер предлагает тарифы, компания соглашается на эти тарифы или отказывается.

Сейчас наше взаимодействие с бизнесом кардинально изменилось. Мы погружаемся в бизнес-процессы партнеров, детально изучаем параметры доставки, вместе анализируем большие данные. И помогаем компаниям находить решения, чтобы затормозить рост расходов на логистику или сократить их. Из логистической компании мы превратились в логистическо-консалтинговую.

Тембот Керефов

руководитель Яндекс Доставки в России

Помимо оптимизации в ее чистом виде, рынок продолжает увеличивать стоимость услуг доставки для интернет-магазинов. Для крупных интернет-магазинов стоимость растет несущественно, для мелких существенно. В общем-то на этой дельте достигается хорошая эффективность с точки зрения P&L.

Ольга Древаль

коммерческий директор ГК КОМИТАС

Из-за того, что всё вокруг сейчас так бурлит и меняется, нужны хоть какие-то точки опоры, инструменты, партнёры. Клиенты понимают, что, даже если у определенного оператора дороже, но хотя бы прогнозируемо в плане качества и цены, на это можно опереться и продолжить вместе подстраиваться под изменяющуюся среду.

Виктор Албегов

руководитель отдела развития Grastin

Ранее, когда рынок электронной коммерции предсказуемо и стабильно рос, от логистических операторов, а в особенности от операторов доставки на последней миле, ожидали снижения тарифов, и эти ожидания в большинстве случаев оправдывались. Во многом это было обусловлено высокой конкуренцией и готовностью снижать прибыль в расчете на увеличение доли рынка и ожидания возврата от инвестиций в будущем. Сейчас ситуация менее предсказуемая и крупный eCommerсе понимает, что дешевая доставка — это потенциально очень большие риски. Важнее сохранить стабильный пул доставщиков, которые будут соблюдать требуемый уровень сервиса и, самое главное, обеспечивающих финансовые гарантии — поэтому целый ряд наших клиентов соглашаются на повышение тарифов к взаимной выгоде как самого ритейла, так и службы доставки.

Матвей Козловский

Соучредитель и директор по развитию B2CPL

Изменения на рынке труда

В 2020–21 пандемийных годах, когда спрос на доставку резко вырос, компании впервые столкнулись с дефицитом курьеров. Это привело к масштабным изменениям в условиях найма и профессии в целом. Компании стали прислушиваться к растущим требованиям сотрудников, создавать привлекательные условия работы и вкладываться в обучение курьеров¹.

В начале 2022 года проблема с наймом линейного персонала стала ослабевать из-за повышения безработицы и высвобождения сотрудников ушедших компаний. Однако уже в сентябре, ближе к объявлению в стране мобилизации, компании снова ощутили нехватку курьеров, потому что те уехали из страны или пошли в армию.

Вместе с тем, зарплатные ожидания линейного персонала, наметившиеся с пандемии, не снижались значительно даже в кратковременный период безработицы.



К середине года, когда многие западные селлеры объявили об уходе с российского рынка, уровень безработицы вырос. Но, если с июня до середины августа наблюдался профицит на рынке труда, сейчас нельзя сказать, что безработица является преобладающим фактором в подборе персонала: люди нашли новые места работы, и подбирать персонал с каждым днём становится сложнее.

Роман Каплин
CEO Dostavka.Guru

В прошлом году очень подорожали 3 категории сотрудников: курьеры, складской персонал и IT-специалисты. В этом году тренд продолжался до определенного момента. Сейчас ситуация немного изменилась. С одной стороны, есть запрос курьера, который уже привык получать много. С другой, есть ожидания работодателя, отмечающего, что рынок стал более свободным, есть безработные кадры, а, следовательно, труд курьеров должен стоить дешевле. Нельзя сказать, что рынок курьеров значительно подешевел (все-таки сотрудники хотят получать не меньше, чем в прошлом году, в сезон), но планка, конечно, снизилась.

Алексей Бездеткин
Коммерческий директор Vohberry

Сужение рынка и новые возможности

В 2022 году с российского рынка ушел ряд международных логистических компаний и иностранных клиентов. Безусловно, это повлияло на рынок в целом, но не затронуло напрямую каждого отечественного игрока.

Высвобождение рынка в большей степени ощутили те логистические операторы, которые являлись прямыми конкурентами ушедших игроков, поскольку именно к ним предпочли обратиться оставшиеся без партнеров клиенты.

¹ Data Insight «Последняя миля для интернет-торговли 2021» - datainsight.ru/poslednyaya-milya-dlya-internet-torgovli



На мой взгляд, в логистике уход ряда иностранных игроков не привел к таким критичным последствиям, как предполагалось изначально. Спрос на перевозки остался высоким, клиенты быстро переориентировались на других крупных логистических операторов, в том числе и на нас. Соответственно, выиграли те, кто остались, — так бывает в каждый кризисный год, что мы знаем по собственному опыту, преодолев не один кризис за более чем 30 лет на российском рынке.

Наталья Плетнева
директор по продажам DPD в России

Безусловно, определенный объем клиентов остался без своих основных партнеров, и они вынуждены обращаться к российским компаниям, однако, и до ухода компаний, покинувших российский рынок доставки, уровень наших компаний был достаточно высок, чтобы конкурировать с зарубежными службами. Важно изменить стереотипы, которые до сих пор остаются у некоторых — качество услуг российских компаний, зачастую, по ряду параметров, превосходит качество зарубежных.

Иван Лойко
генеральный директор Л-Пост

Вместе с тем, некоторые логистические компании, у которых есть для этого ресурсы, используют сложившуюся ситуацию как индикатор нужд своих клиентов и активно ищут возможности для освоения новых ниш, которые ранее были заняты лишь немногими, в особенности международными, игроками.



В этом году мы стали оказывать больше уникальных услуг для своих клиентов. Например, соблюдать нестандартные интервалы доставки, учитывать особенные требования к доупаковке товаров, к подготовке отчетности, к условиям оплаты и к документообороту в целом, верифицировать клиента в момент доставки. Раньше мы неохотно брались за подобные сложные кейсы, но сейчас осознали, что каждая уникальная услуга может приносить дополнительную прибыль, и освоение нового сервиса является ценным приобретением для компании. В результате сегодня у нас очень много клиентов, для которых мы предоставляем исключительные услуги.

Алексей Вайсберг
директор по развитию Logsis

Некоторые компании, которые потеряли якорных клиентов, готовы идти на новые проекты, вкладываться в них ради того, чтобы в перспективе получить объем за счёт новизны и улучшения качества услуг.

Евгений Шапиро
руководитель развития доставки Авто

Уход международных игроков — это сигнал, который нужно правильно транскрибировать. Если где-то убыло, значит, где-то прибыло — следует понять где, и искать варианты для развития. Однако, такой подход применим либо для энтузиастов, либо когда это позволяет бизнес.

Денис Смелов
коммерческий директор Dalli

Повышение спроса на аутсорс логистики

Интернет-магазины продолжают использовать три стратегии развития логистики: собственная курьерская служба, аутсорс и комбинирование собственной службы и партнёрских услуг.

При этом, если раньше крупные игроки чаще предпочитали развивать собственные полноценные логистические службы, то в последнее время со стороны маркетплейсов и крупных интернет-магазинов **увеличился спрос на аутсорсинг «неудобной» логистики — рискованных направлений или покрытий, которые до этого пытались брать на себя.**



С точки зрения интернет-магазинов, которые могут позволить собственную доставку, я ожидаю микс, так как интернет-магазины будут переносить риски на аутсорсинговых операторов. Инфляция издержек продолжается, соответственно, будет расти давление на расходы, при этом покупательная способность скорее всего снизится. Часть собственной доставки тоже останется, особенно у тех, у кого уже создана инфраструктура.

Виталий Дырдасов
управляющий директор 5Post

В больших городах, где не было такой резкой отрицательной динамики в заказах, крупные игроки оказались в состоянии загрузить свои уже имеющиеся мощности без необходимости обращения к партнёрам. Вместе с тем, в регионах, где отток был более серьёзным, заказов в целом гораздо меньше, а колебания – заметнее, тренд переключения на аутсорс продолжается, и, на мой взгляд, сохранится.

Александр Воронов
Руководитель Службы внутрегородской логистики СДЭК

Тренд на то, что мелкие игроки используют 3PL-операторов, сохраняется. Одновременно с этим мы отмечаем, что мелкие игроки могут привлекать собственных курьеров в том случае, если доставка сконцентрирована локально и поддерживается регулярный объем заказов. Когда бизнес масштабируется в географии и объемы растут, развивать свою доставку становится сложнее и дороже, игроки начинают диверсифицировать потоки с внешними службами доставки.

Тот факт, что крупные игроки стали смотреть в сторону 3PL, тоже есть. Вопрос только в качестве услуг и управления, которые может оказать собственная доставка в сравнении с 3PL.

Евгений Шапиро
руководитель развития доставки Авито



НАДЕЖНАЯ ДОСТАВКА

для интернет-магазинов



Широкая география

Вся Россия, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Армения и Таджикистан



Выгодные тарифы на отправку

Недорогая доставка даже в отдаленные регионы, на сайте можно быстро делать расчет всех видов доставки в нужный регион



Оперативное перечисление денежных средств за выданные заказы



«Единое окно»

Все каналы доставки без агрегаторов – сеть пунктов выдачи, курьерская доставка, почтовые отделения, экспорт в ЕАЭС



Отправка посылок в день регистрации

Онлайн-подключение за 10 минут



Готовые IT-решения

API-сервисы, модули и виджеты для популярных CMS. Настройка интеграции на вашем сайте



БЫСТРЫЙ «ТАЙМ КУРЬЕР». КАК РАБОТАЕТ ГИПЕРЛОКАЛЬНАЯ ДОСТАВКА VOXBERRY

Требования потребителей к курьерской доставке сильно изменились за последние два года. Многие жители крупных городов в период пандемии начали заказывать продукты и товары первой необходимости на дом. И быстро привыкли к стандартам быстрой и точной доставки, когда время ожидания курьера на адресе не превышает пары часов. Теперь клиенты хотят подобного сервиса и от обычных интернет-магазинов. Расскажем, как логисты внедряют гиперлокальную курьерскую доставку в столице, и каковы перспективы этого сервиса в регионах на примере Voxberry.

Как работает «Тайм Курьер»

Формат гиперлокальной доставки требует определенной структуры. В центре этой схемы всегда находится мини-терминал, даркстор или офлайн-магазин, в котором работают сборщики. Радиус доставки из точки отгрузки определяется типом курьеров – пешими, вело или авто – и составляет обычно от 1,5 до 3-х км.

Voxberry использует в качестве локальной точки отгрузки заказов свои отделения. Когда посылка попадает в пункт выдачи, где подключен сервис «Тайм Курьер», покупателю приходит сообщение со ссылкой на специальную страницу. Там можно посмотреть текущий статус отправления, выбрать дату и интервал доставки, а также связаться со службой поддержки в чате или с курьером (после передачи ему заказа). Каждая ссылка уникальна и формируется под конкретный заказ.

Получив уведомление, клиент может сразу выбрать удобное время для доставки. Ближайший слот доступен уже через два часа после получения уведомления, а последующие интервалы сокращены до одного часа. Для сравнения: обычно минимальный интервал курьерской доставки по Москве и Московской области составлял 3 часа (в других городах он, как правило, больше), а выбрать удобное время клиент мог только на сайте интернет-магазина в момент покупки.

С «Тайм Курьером» клиент гибко планирует своё время, ему не нужно ждать доставку и подстраивать под неё планы. Также сервис дает возможность легко связаться с курьером, который везет заказ.



Что говорят получатели?

Клиенты положительно оценили новый сервис: общая оценка удовлетворенности гиперлокальной доставкой Voxberry высокая – 4,8 баллов из 5 возможных.

Опрошенными компанией клиентами говорят о простоте и удобстве опции. У 98% клиентов, которые получили смс со ссылкой, не было проблем с переходом на лендинг и установкой даты и времени доставки. Больше половины пользователей указали, что оптимальный временной интервал курьерской доставки для них составляет 1 час.

Получатели говорят, что гибкое планирование времени – это одна из важных опций в большом городе, ведь ритм жизни там очень интенсивный, а планы могут быстро измениться. Поэтому в Voxberry им нравится возможность переадресовать заказ с курьерской доставки на отделение. Так поступили около 7% клиентов.



Многие адресаты отмечают хорошую работу курьеров. У нас слаженный коллектив, многие сотрудники в компании более 5 лет. Они прекрасно знают маршруты и технологию работы. Конечно, перед внедрением нового продукта мы проводим предварительное обучение, но у них и так высокие показатели качества.

Руководитель проекта
Мария Комарова

География

Boxberry начала тестировать гиперлокальную доставку еще в декабре 2021 года. Тогда в качестве хаба использовали два московских отделения. Сейчас в столице уже около 20 пунктов Boxberry работают как минихабы. Также технологию начали внедрять в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге.



У каждого города свои логистические особенности. Благодаря разработчикам Boxberry мы сможем масштабировать сервис гиперлокальной доставки по территории РФ. Гибкое, индивидуально настраиваемое, программное обеспечение позволит настроить и реализовать услугу с учётом возможностей каждой территории. До конца текущего года «Тайм Курьер» будет развернуть на всю Москву, а в следующем году мы будем внедрять этот сервис в регионах.

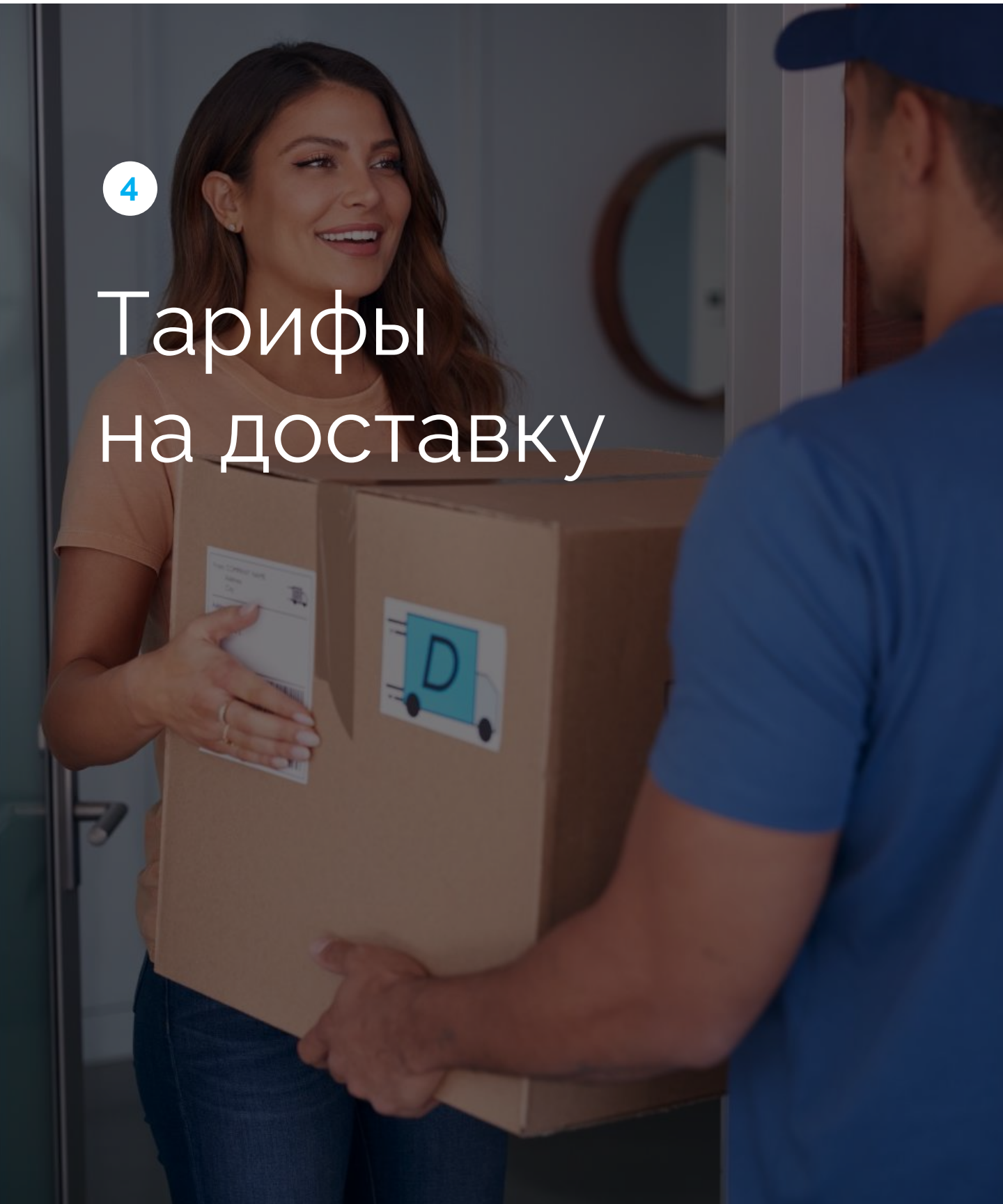
Руководитель проекта
Мария Комарова



Рынок e-commerce постоянно трансформируется, требования потребителей к уровню обслуживания и качеству предоставляемого сервиса растут. Интернет-магазин оценивается клиентом от момента выбора товара на сайте до получения его из рук курьера, именно поэтому безупречная «последняя миля» так важна. Развиваясь вместе с рынком, логистика для e-commerce становится всё более технологичной и адаптивной под ритм жизни покупателей. Ожидать курьера в течении дня или 3-4 часового диапазона или получить свой товар в удобное время, в назначенный непосредственно в день доставки с учетом всех меняющихся обстоятельств часовой слот – выбор очевиден.

4

Тарифы на доставку





ТАРИФЫ НА ДОСТАВКУ

Распределение тарифов на доставку по регионам России, приведенное в этом разделе, основано на данных логистических агрегаторов ApiShip и MetaShip – это информация о тарифах логистических компаний, которые предоставляются интернет-магазинам.

Чтобы сравнить стоимость доставки у разных компаний, мы использовали наиболее популярные открытые тарифы (то есть без применения каких-либо скидок) от ApiShip, MetaShip, и с сайтов самих компаний. Мы рассчитали стоимость отправки двух посылок разного веса из Москвы по всем возможным направлениям внутри страны и с помощью трех разных каналов доставки для трех условных уровней клиентов логистических компаний:



ApiShip – интеграционное решение для взаимодействия с логистическими компаниями в рамках единого стандарта API. Все службы доставки в одном сервисе. Бесплатно для магазинов.



MetaShip
Logistic Solution by PIM

MetaShip – интегратор и агрегатор служб доставки, позволяющий интернет-магазинам управлять всеми своими доставщиками в одном окне и подключать СД по одному договору через единое API.



1. Крупный клиент – от 1 000 заказов в день;
2. Средний клиент – от 100 до 1 000 заказов в день;
3. Мелкий клиент – менее 100 заказов в день.



Тестировалось два варианта: посылки весом 1 кг и 10 кг.



Направления: из Москвы во все возможные населенные пункты крупнее сельских.



Каналы доставки: до двери, в ПВЗ, в постамат.

Доставка в пункты выдачи заказов и постаматы обходится дешевле, чем доставка до двери.

Разница в цене между доставкой в ПВЗ и постаматы незначительна – и все же, в ряде случаев доставка в постаматы обходится дороже, чем в ПВЗ. Вероятно, это связано с тем, что доставка в постамат требует дополнительных навыков и временных затрат представителя компании, например, чтобы расположить заказы в ячейках постамата. В пункте выдачи работу по сортировке заказов на себя берет сотрудник сети.

Цена доставки для крупных клиентов в большинстве случаев ниже цены для средних и мелких клиентов, вне зависимости от канала доставки, веса посылки и направления.

В таблицах на следующих страницах отчета представлены тарифы на доставку логистических компаний по федеральным округам и по размеру городов. Зеленым цветом выделены тарифы ниже медианы, красным цветом — тарифы выше медианы.

Сравнив тарифы на доставку в разные регионы, мы пришли к следующим выводам:

- Для доставки в пункты выдачи заказов большинства регионов крупному клиенту выгоднее всего воспользоваться услугами СберЛогистики, а также Dostavka Club. Для крупного клиента самой недорогой доставкой до двери по Москве и Московской области для посылок весом 1 кг является Почта России, а для посылок весом 10 кг — Л-Пост. Dostavka Club — наиболее выгодный выбор для доставки до двери в Санкт-Петербург и Ленинградскую область, а также в Южный, Северо-Кавказский и Уральский федеральные округа. Для доставки до двери в Центральный и Дальневосточный федеральные округа крупным интернет-магазинам дешевле обойдутся услуги Л-Пост, а для курьерской доставки в Северо-Западный и Приволжский федеральные округа — услуги Яндекс Доставки.
- Dostavka Club — самый выгодный вариант для среднего клиента при доставке до двери в большинство регионов, за исключением Москвы и Московской области, где курьерская доставка дешевле у Почты России, и Урала, где выгоднее воспользоваться услугами Яндекс Доставки. Доставить в ПВЗ в большинство регионов среднему клиенту будет выгоднее всего с Dostavka Club, а также с 5Post, Почтой России, Л-Пост и Яндекс Доставкой. Исключением становится Дальний Восток — в местные ПВЗ среднему клиенту дешевле отправить легкую посылку со СДЭК, а посылку в 10 кг — с ПЭК Easyway. В постаматы по всей стране для среднего клиента по наиболее выгодным тарифам доставляет СДЭК — посылку весом 1 кг, и DPD — посылку весом 10 кг,
- Яндекс Доставка предлагает самые выгодные тарифы на доставку до двери и в ПВЗ для мелких клиентов по большинству направлений, за исключением столицы и Дальнего Востока. По Москве и Московской области небольшим интернет-магазинам выгоднее доставлять с Почтой России и 5Post, а по Дальневосточному федеральному округу до двери — с Л-Пост, а до пунктов выдачи — с помощью СДЭК и DPD. 5Post — лидер по низким тарифам на доставку в постаматы для мелких клиентов. Кроме 5Post, выгодный тариф на доставку в постамат небольшим интернет-магазинам предлагают СДЭК, DRH и Vohberry.



Надежная
курьерская доставка



НОВАЯ УСЛУГА
Бережная доставка
хрупких товаров

ПРОТЕСТИРУЙТЕ КАЧЕСТВО СЕРВИСА

10 ДОСТАВОК
БЕСПЛАТНО



Таблица 3. Тарифы на доставку по Москве и Московской области

Компания	Крупный клиент				Средний клиент						Мелкий клиент						
	1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		
	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	
Медиана, рублей	322	182	572	319	370	198	275	615	393	339	330	192	194	612	395	353	
5Post		83%		98%		81%			94%			89%	71%		100%	85%	
B2CPL					204%	112%		152%	127%								
Boxberry	119%	107%	111%	137%	108%	107%		104%	112%			131%	112%	107%	106%	138%	91%
СДЭК	91%	100%	100%	131%	92%	97%	62%	100%	106%	100%	100%	100%	93%	100%	106%	109%	
City Express												125%			353%		
Dalli					100%	96%		113%	108%								
Dostavka Club					110%			87%									
DPD	123%	140%	113%	92%	120%	136%	100%	110%	93%	93%	117%	131%		101%	75%		
Drhl							106%			122%			153%			119%	
Logsis	88%		87%		86%			90%			96%			90%			
PickPoint		140%		154%		137%			119%			151%			130%		
Деловые Линии	261%	299%															
Интеграл					101%	99%		129%	91%								
Л-Пост	79%	80%	69%	89%	87%	92%		81%	91%		97%	95%		81%	90%		
Почта России	78%	94%	73%	91%	73%	92%		68%	82%		75%	90%		70%	74%		
ПЭК Easyway	122%	227%	110%	213%	104%	203%		103%	172%		116%	209%		103%	171%		
СберЛогистика	109%	68%	106%	63%	91%	100%		96%	100%								
Яндекс Доставка	88%	100%	75%	102%	90%	120%		71%	98%		91%	98%		75%	87%		

Зеленым цветом выделены тарифы ниже медианы, красным цветом — тарифы выше медианы.

Таблица 4. Тарифы на доставку в Санкт-Петербург и Ленинградской области

Компания	Крупный клиент				Средний клиент						Мелкий клиент					
	1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг	
	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат
Медиана, рублей	350	225	702	501	387	245	304	702	551	463	446	279	249	702	647	527
5Post		70%		68%		68%			73%			64%	82%		67%	100%
B2CPL					92%	116%		94%	125%							
Boxberry	133%	116%	122%	130%	124%	113%		120%	116%		125%	104%	100%	133%	130%	92%
СДЭК	97%	99%	108%	119%	112%	95%	71%	124%	102%	100%	100%	87%	100%	137%	93%	121%
City Express											116%	869%		395%	888%	
Dalli					144%	105%		177%	113%							
Dostavka Club	42%	63%	22%	68%	57%	41%		39%	18%							
DPD	133%	120%	107%	60%	139%	123%	100%	137%	83%	67%	103%	96%		101%	46%	
Drhl							116%			114%			147%			100%
Logsis	103%		95%		93%			95%			81%			95%		
PickPoint		128%		134%		127%			117%			120%			107%	
Деловые Линии			180%	734%												
Интеграл					110%	90%		137%	74%							
Л-Пост	82%	116%	66%	125%	93%	133%		82%	142%		80%	117%		82%	121%	
Почта России	87%	100%	80%	81%	83%	95%		80%	78%		64%	79%		81%	60%	
ПЭК Easyway	145%	264%	100%	179%	131%	243%		100%	163%		114%	213%		100%	139%	
СберЛогистика	104%	60%	101%	44%	100%	93%		102%	98%							
Яндекс Доставка	74%	71%	57%	60%	85%	93%		64%	68%		62%	63%		59%	52%	

Зеленым цветом выделены тарифы ниже медианы, красным цветом — тарифы выше медианы.

Таблица 5. Тарифы на доставку в ЦФО

Компания	Крупный клиент				Средний клиент						Мелкий клиент					
	1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг	
	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат
Медиана, рублей	437	203	621	403	455	230	291	817	443	516	484	241	259	726	442	521
5Post		89%		85%		87%			92%			90%	77%		99%	101%
B2CPL					245%	100%		159%	106%							
Boxberry	107%	89%	100%	92%	109%	85%		78%	83%		109%	83%	98%	100%	100%	99%
СДЭК	100%	111%	147%	119%	106%	99%	80%	115%	113%	100%	100%	100%	102%	133%	122%	122%
City Express											153%			760%		
Dalli					102%	96%		113%	100%							
Dostavka Club	57%	72%	60%	129%	48%	54%		36%	121%							
DPD	125%	135%	136%	76%	123%	132%	100%	119%	87%	61%	111%	113%		111%	69%	
Drhl							127%			100%			137%			99%
Logsis	72%		76%		81%			64%			78%			73%		
PickPoint		137%		108%		122%			95%			143%			123%	
Деловые Линии	261%	236%	274%	153%	247%	231%		223%	129%							
Интеграл					81%	106%		103%	94%							
Л-Пост	51%	66%	53%	61%	61%	72%		50%	70%		57%	69%		57%	70%	
Почта России	61%	127%	77%	134%	79%	115%		60%	127%		62%	109%		66%	124%	
ПЭК Easyway	161%	299%	128%	204%	152%	261%		103%	186%		145%	249%		102%	186%	
СберЛогистика	101%	59%	133%	48%	98%	119%		97%	121%							
Яндекс Доставка	56%	73%	59%	68%	73%	88%		54%	74%		53%	65%		52%	64%	

Зеленым цветом выделены тарифы ниже медианы, красным цветом — тарифы выше медианы.

Таблица 6. Тарифы на доставку в СЗФО

Компания	Крупный клиент				Средний клиент						Мелкий клиент					
	1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг	
	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат
Медиана, рублей	488	269	769	550	522	303	444	953	645	765	584	318	364	886	726	819
5Post		79%		73%		77%			74%			80%	60%		71%	70%
B2CPL					448%	100%		274%	111%							
Boxberry	119%	97%	118%	117%	114%	92%		95%	100%		100%	91%	104%	120%	117%	113%
СДЭК	125%	103%	188%	128%	127%	99%	68%	160%	120%	105%	113%	100%	96%	174%	116%	119%
City Express											135%	719%		892%	715%	
Dalli					113%	87%		140%	88%							
Dostavka Club	71%	55%	85%	83%	61%	50%		53%								
DPD	135%	126%	158%	82%	131%	125%	100%	144%	92%	74%	110%	106%		131%	62%	
Drhl							103%			100%			127%			87%
Logsis	90%		87%		90%			80%			102%			100%		
PickPoint		134%		184%		121%			157%			133%			174%	
Деловые Линии	740%	182%	506%	142%	216%	193%		1150%	100%							
Интеграл					86%	103%		105%	90%							
Л-Пост	56%	62%	55%	60%	65%	69%		55%	64%		58%	66%		59%	57%	
Почта России	68%	119%	100%	132%	82%	106%		71%	109%		58%	100%		78%	96%	
ПЭК Easyway	100%	187%	82%	136%	93%	166%		66%	117%		83%	158%		71%	104%	
СберЛогистика	112%	50%	135%	41%	107%	115%		106%	129%							
Яндекс Доставка	53%	60%	50%	53%	76%	60%		51%	45%		46%	55%		44%	40%	

Зеленым цветом выделены тарифы ниже медианы, красным цветом — тарифы выше медианы.

Таблица 7. Тарифы на доставку в ПФО

Компания	Крупный клиент				Средний клиент						Мелкий клиент					
	1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг	
	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат
Медиана, рублей	436	226	677	502	454	256	299	764	544	548	453	271	268	677	614	569
5Post		87%		76%		84%			83%			86%	75%		79%	92%
B2CPL					109%	100%		110%	111%							
Boxberry	97%	92%	102%	101%	97%	89%		90%	91%		100%	86%	99%	114%	103%	102%
СДЭК	112%	108%	161%	114%	113%	96%	80%	139%	103%	100%	112%	95%	101%	160%	97%	119%
City Express											175%	995%		1066%	1039%	
Dalli					102%	95%		129%	97%							
Dostavka Club	65%	65%	62%	99%	55%	49%		44%								
DPD	131%	126%	139%	62%	132%	126%	100%	144%	79%	58%	124%	105%		129%	51%	
Drhl							124%			101%			143%			98%
Logsis	100%		100%		96%			89%			96%			100%		
PickPoint		157%		144%		146%			127%			154%			131%	
Деловые Линии	453%	220%	350%	135%	246%	187%		386%	212%							
Интеграл					98%	101%		133%	82%							
Л-Пост	63%	69%	64%	62%	76%	76%		71%	72%		76%	72%		80%	64%	
Почта России	69%	141%	90%	131%	86%	125%		77%	122%		67%	114%		87%	105%	
ПЭК Easyway	114%	264%	94%	172%	109%	233%		84%	158%		109%	219%		95%	140%	
СберЛогистика	123%	62%	149%	47%	117%	120%		125%	113%							
Яндекс Доставка	59%	70%	58%	59%	74%	87%		61%	66%		59%	63%		60%	50%	

Зеленым цветом выделены тарифы ниже медианы, красным цветом — тарифы выше медианы.

Таблица 8. Тарифы на доставку в ЮФО

Компания	Крупный клиент				Средний клиент						Мелкий клиент					
	1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг	
	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат
Медиана, рублей	416	226	777	539	458	292	301	803	589	542	469	273	273	789	629	610
5Post		86%		69%		74%			77%			86%	74%		77%	86%
B2CPL					150%	104%		121%	127%							
Boxberry	106%	102%	100%	108%	101%	86%		96%	100%		100%	94%	107%	111%	120%	112%
СДЭК	94%	100%	113%	101%	95%	83%	78%	111%	97%	102%	92%	91%	93%	117%	96%	113%
City Express											170%	1063%		889%	1040%	
Dalli					88%	90%		102%	100%							
Dostavka Club	46%	65%	33%	95%	40%	34%		28%								
DPD	144%	127%	129%	55%	135%	112%	100%	140%	72%	58%	126%	106%		119%	48%	
Drhl							127%			100%			138%			88%
Logsis	116%		102%		106%			98%			103%			100%		
PickPoint		158%		129%		129%			115%			154%			127%	
Деловые Линии			333%	155%		184%		188%	126%							
Интеграл					100%	100%		130%	89%							
Л-Пост	67%	72%	56%	60%	76%	70%		67%	70%		74%	75%		69%	65%	
Почта России	73%	147%	82%	128%	95%	115%		79%	122%		64%	111%		77%	104%	
ПЭК Easyway	118%	280%	85%	165%	107%	217%		82%	155%		105%	233%		84%	145%	
СберЛогистика	128%	61%	131%	41%	116%	108%		119%	110%							
Яндекс Доставка	61%	69%	49%	51%	73%	77%		56%	59%		56%	62%		49%	47%	

Зеленым цветом выделены тарифы ниже медианы, красным цветом — тарифы выше медианы.

Таблица 9. Тарифы на доставку в СКФО

Компания	Крупный клиент				Средний клиент						Мелкий клиент					
	1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг	
	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат
Медиана, рублей	477	253	838	627	484	328	309	930	698	537	484	285	305	838	705	644
5Post		93%		66%		79%			71%			100%	72%		76%	84%
B2CPL					167%	94%		118%	110%							
Boxberry	113%	96%	110%	100%	116%	80%		100%	90%		117%	94%	102%	128%	120%	116%
СДЭК	93%	104%	124%	112%	97%	80%	84%	110%	100%	130%	100%	100%	98%	124%	103%	122%
City Express											159%	1006%		725%	596%	
Dalli					133%	115%		181%	141%							
Dostavka Club	37%	59%	25%		35%			20%								
DPD	119%	111%	111%	52%	133%	104%	100%	128%	76%	65%	113%	98%		101%	46%	
Drhl							133%			100%			120%			82%
Logsis	100%		100%		99%			90%			99%			100%		
PickPoint		144%		137%		116%			113%			148%			132%	
Деловые Линии	514%	199%	186%	102%	248%	146%										
Интеграл					96%	116%		118%	112%							
Л-Пост	60%	62%	53%	50%	73%	60%		60%	56%		73%	69%		66%	55%	
Почта России	74%	130%	89%	112%	94%	102%		77%	105%		68%	111%		78%	97%	
ПЭК Easyway	103%	330%	78%	175%	101%	254%		70%	158%		101%	293%		78%	156%	
СберЛогистика	126%	61%	134%	41%	129%	98%		119%	96%							
Яндекс Доставка	53%	62%	45%	45%	69%	68%		48%	50%		54%	59%		46%	42%	

Зеленым цветом выделены тарифы ниже медианы, красным цветом — тарифы выше медианы.

Таблица 10. Тарифы на доставку в УФО

Компания	Крупный клиент				Средний клиент						Мелкий клиент					
	1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг	
	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат
Медиана, рублей	468	286	794	653	522	333	325	1006	774	779	499	312	330	731	796	862
5Post		89%		71%		83%			70%			98%	74%		74%	72%
B2CPL					117%	107%		90%	117%							
Boxberry	119%	100%	122%	116%	110%	91%		96%	97%		122%	102%	110%	158%	130%	104%
СДЭК	100%	100%	144%	122%	97%	87%	88%	114%	103%	100%	100%	94%	90%	161%	104%	107%
City Express											157%	1139%		1079%	1049%	
Dalli					112%	86%		141%	83%							
Dostavka Club	48%	52%	46%	86%	102%			104%								
DPD	141%	107%	161%	56%	140%	107%	100%	144%	71%	47%	131%	97%		172%	46%	
Drhl							177%			106%			174%			96%
Logsis	93%		90%		86%			73%			90%			100%		
PickPoint		132%		144%		118%			112%			140%			128%	
Деловые Линии	312%	193%	604%	114%	198%	218%		830%	112%							
Интеграл					90%	95%		111%	71%							
Л-Пост	66%	69%	69%	69%	74%	74%		68%	72%		77%	79%		93%	70%	
Почта России	78%	121%	100%	120%	97%	105%		79%	103%		68%	109%		97%	96%	
ПЭК Easyway	109%	187%	86%	128%	98%	161%		68%	108%		103%	172%		94%	105%	
СберЛогистика	149%	55%	163%	41%	146%	111%		135%	111%							
Яндекс Доставка	61%	62%	62%	59%	74%	78%		57%	60%		60%	61%		69%	49%	

Зеленым цветом выделены тарифы ниже медианы, красным цветом — тарифы выше медианы.

Таблица 11. Тарифы на доставку в СФО

Компания	Крупный клиент				Средний клиент						Мелкий клиент					
	1 кг		10 кг		1 кг			10 кг			1 кг			10 кг		
	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат
Медиана, рублей	550	407	1056	1018	574	361	321	1332	1018	1021	615	366	369	1322	1058	1086
5Post													70%			69%
Boxberry											112%		112%	100%		96%
СДЭК					104%	86%	97%	123%	100%	100%	100%	89%	88%	133%	104%	105%
Dostavka Club					61%			48%								
DPD					176%		100%	127%		32%						
Drhl							214%			110%			188%			104%
Почта России	100%	100%	100%	100%	96%	114%		77%	100%		75%	111%		72%	96%	

Таблица 12. Тарифы на доставку в ДФО

Компания	Крупный клиент				Средний клиент						Мелкий клиент					
	1 кг		10 кг		1 кг			10 кг			1 кг			10 кг		
	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат
Медиана, рублей	782	492	1904	1135	951	659	502	1711	1833	1461	711	499	751	2054	1469	1710
B2CPL					63%	109%		54%	109%							
Boxberry	117%	127%	110%	155%	100%	99%		125%	97%		139%	137%	100%	120%	155%	120%
СДЭК	158%	80%	207%	131%	129%	63%	79%	223%	83%	100%	168%	83%	56%	183%	103%	93%
City Express											109%			464%		
Dalli					143%	114%		233%	122%							
Dostavka Club	64%	30%	62%	49%	45%			53%								
DPD	180%	101%	186%	66%	134%	89%	100%	165%	66%	47%	172%	100%		146%	52%	
Drhl							175%			106%			119%			100%
Logsis	66%		56%		54%			62%			73%			51%		
PickPoint		113%		253%		87%			160%			126%			222%	
Деловые Линии	273%	170%	450%	101%	2219%	128%		2961%	103%							
Интеграл					54%	113%		100%	121%							
Л-Пост	50%	75%	43%	86%	52%	70%		59%	67%		69%	92%		49%	83%	
Почта России	83%	99%	90%	129%	108%	76%		99%	82%		87%	96%		80%	100%	
ПЭК Easyway	82%	135%	54%	99%	68%	101%		61%	61%		91%	133%		50%	77%	
СберЛогистика	199%	39%	155%	30%	177%	137%		177%	165%							

Помимо тарифов на доставку по регионам, мы сравнили тарифы по размеру городов:

- Крупным интернет-магазинам выгоднее всего доставлять до двери с тарифами от Dostavka Club, а в пункты выдачи – со СберЛогистикой.
- Средним клиентам так же дешевле всего обойдется курьерская доставка Dostavka Club, а еще их доставка легкой посылки в ПВЗ в городах с населением менее 800 тыс. жителей. В ПВЗ городов-миллионников дешевле доставить килограммовую посылку через 5Post. Доставка посылки весом 10 кг в ПВЗ для среднего клиента выгоднее всего через Почту России - в миллионники, и Яндекс Доставку – в остальные города. Для доставки в постаматы средним интернет-магазинам выгоднее всего обратиться за услугами СДЭК и DPD.
- Небольшим интернет-магазинам выгодно отправлять посылки до двери и в пункты выдачи с Яндекс Доставкой во все города с населением менее 800 тыс. жителей. В миллионники по обоим каналам дешевле доставит Почта России. В постаматы для мелких клиентов дешевле всего доставляет заказы 5Post, вне зависимости от размера города и веса посылки.




Федеральная сеть пунктов выдачи заказов и постаматов, расположенных в уникальных локациях, на «народных тропках» и рядом с домом покупателя.

Что дает PickPoint:

- ✔ 673 экономически активных городов для доставки из всех регионов России;
- ✔ выдачу заказов через крупнейшую сеть самовывоза:
8 000 постаматов
4 000 пунктов выдачи заказов
- ✔ максимально выверенное расположение пунктов выдачи (это больше, чем пешая доступность – за покупками ходить просто, удобно и быстро)
- ✔ оптимальный интерфейс постаматов – меньше минуты для получения заказа
- ✔ 86% NPS - высокий уровень удовлетворенности покупателей
- ✔ 17 490 000 онлайн-покупателей России, пользующихся доставкой PickPoint

 pickpoint.ru

 8 800 700 79 09
для Москвы и регионов

 new@pickpoint.ru

Таблица 13. Тарифы на доставку в города-миллионники

Компания	Крупный клиент				Средний клиент						Мелкий клиент					
	1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг	
	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат
Медиана, рублей	308	183	609	321	363	218	279	652	436	508	351	213	240	643	407	562
5Post		83%	86%	100%		73%			88%			81%	69%		100%	85%
B2CPL					166%	105%		127%	123%							
Boxberry	130%	113%	112%	150%	115%	102%		104%	110%		123%	107%	110%	122%	151%	101%
СДЭК	98%	104%	100%	140%	100%	100%	77%	109%	118%	100%	100%	100%	90%	117%	135%	118%
City Express											119%			368%		
Dalli					112%	90%		123%	103%							
Dostavka Club	45%	73%	23%	61%	48%			31%								
DPD	133%	142%	111%	93%	125%	127%	100%	123%	88%	61%	115%	120%		100%	73%	
Drhl							110%			112%			142%			99%
Logsis	100%		90%		90%			90%			94%			91%		
PickPoint		144%		168%		130%			119%			141%			139%	
Деловые Линии	273%	299%	200%													
Интеграл					108%	93%		132%	86%							
Л-Пост	86%	83%	68%	93%	92%	86%		79%	85%		95%	89%		80%	92%	
Почта России	92%	92%	81%		82%	81%		78%	74%		78%	77%		81%	69%	
ПЭК Easyway	143%	270%	106%	236%	119%	220%		100%	175%		123%	226%		101%	187%	
СберЛогистика	112%	69%	102%	64%	95%	95%		94%	100%							
Яндекс Доставка	90%	96%	69%	100%	96%	108%		74%	89%		84%	87%		70%	85%	

Зеленым цветом выделены тарифы ниже медианы, красным цветом — тарифы выше медианы.

Таблица 14. Тарифы на доставку в города с 500-800 тыс. жителей

Компания	Крупный клиент				Средний клиент						Мелкий клиент					
	1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг	
	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат
Медиана, рублей	361	228	702	561	395	271	282	735	662	672	392	286	302	708	711	722
5Post		69%		59%		62%			60%			63%	55%		59%	66%
B2CPL					183%	116%		125%	115%							
Boxberry	134%	119%	127%	120%	127%	106%		120%	101%		132%	105%	110%	145%	125%	104%
СДЭК	96%	100%	114%	114%	100%	93%	87%	120%	104%	100%	100%	90%	90%	135%	101%	126%
City Express											171%	846%		375%	807%	
Dalli					144%	103%		176%	104%							
Dostavka Club	41%	65%	21%	100%	39%	46%		21%								
DPD	133%	120%	106%	54%	135%	115%	100%	122%	73%	46%	120%	95%		100%	42%	
Drhl							132%			104%			130%			96%
Logsis	100%		94%		93%			92%			94%			95%		
PickPoint		129%		121%		116%			100%			119%			107%	
Деловые Линии			173%	375%												
Интеграл					104%	97%		123%	76%							
Л-Пост	80%	105%	67%	100%	91%	111%		80%	106%		92%	105%		83%	99%	
Почта России	100%	82%	92%	62%	97%	74%		84%	59%		82%	65%		87%	49%	
ПЭК Easyway	144%	292%	100%	172%	132%	245%		96%	145%		133%	232%		100%	135%	
СберЛогистика	106%	59%	106%	39%	99%	85%		100%	82%							
Яндекс Доставка	69%	67%	54%	50%	85%	78%		60%	51%		66%	57%		55%	41%	

Зеленым цветом выделены тарифы ниже медианы, красным цветом — тарифы выше медианы.

Таблица 15. Тарифы на доставку в города с 100-500 тыс. жителей

Компания	Крупный клиент				Средний клиент						Мелкий клиент					
	1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг	
	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат
Медиана, рублей	343	207	678	476	450	264	309	853	602	650	398	265	292	673	582	690
5Post		91%		75%		77%			71%			84%	66%		79%	73%
B2CPL					229%	111%		143%	117%							
Boxberry	140%	119%	121%	126%	112%	100%		98%	100%		132%	103%	107%	145%	134%	102%
СДЭК	100%	106%	115%	125%	89%	94%	79%	102%	110%	100%	100%	97%	93%	129%	112%	102%
City Express											188%	1061%		605%	1087%	
Dalli					111%	98%		128%	100%							
Dostavka Club	47%	72%	29%	114%	38%	47%		22%	93%							
DPD	146%	140%	124%	75%	122%	124%	100%	115%	86%	56%	122%	109%		119%	62%	
Drhl							145%			101%			143%			98%
Logsis	100%		84%		85%			72%			97%			92%		
PickPoint		164%		184%		134%			141%			151%			173%	
Деловые Линии	278%	255%	372%	139%	205%	190%		123%	109%							
Интеграл					89%	101%		104%	79%							
Л-Пост	80%	91%	66%	86%	76%	89%		66%	85%		86%	88%		84%	88%	
Почта России	98%	94%	100%	83%	81%	78%		76%	71%		79%	72%		91%	64%	
ПЭК Easyway	147%	297%	99%	185%	112%	232%		79%	146%		126%	232%		100%	151%	
СберЛогистика	137%	69%	128%	50%	115%	100%		108%	107%							
Яндекс Доставка	73%	74%	57%	60%	76%	80%		53%	57%		66%	63%		59%	51%	

Зеленым цветом выделены тарифы ниже медианы, красным цветом — тарифы выше медианы.

Таблица 16. Тарифы на доставку в города с менее 100 тыс. жителей

Компания	Крупный клиент				Средний клиент						Мелкий клиент					
	1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг		1 кг		10 кг	
	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат	до двери	ПВЗ	поста-мат
Медиана, рублей	375	237	701	580	483	293	327	910	638	689	474	290	306	687	708	750
5Post		85%		65%		76%			70%			84%	68%		68%	70%
B2CPL					256%	103%		156%	114%							
Boxberry	140%	104%	118%	107%	113%	91%		91%	97%		124%	94%	106%	145%	114%	100%
СДЭК	98%	96%	120%	103%	98%	88%	80%	116%	105%	100%	100%	92%	94%	158%	99%	109%
City Express											163%	1323%		1110%	1261%	
Dalli					102%	93%		120%	100%							
Dostavka Club	46%	63%	28%	97%	45%	43%		32%	88%							
DPD	166%	130%	150%	60%	142%	122%	100%	138%	80%	51%	129%	106%		147%	49%	
Drhl							155%			107%			161%			100%
Logsis	100%		82%		91%			72%			99%			100%		
PickPoint		152%		146%		127%			126%			148%			141%	
Деловые Линии	242%	220%	254%	119%	242%	163%		490%	136%							
Интеграл					91%	100%		109%	83%							
Л-Пост	66%	68%	54%	57%	64%	69%		52%	65%		65%	69%		69%	58%	
Почта России	91%	142%	100%	130%	82%	116%		74%	120%		69%	111%		95%	101%	
ПЭК Easyway	138%	266%	97%	150%	107%	214%		74%	137%		109%	216%		99%	124%	
СберЛогистика	166%	72%	165%	50%	130%	106%		124%	109%							
Яндекс Доставка	68%	66%	56%	51%	72%	74%		51%	55%		57%	59%		58%	43%	

Зеленым цветом выделены тарифы ниже медианы, красным цветом — тарифы выше медианы.



ТИНЬКОФФ



Tinkoff ID



комплексный инструмент для решения задач бизнеса в интернет-торговле



Авторизация пользователей

Вход и регистрация для ваших клиентов в пару кликов, а также экономия на отправке СМС-подтверждений



Подтверждение профиля

Позволит снизить издержки интернет-магазина за счет уменьшения количества отказов и ложных заказов



Оформление заказа

При входе с Tinkoff ID поля форм предзаполняются, а клиенту остается только оплатить заказ



Взаимодействие с клиентами

Бизнес получает полные и актуальные данные о клиентах. К вам не попадут фейковые почты и телефоны, а значит, ваша коммуникация с клиентами достигнет своей цели

Бесплатный сервис

- В Tinkoff ID нет скрытых платежей или комиссий

Быстрое подключение

- Предоставляем всю необходимую документацию для интеграции


ТИНЬКОФФ


Как упростить пользователям взаимодействие с сервисом

и в три раза ускорить обслуживание клиентов



СДЭК — международный логистический оператор экспресс-доставки документов и грузов, основанный в 2000 году. Сегодня СДЭК представлен в 24 странах мира, где работают более 3600 отделений и более 1600 постама-тов. Услугами СДЭК пользуются более 1,5 млн человек, ежедневно отправляя более 300 тысяч посылок.

Какая задача стояла перед бизнесом

Упростить оформление CDEK ID для клиента. Наличие CDEK ID позволяет быстро и удобно как получать, так и отправлять посылки. Но для его оформления нужно подтвердить личность клиента. Для этого необходимо посетить пункт выдачи заказов СДЭК с паспортом.

Типичный кейс: клиент приходит в пункт СДЭК, но забывает паспорт. Необходимость возвращаться еще раз с паспортом влияет на лояльность клиента к сервису. Решение этой задачи — избавление клиента от необходимости постоянно иметь при себе документ — повышает доверие к СДЭК, делает сервис более удобным и бесшовным.

«Продуктовый подход сегодня позволяет создавать целые экосистемы, а их объединение друг с другом во многом упрощает клиентам жизнь: дает доступ к услугам и товарам без лишних шагов и препон. Сотрудничество Тинькофф и СДЭК — отличный пример взаимодействия, когда клиенты обеих компаний без лишних сложностей, находясь внутри интегрированных экосистем, могут пользоваться всеми бонусами и преимуществами».

Максим Карпин

Руководитель проектного офиса СДЭК

Какое решение нашли с помощью интеграции Tinkoff ID

Клиент может подключить CDEK ID через Tinkoff ID онлайн в несколько касаний прямо в офисе СДЭК в случае, если забыл паспорт.

Также клиент может оформить CDEK ID через Tinkoff ID без посещения офиса СДЭК и после отправить посылку через постама-т или пункт выдачи заказов без очереди и необходимости проходить верификацию личности.

Какие результаты получили

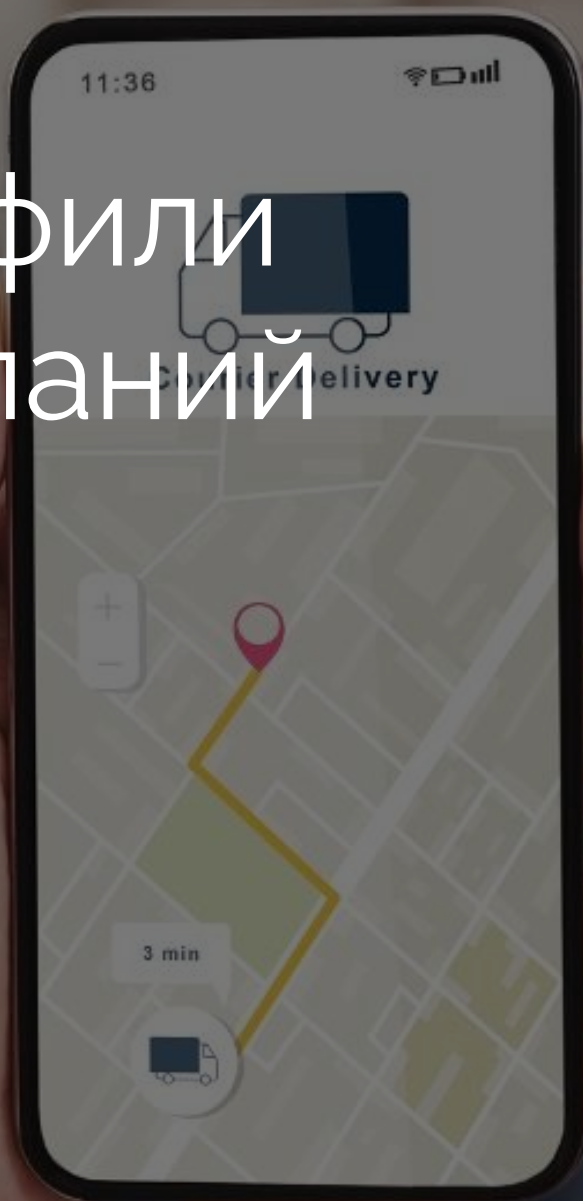
Пользовательский путь значительно упростился, а удовлетворенность от взаимодействия с сервисом повысилась.

Время обслуживания сократилось в три раза: отправка заказа — с 4 до 1,5 минут, выдача заказа — с 2,5 до 1 минуты. В среднем зафиксировано около 50 тысяч подключений в месяц через Tinkoff ID.



5

Профили компаний





ХАРАКТЕРИСТИКА СЛУЖБ ДОСТАВКИ

В исследование включены карточки 13 служб доставки. В них представлена подробная информация о каждой компании:

- общие данные о компании (описание деятельности, ссылка на сайт и почту для интернет-магазинов, процент выкупаемости и год основания направления);
- модели ценообразования;
- основные каналы доставки;
- регионы, в которые доставляет компания;
- места, откуда курьер забирает заказ;
- предлагаемые клиенту дополнительные услуги;
- стоимость стандартной доставки по Москве;
- товарные категории, с которые работает служба доставки;
- информация о маркетплейсах, с которыми работает компания;
- IT-сопровождение.

В каждом из пунктов указана информация, которая наиболее интересна интернет-магазинам при выборе логистического оператора.

Товарные категории

Практически все компании работают со значительной частью списка товарных категорий (18 из 26 пунктов). Товары в этих категориях преимущественно негабаритные и не требуют дополнительной документации.

Сложнее всего найти компанию, которая занимается доставкой крупной бытовой техники; при этом доставку мелкой бытовой техники осуществляют 100% компаний. У 4 операторов (5Post, Logsis, PickPoint, Pony Express) количество категорий увеличилось по сравнению с прошлым годом, например, Pony Express теперь доставляет все категории.

У 4 компаний (B2CPL, CDEK, Dalli, Чекпост) доступных категорий стало меньше.

Таблица. Товарные категории в логистике

Товарная категория	Доля операторов, которые работают с ней прямо сейчас
Автозапчасти и автоэлектроника	100%
Диски с играми, кино, музыкой	100%
Инструменты	100%
Канцтовары, товары для офиса	100%
Книги	100%
Косметика, парфюмерия	100%
Мелкая бытовая техника	100%
Сувениры, подарки	100%
Техника для дома и портативная электроника	100%
Товары для дачи	100%
Товары для детей	100%
Товары для дома	100%
Товары для животных	100%
Одежда и обувь, аксессуары	92%
Товары для ремонта и строительства	92%
Товары для спорта и туризма	92%
Товары для хобби и рукоделия	92%
Украшения, часы	92%
Интим-товары	85%
Музыкальные инструменты	85%
Продукты питания	77%
Лекарства, товары для здоровья	77%
Мебель	69%
Товары для курения	69%
Шины и диски	54%
Крупная бытовая техника	54%

Таблица. Товарные категории, с которыми работают службы доставки

Есть клиент	5Post	BzCPL	Boxberry	CDEK	Dalli	Logsis	PickPoint
Автозапчасти и автоэлектроника	+	+	+	+	+	+	+
Крупная бытовая техника		+		+		+	
Мелкая бытовая техника	+	+	+	+	+	+	+
Диски с играми, кино, музыкой	+	+	+	+	+	+	+
Инструменты	+	+	+	+	+	+	+
Интим-товары	+	+	+	+	+	+	+
Канцтовары, товары для офиса	+	+	+	+	+	+	+
Книги	+	+	+	+	+	+	+
Косметика, парфюмерия	+	+	+	+	+	+	+
Лекарства, товары для здоровья		+	+		+	+	+
Мебель		+	+	+		+	+
Музыкальные инструменты	+		+	+	+	+	+
Одежда и обувь, аксессуары	+	+	+	+	+	+	+
Продукты питания		+	+			+	+
Сувениры, подарки	+	+	+	+	+	+	+
Техника для дома и портативная электроника	+	+	+	+	+	+	+
Товары для дачи	+	+	+	+	+	+	+
Товары для детей	+	+	+	+	+	+	+
Товары для дома	+	+	+	+	+	+	+
Товары для животных	+	+	+	+	+	+	+
Товары для курения	+			+	+		+
Товары для ремонта и строительства	+	+	+	+	+	+	+
Товары для спорта и туризма	+	+	+	+	+	+	+
Товары для хобби и рукоделия	+	+	+	+	+	+	+
Украшения, часы	+	+	+	+	+	+	+
Шины и диски		+		+		+	

Таблица. Товарные категории, с которыми работают службы доставки

Есть клиент	Рony Express	Top Delivery	Л-Пост	Прямиком	«Чекбокс»	Яндекс Доставка
Автозапчасти и автоэлектроника	+	+	+	+	+	+
Крупная бытовая техника	+		+	+		+
Мелкая бытовая техника	+	+	+	+	+	+
Диски с играми, кино, музыкой	+	+	+	+	+	+
Инструменты	+	+	+	+	+	+
Интим-товары	+		+	+		+
Канцтовары, товары для офиса	+	+	+	+	+	+
Книги	+	+	+	+	+	+
Косметика, парфюмерия	+	+	+	+	+	+
Лекарства, товары для здоровья	+	+	+	+		+
Мебель	+		+	+		+
Музыкальные инструменты	+	+	+	+		+
Одежда и обувь, аксессуары	+	+	+	+		+
Продукты питания	+	+	+	+	+	+
Сувениры, подарки	+	+	+	+	+	+
Техника для дома и портативная электроника	+	+	+	+	+	+
Товары для дачи	+	+	+	+	+	+
Товары для детей	+	+	+	+	+	+
Товары для дома	+	+	+	+	+	+
Товары для животных	+	+	+	+	+	+
Товары для курения	+	+	+	+		+
Товары для ремонта и строительства	+	+	+	+		+
Товары для спорта и туризма	+	+	+	+		+
Товары для хобби и рукоделия	+	+	+	+		+
Украшения, часы	+	+	+	+		+
Шины и диски	+		+	+		+

Модели ценообразования

Среди опрошенных нами компаний распространены несколько моделей ценообразования:

- оплата за каждый доставленный заказ (с учетом ограничений по габаритам и весу),
- оплата за один килограмм веса посылки,
- пакетный тариф с фиксированной стоимостью определенного количества заказов,
- комбинированные тарифные сетки, как с фиксированной стоимостью доставки, так и с оплатой за сложность и расстояние и скидками за количество заказов

Регионы доставки

Ключевой показатель, от которого зависит, с какими регионами магазин сможет работать.

По сравнению с прошлым годом, некоторые логистические операторы расширили географию своей работы: например, Dalli теперь работает также с Центральным федеральным округом.

Таблица. Логистические операторы по регионам доставки

	Мск и МО	СПб и ЛО	ЦФО	СЗФО	ПФО	ЮФО	СКФО	УФО	СФО	ДФО
5Post	+	+	+	+	+	+	+	+		
BzCPL	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Boxberry	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
CDEK	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Dalli	+	+	+							
Logsis	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
PickPoint	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Pony Express	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Top Delivery	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Л-Пост	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Прямоком	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
«Чекбокс»	+	+								
Яндекс Доставка	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Доставка

Помогаем бизнесу доставлять заказы



Экспресс



В течение дня



В пункты
выдачи



В другие
города

[Стать клиентом](#)

Каналы доставки

Самые популярные каналы доставки среди операторов – курьером до двери, в ПВЗ и в постаматы.

Таблица. Логистические операторы по каналам доставки

	Курьером до двери	В ПВЗ	В постаматы	Почтой России	Из ПВЗ до двери
5Post		+	+		
BzCPL	+	+	+	+	+
Boxberry	+	+	+	+	+
CDEK	+	+	+		+
Dalli	+	+	+	+	
Logsis	+	+	+		
PickPoint		+	+		+
Pony Express	+	+	+		+
Top Delivery	+	+	+		
Л-Пост	+	+			+
Прямоком	+	+	+		+
«Чекбокс»	+				
Яндекс Доставка	+	+	+	+	+

Дополнительные услуги

Самые распространенные дополнительные услуги — возможность поменять адрес, оплата при доставке, бесконтактная доставка и доставка в выходные.

Наименее представленной дополнительной услугой является выбор точного времени доставки.

Кроме того, логистические компании добавляли в анкету другие дополнительные услуги: смена типа доставки, возвратная логистика курьером и через ПВЗ/постамат, доставка с соблюдением температуры, фото документов, бесплатное продление срока хранения, получение, отправка и оплата по QR-коду.

Рисунок. Дополнительные услуги логистических операторов, %.



Таблица. Дополнительные услуги у логистических операторов

	5Post	BzCPL	Boxberry	CDEK	Dalli	Logis	PickPoint
Выбор временного интервала		+	+	+	+	+	+
Выбор точного времени доставки							+
Срочная доставка		+		+			+
Доставка крупногабарита		+		+	+	+	
Доставка в выходные	+	+	+	+	+	+	+
Примерка		+	+	+	+	+	
Упаковка		+	+	+	+	+	+
Бесконтактная доставка	+	+	+	+	+	+	+
Оплата при доставке	+	+	+	+	+	+	+
Частичный возврат		+	+	+	+	+	+
Подъем на этаж тяжелых грузов		+		+	+	+	
Возможность поменять адрес	+	+	+	+	+	+	+

	Pony Express	Top Delivery	Л-Пост	Прямиком	«Чекбокс»	Яндекс Доставка
Выбор временного интервала	+	+	+	+	+	+
Выбор точного времени доставки				+	+	
Срочная доставка	+			+	+	+
Доставка крупногабарита	+	+	+	+		+
Доставка в выходные	+	+	+	+	+	+
Примерка	+	+	+		+	
Упаковка	+	+	+			
Бесконтактная доставка	+	+	+	+	+	+
Оплата при доставке	+	+	+	+	+	+
Частичный возврат	+	+	+	+	+	+
Подъем на этаж тяжелых грузов	+	+	+	+	+	+
Возможность поменять адрес	+	+	+	+	+	+

Сотрудничество с маркетплейсами

Маркетплейсы стремятся найти новые методы для оптимизации собственной работы, одной из важных составляющих этого является взаимовыгодное сотрудничество логистических операторов и маркетплейсов. Среди проанкетированных компаний наиболее интенсивное сотрудничество с Ozon — восемь из представленных компаний сотрудничают с данным маркетплейсом. Следующие по популярности — Яндекс Маркет, СберМегаМаркет, AliExpress и Lamoda. По сравнению с прошлым годом 5 логических операторов начали сотрудничать с новыми площадками, например, сейчас CDEK работает с Wildberries, Ozon, KazanExpress, Lamoda, Kaspi.kz, увеличив количество площадок-партнеров с 3 до 8.

Таблица. Сотрудничество логистических операторов с маркетплейсами

	5Post	B2CPL	Boxberry	CDEK	Dalli	Logisis	PickPoint
Wildberries		+		+			
Ozon		+	+	+			+
Яндекс Маркет	+	+		+			
СберМегаМаркет	+	+	+	+		+	+
AliExpress	+	+		+			+
KazanExpress				+			
Lamoda	+		+	+			+
Kaspi.kz				+			
Leroy Merlin						+	
Ostin						+	+
Детский мир						+	+
Золотое Яблоко						+	+
Спортмастер						+	+

	Pony Express	Top Delivery	Л-Пост	Пряником	«Чекбокс»	Яндекс Доставка
Wildberries	+	+				
Ozon	+	+	+		+	
Яндекс Маркет		+				+
СберМегаМаркет						
AliExpress	+					+
KazanExpress						
Lamoda						
Kaspi.kz						
Leroy Merlin						
Ostin						
Детский мир						
Золотое Яблоко						
Спортмастер						

Л ПОСТ

СЛУЖБА ДОСТАВКИ

1300+

ПУНКТОВ ВЫДАЧИ
ЗАКАЗОВ ПО ВСЕЙ
РОССИИ

1 день

СРОК ДОСТАВКИ
В КРУПНЫХ
ГОРОДАХ

1500+

ПАРТНЕРОВ
ДОВЕРЯЮТ НАМ

60000+

ОТПРАВЛЕНИЙ
В СУТКИ
ДЛЯ НАШИХ
ПАРТНЕРОВ



Федеральная служба доставки



Только собственная складская и транспортная логистика



Возможность выбрать интервал времени доставки

0₽

Бесплатное ожидание курьера при примерке



API-интеграция для магазинов
и плагины CMS и CRM



Круглосуточные логистический
и контакт-центры



8 800-600-82-44

L-POST.RU



ПРОФИЛИ КОМПАНИЙ

5Post.....	68	PonyExpress.....	75
B2CPL.....	69	TopDelivery.....	76
Boxberry.....	70	Л-Пост.....	77
СДЭК.....	71	Прямиком.....	78
Dalli.....	72	«Чекбокс».....	79
Logsis.....	73	Яндекс Доставка.....	80
PickPoint.....	74		



fivepost.ru
5Post_new@x5.ru
8-800-511-88-00

5Post — логистический сервис, который доставляет заказы из интернет-магазинов и маркетплейсов на кассы и в постаматы в магазинах «Пятёрочка» и «Перекрёсток».

Год основания: **2019**

Выкупаемость: **97.5%**

Модель ценообразования:

- **оплата за каждый заказ со скидкой за объём;**
- **оплата за килограмм веса посылки.**

Каналы доставки

- ✗ Курьером до двери
- ✓ В ПВЗ
- ✓ В постаматы
- ✗ Почтой России
- ✗ Из ПВЗ до двери
- ✓ На кассы магазинов «Пятёрочка» и «Перекрёсток»

Регионы доставки

- ✓ Москва и МО
- ✓ Санкт-Петербург и ЛО
- ✓ ЦФО
- ✓ СЗФО
- ✓ ПФО
- ✓ ЮФО
- ✓ СКФО
- ✓ УФО
- ✗ СФО
- ✗ ДФО

Места забора заказов

- ✓ Собственный склад
- ✓ Склады партнёров
- ✓ Сортировочный центр
- ✓ Сортировочный центр партнёров
- ✗ Непосредственно из магазина
- ✗ От производителя товара
- ✗ Из даркстора

Технологии

- ✓ API
- ✓ Личный кабинет для клиентов
- ✓ Мобильное приложение
- ✗ Контроль местоположения курьеров

Товарные категории

В настоящий момент есть клиенты в категориях:

- ✗ автозапчасти и автоэлектроника
- ✗ крупная бытовая техника
- ✗ мелкая бытовая техника
- ✗ диски с играми, кино, музыкой
- ✗ инструменты
- ✗ интим-товары
- ✗ канцтовары, товары для офиса
- ✗ книги
- ✗ косметика, парфюмерия
- ✗ лекарства, товары для здоровья
- ✗ мебель
- ✗ музыкальные инструменты
- ✗ одежда и обувь, аксессуары
- ✗ продукты питания
- ✗ сувениры, подарки
- ✗ техника для дома и портативная электроника
- ✗ товары для дачи
- ✗ товары для детей
- ✗ товары для дома
- ✗ товары для животных
- ✗ товары для курения
- ✗ товары для ремонта и строительства
- ✗ товары для спорта и туризма
- ✗ товары для хобби и рукоделия
- ✗ украшения, часы
- ✗ шины и диски

Дополнительные услуги

- ✗ Выбор временного интервала
- ✗ Выбор точного времени доставки
- ✗ Срочная доставка
- ✗ Доставка крупногабарита
- ✓ Доставка в выходные
- ✗ Примерка
- ✗ Упаковка
- ✓ Бесконтактная доставка
- ✓ Оплата при доставке
- ✗ Частичный возврат
- ✗ Подъем на этаж тяжелых грузов
- ✓ Возможность поменять адрес

Стоимость доставки по Москве (для посылки весом 5 кг)

Для любого магазина	от 192 руб.
Для магазина с объемом до 10 заказов в сутки	n/a
Для магазина, у которого 10–100 заказов в сутки	n/a
Для магазина, у которого 100–1000 заказов в сутки	n/a
Для магазина, у которого больше 1000 заказов в сутки	n/a

Работа с маркетплейсами

Яндекс Маркет СБЕР МЕГАМАРКЕТ AliExpress

l'eterna



b2cpl.ru
sales@b2cpl.ru
8 (495) 781-43-81

Сервис доставки по России, фулфилмент и колл-центр для B2C и B2B компаний в онлайн-ритейле. Доставка КГТ (крупногабарита) по всей России.

Год основания: 2008 Выкупаемость: 92,3%

Модель ценообразования:

- оплата за каждый доставленный заказ;
- оплата за каждый заказ со скидкой за объём;
- оплата за килограмм веса посылки;
- тарифная сетка с дисконтом за количество заказов.

Каналы доставки

- ✓ Курьером до двери
- ✓ В ПВЗ
- ✓ В постаматы
- ✓ Почтой России
- ✓ Из ПВЗ до двери
- ✓ Из постамата в ПВЗ

Регионы доставки

- ✓ Москва и МО
- ✓ Санкт-Петербург и ЛО
- ✓ ЦФО
- ✓ СЗФО
- ✓ ПФО
- ✓ ЮФО
- ✓ СКФО
- ✓ УФО
- ✓ СФО
- ✓ ДФО

Места забора заказов

- ✓ Собственный склад
- ✓ Склады партнёров
- ✓ Сортировочный центр
- ✓ Сортировочный центр партнёров
- ✓ Непосредственно из магазина
- ✓ От производителя товара
- ✗ Из даркстора

Технологии

- ✓ API
- ✓ Личный кабинет для клиентов
- ✗ Мобильное приложение
- ✓ Контроль местоположения курьеров

Товарные категории

В настоящий момент есть клиенты в категориях:

- автозапчасти и автоэлектроника
- крупная бытовая техника
- мелкая бытовая техника
- диски с играми, кино, музыкой
- инструменты
- интим-товары
- канцтовары, товары для офиса
- книги
- косметика, парфюмерия
- лекарства, товары для здоровья
- мебель
- музыкальные инструменты
- одежда и обувь, аксессуары
- продукты питания
- сувениры, подарки
- техника для дома и портативная электроника
- товары для дачи
- товары для детей
- товары для дома
- товары для животных
- товары для курения
- товары для ремонта и строительства
- товары для спорта и туризма
- товары для хобби и рукоделия
- украшения, часы
- шины и диски

Дополнительные услуги

- ✓ Выбор временного интервала
- ✗ Выбор точного времени доставки
- ✓ Срочная доставка
- ✓ Доставка крупногабарита
- ✓ Доставка в выходные
- ✓ Примерка
- ✓ Упаковка
- ✓ Бесконтактная доставка
- ✓ Оплата при доставке
- ✓ Частичный возврат
- ✓ Подъем на этаж тяжелых грузов
- ✓ Возможность поменять адрес
- ✓ Смена типа доставки
- ✓ Возвратная логистика курьером и через ПВЗ/постамат

Стоимость доставки по Москве (для посылки весом 5 кг)

Для любого магазина	320 руб.
Для магазина с объемом до 10 заказов в сутки	275 руб.
Для магазина, у которого 10–100 заказов в сутки	250-275 руб.
Для магазина, у которого 100–1000 заказов в сутки	230-250 руб.
Для магазина, у которого больше 1000 заказов в сутки	180-230 руб.

Работа с маркетплейсами





boxberry.ru

В России около 4200 отделений в 637 городах, 1100 населенных пунктов с курьерской доставкой. Предпочтительная обработка и доставка почтой, клиентские возвраты, все виды выдачи, IT-продукты для автоматизации работы с логистикой, быстрый перевод оплаты за заказы. Экспорт в страны ближнего зарубежья.

Год основания: **2010** Выкупаемость: **92%**

Модель ценообразования:

- **оплата за килограмм веса посылки.**

Каналы доставки

- ✓ Курьером до двери
- ✓ В ПВЗ
- ✓ В постаматы
- ✓ Почтой России
- ✓ Из ПВЗ до двери
- ✓ Из постамата в ПВЗ

Регионы доставки

- ✓ Москва и МО
- ✓ Санкт-Петербург и ЛО
- ✓ ЦФО
- ✓ СЗФО
- ✓ ПФО
- ✓ ЮФО
- ✓ СКФО
- ✓ УФО
- ✓ СФО
- ✓ ДФО

Места забора заказов

- ✓ Собственный склад
- ✓ Склады партнёров
- ✓ Сортировочный центр
- ✓ Сортировочный центр партнёров
- ✓ Непосредственно из магазина
- ✗ От производителя товара
- ✗ Из даркстора

Технологии

- ✓ API
- ✓ Личный кабинет для клиентов
- ✓ Мобильное приложение
- ✓ Контроль местоположения курьеров

Товарные категории

В настоящий момент есть клиенты в категориях:

- автозапчасти и автоэлектроника
- крупная бытовая техника
- мелкая бытовая техника
- диски с играми, кино, музыкой
- инструменты
- интим-товары
- канцтовары, товары для офиса
- книги
- косметика, парфюмерия
- лекарства, товары для здоровья
- мебель
- музыкальные инструменты
- одежда и обувь, аксессуары
- продукты питания
- сувениры, подарки
- техника для дома и портативная электроника
- товары для дачи
- товары для детей
- товары для дома
- товары для животных
- товары для курения
- товары для ремонта и строительства
- товары для спорта и туризма
- товары для хобби и рукоделия
- украшения, часы
- шины и диски

Дополнительные услуги

- ✓ Выбор временного интервала
- ✗ Выбор точного времени доставки
- ✗ Срочная доставка
- ✗ Доставка крупногабарита
- ✓ Доставка в выходные
- ✓ Примерка
- ✓ Упаковка
- ✓ Бесконтактная доставка
- ✓ Оплата при доставке
- ✓ Частичный возврат
- ✗ Подъем на этаж тяжелых грузов
- ✓ Возможность поменять адрес

Стоимость доставки по Москве (для посылки весом 5 кг)

Для любого магазина	190 руб. ПВЗ 340 руб. курьер
Для магазина с объемом до 10 заказов в сутки	190 руб. ПВЗ 340 руб. курьер
Для магазина, у которого 10–100 заказов в сутки	индивидуально
Для магазина, у которого 100–1000 заказов в сутки	индивидуально
Для магазина, у которого больше 1000 заказов в сутки	индивидуально

Работа с маркетплейсами





cdek.ru

Год основания: **2000**

Выкупаемость: **98%**

Модель ценообразования:

- **оплата за каждый доставленный заказ;**
- **оплата за каждый заказ со скидкой за объём.**

Каналы доставки

- ✓ Курьером до двери
- ✓ В ПВЗ
- ✓ В постаматы
- ✗ Почтой России
- ✓ Из ПВЗ до двери

Регионы доставки

- ✓ Москва и МО
- ✓ Санкт-Петербург и ЛО
- ✓ ЦФО
- ✓ СЗФО
- ✓ ПФО
- ✓ ЮФО
- ✓ СКФО
- ✓ УФО
- ✓ СФО
- ✓ ДФО

Места забора заказов

- ✓ Собственный склад
- ✓ Склады партнёров
- ✓ Сортировочный центр
- ✗ Сортировочный центр партнёров
- ✓ Непосредственно из магазина
- ✗ От производителя товара
- ✗ Из даркстора
- ✓ Постаматы ОмниСДЭК

Технологии

- ✓ API
- ✓ Личный кабинет для клиентов
- ✓ Мобильное приложение
- ✓ Контроль местоположения курьеров

Товарные категории

В настоящий момент есть клиенты в категориях:

- автозапчасти и автоэлектроника
- крупная бытовая техника
- мелкая бытовая техника
- диски с играми, кино, музыкой
- инструменты
- интим-товары
- канцтовары, товары для офиса
- книги
- косметика, парфюмерия
- лекарства, товары для здоровья
- мебель
- музыкальные инструменты
- одежда и обувь, аксессуары
- продукты питания
- сувениры, подарки
- техника для дома и портативная электроника
- товары для дачи
- товары для детей
- товары для дома
- товары для животных
- товары для курения
- товары для ремонта и строительства
- товары для спорта и туризма
- товары для хобби и рукоделия
- украшения, часы
- шины и диски

Дополнительные услуги

- ✓ Выбор временного интервала
- ✗ Выбор точного времени доставки
- ✓ Срочная доставка
- ✓ Доставка крупногабарита
- ✓ Доставка в выходные
- ✓ Примерка
- ✓ Упаковка
- ✓ Бесконтактная доставка
- ✓ Оплата при доставке
- ✓ Частичный возврат
- ✓ Подъем на этаж тяжелых грузов
- ✓ Возможность поменять адрес
- ✓ Доставка с соблюдением температуры
- ✓ Фото документов

Стоимость доставки по Москве (для посылки весом 5 кг)

Для любого магазина	355 руб.
Для магазина с объемом до 10 заказов в сутки	355 руб.
Для магазина, у которого 10–100 заказов в сутки	345 руб.
Для магазина, у которого 100–1000 заказов в сутки	335 руб.
Для магазина, у которого больше 1000 заказов в сутки	325 руб.

Работа с маркетплейсами

WILDBERRIES OZON Яндекс Маркет

СБЕР МЕГАМАРКЕТ AliExpress KazanExpress

lqmoda Kасpi.kz



dalli-service.com
sale@dalli-service.com

Dalli — служба доставки для интернет-магазинов и омниритейла. Безукоризненное качество и безупречный сервис — основа философии службы доставки Dalli.

Год основания: **2013** Выкупаемость: **97,9%**

Модель ценообразования:

- **оплата за каждый доставленный заказ;**
- **оплата за каждый заказ со скидкой за объём;**
- **пакетный тариф с фиксированной стоимостью; определённого количества заказов**
- **оплата за килограмм веса посылки.**

Каналы доставки

- ✓ Курьером до двери
- ✓ В ПВЗ
- ✓ В постаматы
- ✓ Почтой России
- ✗ Из ПВЗ до двери

Регионы доставки

- ✓ Москва и МО
- ✓ Санкт-Петербург и ЛО
- ✓ ЦФО
- ✗ СЗФО
- ✗ ПФО
- ✗ ЮФО
- ✗ СКФО
- ✗ УФО
- ✗ СФО
- ✗ ДФО

Места забора заказов

- ✓ Собственный склад
- ✓ Склады партнёров
- ✓ Сортировочный центр
- ✓ Сортировочный центр партнёров
- ✓ Непосредственно из магазина
- ✓ От производителя товара
- ✓ Из даркстора

Технологии

- ✓ API
- ✓ Личный кабинет для клиентов
- ✗ Мобильное приложение
- ✓ Контроль местоположения курьеров

Товарные категории

В настоящий момент есть клиенты в категориях:

- автозапчасти и автоэлектроника
- крупная бытовая техника
- мелкая бытовая техника
- диски с играми, кино, музыкой
- инструменты
- интим-товары
- канцтовары, товары для офиса
- книги
- косметика, парфюмерия
- лекарства, товары для здоровья
- мебель
- музыкальные инструменты
- одежда и обувь, аксессуары
- продукты питания
- сувениры, подарки
- техника для дома и портативная электроника
- товары для дачи
- товары для детей
- товары для дома
- товары для животных
- товары для курения
- товары для ремонта и строительства
- товары для спорта и туризма
- товары для хобби и рукоделия
- украшения, часы
- шины и диски

Дополнительные услуги

- ✓ Выбор временного интервала
- ✗ Выбор точного времени доставки
- ✗ Срочная доставка
- ✓ Доставка крупногабарита
- ✓ Доставка в выходные
- ✓ Примерка
- ✓ Упаковка
- ✓ Бесконтактная доставка
- ✓ Оплата при доставке
- ✓ Частичный возврат
- ✓ Подъем на этаж тяжелых грузов
- ✓ Возможность поменять адрес

Стоимость доставки по Москве (для посылки весом 5 кг)

Для любого магазина	n/a
Для магазина с объемом до 50 заказов в месяц	340 руб.
Для магазина, у которого 50–200 заказов в месяц	290 руб.
Для магазина, у которого 200–500 заказов в месяц	260 руб.
Для магазина, у которого 500–1500 заказов в месяц	250* руб.

*свыше 1500 - индивидуально

Работа с маркетплейсами

n/a



logsis.ru
logsis@logsis.ru
8 (499) 490-28-40

Год основания: 2015 Выкупаемость: 96%

Модель ценообразования:

- оплата за каждый доставленный заказ;
- оплата за каждый заказ со скидкой за объём;
- пакетный тариф с фиксированной стоимостью; определённого количества заказов
- оплата за килограмм веса посылки.

Каналы доставки

- ✓ Курьером до двери
- ✓ В ПВЗ
- ✓ В постаматы
- ✗ Почтой России
- ✗ Из ПВЗ до двери

Регионы доставки

- ✓ Москва и МО
- ✓ Санкт-Петербург и ЛО
- ✓ ЦФО
- ✓ СЗФО
- ✓ ПФО
- ✓ ЮФО
- ✓ СКФО
- ✓ УФО
- ✓ СФО
- ✓ ДФО

Места забора заказов

- ✓ Собственный склад
- ✓ Склады партнёров
- ✓ Сортировочный центр
- ✓ Сортировочный центр партнёров
- ✓ Непосредственно из магазина
- ✓ От производителя товара
- ✓ Из даркстора

Технологии

- ✓ API
- ✓ Личный кабинет для клиентов
- ✗ Мобильное приложение
- ✓ Контроль местоположения курьеров

Товарные категории

В настоящий момент есть клиенты в категориях:

- автозапчасти и автоэлектроника
- крупная бытовая техника
- мелкая бытовая техника
- диски с играми, кино, музыкой
- инструменты
- интим-товары
- канцтовары, товары для офиса
- книги
- косметика, парфюмерия
- лекарства, товары для здоровья
- мебель
- музыкальные инструменты
- одежда и обувь, аксессуары
- продукты питания
- сувениры, подарки
- техника для дома и портативная электроника
- товары для дачи
- товары для детей
- товары для дома
- товары для животных
- товары для курения
- товары для ремонта и строительства
- товары для спорта и туризма
- товары для хобби и рукоделия
- украшения, часы
- шины и диски

Дополнительные услуги

- ✓ Выбор временного интервала
- ✗ Выбор точного времени доставки
- ✗ Срочная доставка
- ✓ Доставка крупногабарита
- ✓ Доставка в выходные
- ✓ Примерка
- ✓ Упаковка
- ✓ Бесконтактная доставка
- ✓ Оплата при доставке
- ✓ Частичный возврат
- ✓ Подъем на этаж тяжелых грузов
- ✓ Возможность поменять адрес
- ✓ Клиентский возврат

Стоимость доставки по Москве (для посылки весом 5 кг)

Для любого магазина	350 руб.
Для магазина с объемом до 10 заказов в сутки	270 руб.
Для магазина, у которого 10–100 заказов в сутки	250 руб.
Для магазина, у которого 100–1000 заказов в сутки	240 руб.
Для магазина, у которого больше 1000 заказов в сутки	индивидуально

Работа с маркетплейсами





pickpoint.ru
new@pickpoint.ru
8 (495) 984-31-22

PickPoint – логистический сервис полного цикла для доставки заказов из интернет-магазинов через федеральную сеть постаматов и пунктов выдачи заказов..

Год основания: 2010 Выкупаемость: 95%

Модель ценообразования:

- оплата за каждый доставленный заказ;
- оплата за каждый заказ со скидкой за объём;
- пакетный тариф с фиксированной стоимостью определённого количества заказов;
- оплата за килограмм веса посылки;
- отдельная тарификация многоместных заказов.

Каналы доставки

- ✗ Курьером до двери
- ✓ В ПВЗ
- ✓ В постаматы
- ✗ Почтой России
- ✓ Из ПВЗ до двери

Регионы доставки

- ✓ Москва и МО
- ✓ Санкт-Петербург и ЛО
- ✓ ЦФО
- ✓ СЗФО
- ✓ ПФО
- ✓ ЮФО
- ✓ СКФО
- ✓ УФО
- ✓ СФО
- ✓ ДФО

Места забора заказов

- ✓ Собственный склад
- ✓ Склады партнёров
- ✓ Сортировочный центр
- ✓ Сортировочный центр партнёров
- ✓ Непосредственно из магазина
- ✓ От производителя товара
- ✓ Из даркстора

Технологии

- ✓ API
- ✓ Личный кабинет для клиентов
- ✓ Мобильное приложение
- ✓ Контроль местоположения курьеров

Товарные категории

В настоящий момент есть клиенты в категориях:

- автозапчасти и автоэлектроника
- крупная бытовая техника
- мелкая бытовая техника
- диски с играми, кино, музыкой
- инструменты
- интим-товары
- канцтовары, товары для офиса
- книги
- косметика, парфюмерия
- лекарства, товары для здоровья
- мебель
- музыкальные инструменты
- одежда и обувь, аксессуары
- продукты питания
- сувениры, подарки
- техника для дома и портативная электроника
- товары для дачи
- товары для детей
- товары для дома
- товары для животных
- товары для курения
- товары для ремонта и строительства
- товары для спорта и туризма
- товары для хобби и рукоделия
- украшения, часы
- шины и диски

Дополнительные услуги

- ✓ Выбор временного интервала
- ✓ Выбор точного времени доставки
- ✓ Срочная доставка
- ✗ Доставка крупногабарита
- ✓ Доставка в выходные
- ✗ Примерка
- ✓ Упаковка
- ✓ Бесконтактная доставка
- ✓ Оплата при доставке
- ✓ Частичный возврат
- ✗ Подъем на этаж тяжелых грузов
- ✓ Возможность поменять адрес
- ✓ Бесплатное продление срока хранения
- ✓ Получение, отправка и оплата по QR-коду
- ✓ Работа с многоместными заказами

Стоимость доставки по Москве (для посылки весом 5 кг)

Для любого магазина	165 руб.
Для магазина с объемом до 10 заказов в сутки	148 руб.
Для магазина, у которого 10–100 заказов в сутки	136 руб.
Для магазина, у которого 100–1000 заказов в сутки	126 руб.
Для магазина, у которого больше 1000 заказов в сутки	119 руб.

Работа с маркетплейсами





ponyexpress.ru
8-800-234-22-40
8 (495) 937-77-77

Универсальный логистический оператор, предоставляющий клиентам кастомизированные решения в экспресс-доставке, грузоперевозках и контрактной логистике.

Год основания: 1992

Выкупаемость: 85%

Модель ценообразования:

- оплата за каждый доставленный заказ
- оплата за каждый заказ со скидкой за объём;
- оплата за килограмм веса посылки.

Каналы доставки

- ✓ Курьером до двери
- ✓ В ПВЗ
- ✓ В постаматы
- ✗ Почтой России
- ✓ Из ПВЗ до двери

Регионы доставки

- ✓ Москва и МО
- ✓ Санкт-Петербург и ЛО
- ✓ ЦФО
- ✓ СЗФО
- ✓ ПФО
- ✓ ЮФО
- ✓ СКФО
- ✓ УФО
- ✓ СФО
- ✓ ДФО

Места забора заказов

- ✓ Собственный склад
- ✓ Склады партнёров
- ✓ Сортировочный центр
- ✓ Сортировочный центр партнёров
- ✓ Непосредственно из магазина
- ✓ От производителя товара
- ✗ Из даркстора

Технологии

- ✓ API
- ✓ Личный кабинет для клиентов
- ⚙ Мобильное приложение
- ✓ Контроль местоположения курьеров

Товарные категории

В настоящий момент есть клиенты в категориях:

- 🚗 автозапчасти и автоэлектроника
- 📺 крупная бытовая техника
- 🔧 мелкая бытовая техника
- 📀 диски с играми, кино, музыкой
- 🔧 инструменты
- ♂️ интим-товары
- 📁 канцтовары, товары для офиса
- 📖 книги
- 💄 косметика, парфюмерия
- 🏠 лекарства, товары для здоровья
- 🛋️ мебель
- 🎵 музыкальные инструменты
- 👕 одежда и обувь, аксессуары
- 🍴 продукты питания
- 🎁 сувениры, подарки
- 📷 техника для дома и портативная электроника
- 🏡 товары для дачи
- 👶 товары для детей
- 🏠 товары для дома
- 🐾 товары для животных
- 🔥 товары для курения
- 🏠 товары для ремонта и строительства
- 🚴 товары для спорта и туризма
- 🔧 товары для хобби и рукоделия
- 💎 украшения, часы
- 🛞 шины и диски

Дополнительные услуги

- ✓ Выбор временного интервала
- ✗ Выбор точного времени доставки
- ✓ Срочная доставка
- ✓ Доставка крупногабарита
- ✓ Доставка в выходные
- ✓ Примерка
- ✓ Упаковка
- ✓ Бесконтактная доставка
- ✓ Оплата при доставке
- ✓ Частичный возврат
- ✓ Подъем на этаж тяжелых грузов
- ✓ Возможность поменять адрес

Стоимость доставки по Москве (для посылки весом 5 кг)

Для любого магазина	от 290 руб.
Для магазина с объемом до 10 заказов в сутки	индивидуально
Для магазина, у которого 10–100 заказов в сутки	индивидуально
Для магазина, у которого 100–1000 заказов в сутки	индивидуально
Для магазина, у которого больше 1000 заказов в сутки	индивидуально

Работа с маркетплейсами

WILDBERRIES

OZON

AliExpress

Модель ценообразования:

- оплата за каждый доставленный заказ;
- оплата за каждый заказ со скидкой за объём;
- пакетный тариф с фиксированной стоимостью; определённого количества заказов
- оплата за килограмм веса посылки.

Каналы доставки

- ✓ Курьером до двери
- ✓ В ПВЗ
- ✓ В постаматы
- ✗ Почтой России
- ✗ Из ПВЗ до двери

Регионы доставки

- ✓ Москва и МО
- ✓ Санкт-Петербург и ЛО
- ✓ ЦФО
- ✓ СЗФО
- ✓ ПФО
- ✓ ЮФО
- ✓ СКФО
- ✓ УФО
- ✓ СФО
- ✓ ДФО

Места забора заказов



























- ✓ Собственный склад
- ✗ Склады партнёров
- ✓ Сортировочный центр
- ✗ Сортировочный центр партнёров
- ✓ Непосредственно из магазина
- ✓ От производителя товара
- ✓ Из даркстора

Технологии

- ✓ API
- ✓ Личный кабинет для клиентов
- ✓ Мобильное приложение
- ✓ Контроль местоположения курьеров

Товарные категории

В настоящий момент есть клиенты в категориях:

-  автозапчасти и автоэлектроника
-  крупная бытовая техника
-  мелкая бытовая техника
-  диски с играми, кино, музыкой
-  инструменты
-  интим-товары
-  канцтовары, товары для офиса
-  книги
-  косметика, парфюмерия
-  лекарства, товары для здоровья
-  мебель
-  музыкальные инструменты
-  одежда и обувь, аксессуары
-  продукты питания
-  сувениры, подарки
-  техника для дома и портативная электроника
-  товары для дачи
-  товары для детей
-  товары для дома
-  товары для животных
-  товары для курения
-  товары для ремонта и строительства
-  товары для спорта и туризма
-  товары для хобби и рукоделия
-  украшения, часы
-  шины и диски

Дополнительные услуги

- ✓ Выбор временного интервала
- ✗ Выбор точного времени доставки
- ✗ Срочная доставка
- ✓ Доставка крупногабарита
- ✓ Доставка в выходные
- ✓ Примерка
- ✓ Упаковка
- ✓ Бесконтактная доставка
- ✓ Оплата при доставке
- ✓ Частичный возврат
- ✓ Подъем на этаж тяжелых грузов
- ✓ Возможность поменять адрес

Стоимость доставки по Москве (для посылки весом 5 кг)

Для любого магазина	299 руб.
Для магазина с объемом до 10 заказов в сутки	299 руб.
Для магазина, у которого 10–100 заказов в сутки	262 руб.
Для магазина, у которого 100–1000 заказов в сутки	240 руб.
Для магазина, у которого больше 1000 заказов в сутки	индивидуально

Работа с маркетплейсами

WILDBERRIES **OZON** Яндекс  **Маркет**



l-post.ru

Год основания: 2020

Выкупаемость: 98,5%

Модель ценообразования:

- оплата за каждый доставленный заказ;
- оплата за каждый заказ со скидкой за объём;
- оплата за килограмм веса посылки.

Каналы доставки

- ✓ Курьером до двери
- ✓ В ПВЗ
- ✗ В постаматы
- ✗ Почтой России
- ✓ Из ПВЗ до двери

Регионы доставки

- ✓ Москва и МО
- ✓ Санкт-Петербург и ЛО
- ✓ ЦФО
- ✓ СЗФО
- ✓ ПФО
- ✓ ЮФО
- ✓ СКФО
- ✓ УФО
- ✓ СФО
- ✓ ДФО

Места забора заказов

- ✓ Собственный склад
- ✓ Склады партнёров
- ✓ Сортировочный центр
- ✓ Сортировочный центр партнёров
- ✓ Непосредственно из магазина
- ✓ От производителя товара
- ✓ Из даркстора

Технологии

- ✓ API
- ✓ Личный кабинет для клиентов
- ✗ Мобильное приложение
- ✓ Контроль местоположения курьеров

Товарные категории

В настоящий момент есть клиенты в категориях:

- автозапчасти и автоэлектроника
- крупная бытовая техника
- мелкая бытовая техника
- диски с играми, кино, музыкой
- инструменты
- интим-товары
- канцтовары, товары для офиса
- книги
- косметика, парфюмерия
- лекарства, товары для здоровья
- мебель
- музыкальные инструменты
- одежда и обувь, аксессуары
- продукты питания
- сувениры, подарки
- техника для дома и портативная электроника
- товары для дачи
- товары для детей
- товары для дома
- товары для животных
- товары для курения
- товары для ремонта и строительства
- товары для спорта и туризма
- товары для хобби и рукоделия
- украшения, часы
- шины и диски

Дополнительные услуги

- ✓ Выбор временного интервала
- ✗ Выбор точного времени доставки
- ✗ Срочная доставка
- ✓ Доставка крупногабарита
- ✓ Доставка в выходные
- ✓ Примерка
- ✓ Упаковка
- ✓ Бесконтактная доставка
- ✓ Оплата при доставке
- ✓ Частичный возврат
- ✓ Подъем на этаж тяжелых грузов
- ✓ Возможность поменять адрес

Стоимость доставки по Москве (для посылки весом 5 кг)

Для любого магазина	150 и 250 руб.
Для магазина с объемом до 10 заказов в сутки	150 и 250 руб.
Для магазина, у которого 10–100 заказов в сутки	150 и 250 руб.
Для магазина, у которого 100–1000 заказов в сутки	127,5 и 212,5 руб.
Для магазина, у которого больше 1000 заказов в сутки	индивидуально

Работа с маркетплейсами

OZON



masterdelivery.ru
partners@masterdelivery.ru

SAAS-платформа для управления доставками на последней миле.

Год основания: 2020 Выкупаемость: 93%

Модель ценообразования:

- оплата за каждый доставленный заказ;
- оплата за каждый заказ со скидкой за объём;
- оплата за километраж,
- спецусловия.

Каналы доставки

- ✓ Курьером до двери
- ✓ В ПВЗ
- ✓ В постаматы
- ✗ Почтой России
- ✓ Из ПВЗ до двери

Регионы доставки

- ✓ Москва и МО
- ✓ Санкт-Петербург и ЛО
- ✓ ЦФО
- ✓ СЗФО
- ✓ ПФО
- ✓ ЮФО
- ✓ СКФО
- ✓ УФО
- ✓ СФО
- ✓ ДФО

Места забора заказов

- ✗ Собственный склад
- ✓ Склады партнёров
- ✗ Сортировочный центр
- ✓ Сортировочный центр партнёров
- ✓ Непосредственно из магазина
- ✗ От производителя товара
- ✓ Из даркстора

Технологии

- ✓ API
- ✓ Личный кабинет для клиентов
- ✓ Мобильное приложение
- ✓ Контроль местоположения курьеров

Товарные категории

В настоящий момент есть клиенты в категориях:

- автозапчасти и автоэлектроника
- крупная бытовая техника
- мелкая бытовая техника
- диски с играми, кино, музыкой
- инструменты
- интим-товары
- канцтовары, товары для офиса
- книги
- косметика, парфюмерия
- лекарства, товары для здоровья
- мебель
- музыкальные инструменты
- одежда и обувь, аксессуары
- продукты питания
- сувениры, подарки
- техника для дома и портативная электроника
- товары для дачи
- товары для детей
- товары для дома
- товары для животных
- товары для курения
- товары для ремонта и строительства
- товары для спорта и туризма
- товары для хобби и рукоделия
- украшения, часы
- шины и диски

Дополнительные услуги

- ✓ Выбор временного интервала
- ✓ Выбор точного времени доставки
- ✓ Срочная доставка
- ✓ Доставка крупногабарита
- ✓ Доставка в выходные
- ✗ Примерка
- ✗ Упаковка
- ✓ Бесконтактная доставка
- ✓ Оплата при доставке
- ✓ Частичный возврат
- ✓ Подъем на этаж тяжелых грузов
- ✓ Возможность поменять адрес

Стоимость доставки по Москве (для посылки весом 5 кг)

Для любого магазина	индивидуально
Для магазина с объемом до 10 заказов в сутки	индивидуально
Для магазина, у которого 10–100 заказов в сутки	индивидуально
Для магазина, у которого 100–1000 заказов в сутки	индивидуально
Для магазина, у которого больше 1000 заказов в сутки	индивидуально

Работа с маркетплейсами

n/a



checkbox.ru
8-988-386-49-63
vasilisa@checkbox.ru
Василиса Сергеева,
директор по развитию бизнеса

Полный аутсорсинг логистики «последней мили» для крупного и среднего бизнеса.

Год основания: 2019 Выкупаемость: n/a

Модель ценообразования:

- оплата за каждый заказ со скидкой за объём;
- пакетный тариф с фиксированной стоимостью определённого количества заказов.

Каналы доставки

- ✓ Курьером до двери
- ✗ В ПВЗ
- ✗ В постаматы
- ✗ Почтой России
- ✗ Из ПВЗ до двери

Регионы доставки

- ✓ Москва и МО
- ✓ Санкт-Петербург и ЛО
- ✗ ЦФО
- ✗ СЗФО
- ✗ ПФО
- ✗ ЮФО
- ✗ СКФО
- ✗ УФО
- ✗ СФО
- ✗ ДФО

Места забора заказов

- ✗ Собственный склад
- ✓ Склады партнёров
- ✗ Сортировочный центр
- ✓ Сортировочный центр партнёров
- ✓ Непосредственно из магазина
- ✓ От производителя товара
- ✓ Из даркстора

Технологии

- ✓ API
- ✓ Личный кабинет для клиентов
- ✗ Мобильное приложение
- ✓ Контроль местоположения курьеров

Товарные категории

В настоящий момент есть клиенты в категориях:

- автозапчасти и автоэлектроника
- крупная бытовая техника
- мелкая бытовая техника
- диски с играми, кино, музыкой
- инструменты
- интим-товары
- канцтовары, товары для офиса
- книги
- косметика, парфюмерия
- лекарства, товары для здоровья
- мебель
- музыкальные инструменты
- одежда и обувь, аксессуары
- продукты питания
- сувениры, подарки
- техника для дома и портативная электроника
- товары для дачи
- товары для детей
- товары для дома
- товары для животных
- товары для курения
- товары для ремонта и строительства
- товары для спорта и туризма
- товары для хобби и рукоделия
- украшения, часы
- шины и диски

Дополнительные услуги

- ✓ Выбор временного интервала
- ✓ Выбор точного времени доставки
- ✓ Срочная доставка
- ✗ Доставка крупногабарита
- ✓ Доставка в выходные
- ✓ Примерка
- ✗ Упаковка
- ✓ Бесконтактная доставка
- ✓ Оплата при доставке
- ✓ Частичный возврат
- ✓ Подъем на этаж тяжелых грузов
- ✓ Возможность поменять адрес
- ✓ Вывоз 98% и выше вовремя

*до 30 кг

Стоимость доставки по Москве (для посылки весом 5 кг)

Для любого магазина	индивидуально
Для магазина с объемом до 10 заказов в сутки	индивидуально
Для магазина, у которого 10–100 заказов в сутки	индивидуально
Для магазина, у которого от 500 заказов в сутки	от 120 руб.
Для магазина, у которого больше 2000 заказов в сутки	от 100 руб.

Работа с маркетплейсами

OZON

Я Доставка

dostavka.yandex.ru

Яндекс Доставка помогает бизнесу быстро доставлять заказы клиентам. Технологии Яндекса позволяют решать разные логистические задачи: от экспресс-доставки внутри города до магистральных перевозок.

Год основания: 2019 Выкупаемость: n/a

Модель ценообразования:

- оплата за каждый доставленный заказ;
- оплата за каждый заказ со скидкой за объём;
- пакетный тариф с фиксированной стоимостью определённого количества заказов;
- оплата за килограмм веса посылки.

Каналы доставки

- ✓ Курьером до двери
- ✓ В ПВЗ
- ✓ В постаматы
- ✓ Почтой России
- ✓ Из ПВЗ до двери

Регионы доставки

- ✓ Москва и МО
- ✓ Санкт-Петербург и ЛО
- ✓ ЦФО
- ✓ СЗФО
- ✓ ПФО
- ✓ ЮФО
- ✓ СКФО
- ✓ УФО
- ✓ СФО
- ✓ ДФО

Места забора заказов

- ✗ Собственный склад
- ✓ Склады партнёров
- ✗ Сортировочный центр
- ✓ Сортировочный центр партнёров
- ✓ Непосредственно из магазина
- ✓ От производителя товара
- ✓ Из даркстора

Технологии

- ✓ API
- ✓ Личный кабинет для клиентов
- ✓ Мобильное приложение
- ✓ Контроль местоположения курьеров

Товарные категории

В настоящий момент есть клиенты в категориях:

- 🚗 автозапчасти и автоэлектроника
- 📺 крупная бытовая техника
- 🔧 мелкая бытовая техника
- 📀 диски с играми, кино, музыкой
- 🔧 инструменты
- ♂️ интим-товары
- 📁 канцтовары, товары для офиса
- 📖 книги
- 💄 косметика, парфюмерия
- 🏠 лекарства, товары для здоровья
- 🪑 мебель
- 🎵 музыкальные инструменты
- 👕 одежда и обувь, аксессуары
- 🍴 продукты питания
- 🎁 сувениры, подарки
- 📷 техника для дома и портативная электроника
- 🔑 товары для дачи
- 👶 товары для детей
- 🛏️ товары для дома
- 🐾 товары для животных
- 🔥 товары для курения
- 🏠 товары для ремонта и строительства
- 🚴 товары для спорта и туризма
- 🔧 товары для хобби и рукоделия
- 💎 украшения, часы
- 🛞 шины и диски

Дополнительные услуги

- ✓ Выбор временного интервала
- ✗ Выбор точного времени доставки
- ✓ Срочная доставка
- ✓ Доставка крупногабарита
- ✓ Доставка в выходные
- ✗ Примерка
- ✗ Упаковка
- ✓ Бесконтактная доставка
- ✓ Оплата при доставке
- ✓ Частичный возврат
- ✓ Подъем на этаж тяжелых грузов
- ✓ Возможность поменять адрес

Стоимость доставки по Москве (для посылки весом 5 кг)

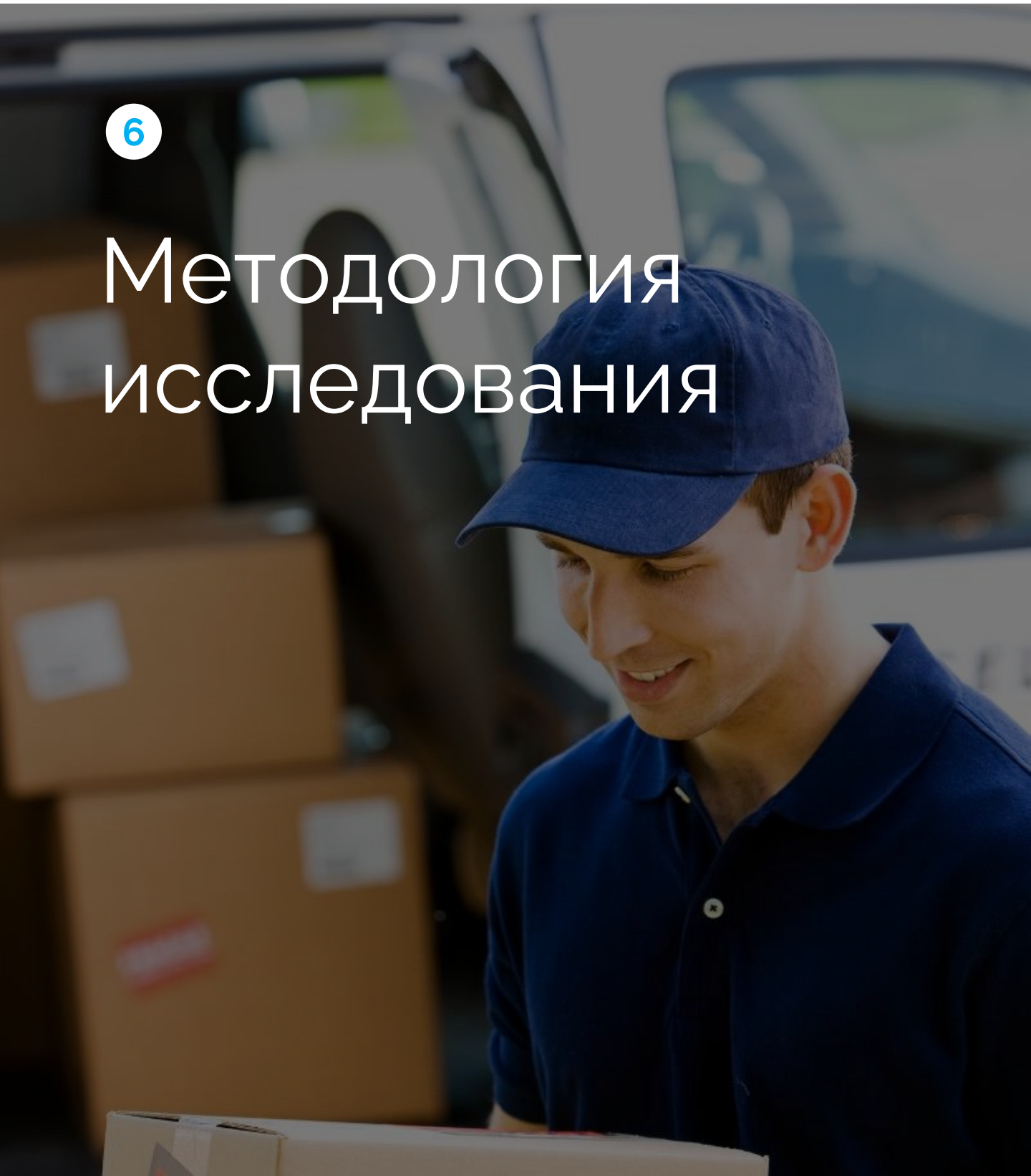
Для любого магазина	n/a
Для магазина с объемом до 10 заказов в сутки	n/a
Для магазина, у которого 10–100 заказов в сутки	n/a
Для магазина, у которого 100–1000 заказов в сутки	n/a
Для магазина, у которого больше 1000 заказов в сутки	n/a

Работа с маркетплейсами

Яндекс  Маркет 

6

Методология исследования





МЕТОДОЛОГИЯ

Исследование использует несколько основных источников данных.

- Данные от логистических компаний, онлайн-ритейлеров и Почты России, а также данные компании Data Insight по числу отправок на рынке электронной коммерции.

Эти данные мы используем для оценки объема рынка логистики. В оценке рынка учтены продажи материальных товаров российскими интернет-магазинами через сайты (включая их мобильные версии) и мобильные приложения, а также продажи магазинов на диване и MLM-компаний и 3PL-доставки на рынке С2С-продаж.

Данные не включают продажи готовой еды, импорт и экспорт, а также С2С-продажи с передачей товара непосредственно от продавца покупателю. Общий объем рынка и объемы Wildberries и Ozon рассчитаны по числу заказов, а не отправок (в некоторых случаях они не совпадают). Оценка объемов собственной доставки интернет-магазинов занижена на несколько процентов из-за особенностей совмещения данных по рынку eCommerce в количестве заказов и данных логистических компаний в количестве посылок или отправок. Данные представлены с учетом посылок, доставленных сторонними логистическими компаниями.

- Данные компании Pim Solutions.

Распределение потока онлайн-заказов по регионам России основано на данных компании Pim Solutions — это информация о посылках интернет-магазинов, которые доставляют разные логистические и транспортные компании (например, СДЭК, PickPoint, Алгоком, DPD в России) и Почта России (без учета собственных служб магазинов).

- Экспертные интервью с представителями служб доставки.

Эксперты помогли нам сформулировать основные тренды и проблемы последней мили, рассказали о её особенностях и поделились планами. Мы благодарим за помощь компании: 5Post, B2CPL, Boxberry, СДЭК, Dalli, Dostavka Guru, DPD в России, Grastin, Logsis, Ozon, Авито, ГК КОМИТАС, Л-Пост, Почта России, «Мастер Деливери», СберЛогистика, «Чекбокс», Яндекс Доставка.

- Тарифы на доставку.

Для сравнения тарифов на доставку мы использовали данные компаний ApiShip и MetaShip о тарифах их партнеров для своих клиентов трех разных уровней, и наиболее популярные открытые тарифы компаний, выложенные на их официальных сайтах. Стоимость услуг постоянно меняется, однако проведенный анализ даёт возможность сравнить разные компании между собой. В разделе использованы выборочно агрегированные данные из нескольких источников с учетом их расхождений в большую или меньшую стороны. Мы благодарим компании ApiShip и MetaShip за помощь и предоставление данных.

- Анкеты служб доставки.

Чтобы изучить работу логистических компаний, мы попросили их заполнить подробные анкеты. Они содержали вопросы об организации доставки, основных и дополнительных услугах, принципах ценообразования и другие. На основе анкеты мы сформировали 13 карточек курьерских служб.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ИССЛЕДОВАНИЯ MASTER DELIVERY

Master Delivery работает на рынке экспресс-доставки с начала 2021 г.



Master Delivery развивает три бизнес-модели:

- Цифровая франшиза для курьерских компаний, включающая набор инструментов для повышения эффективности бизнеса – управление сменами курьеров, мониторинг их эффективности, система найма и онбординга и т.д.;
- Программное обеспечение для собственных курьерских служб магазинов, включающее маршрутизатор заказов, дающий рост эффективности до 20%;
- Аутсорсинг гиперлокальной доставки, где компания обеспечивает весь цикл обработки заказа с помощью своих франчайзи.

За это время мы:

- развили цифровую доставочную платформу, включающую собственные картографические и алгоритмические решения для логистики;
- с помощью наших франчайзи построили федеральную доставочную сеть, охватывающую 138 городов. Наша франшизная сеть – один из лидеров рынка экспресс-доставки с долей ~5% по итогам 2021 г.;
- стали финансово самостоятельными, достигнув операционной прибыльности с началом 2022 г.;
- начали развивать зарубежный бизнес, став партнером крупнейшего агрегатора Европы Just Eat Takeaway.

Реклама. Рекламодатель ООО "МАСТЕР ДЕЛИВЕРИ", ИНН 7743345801, 125130, Москва г, Старопетровский проезд, дом 11, корпус 1, этаж 4, комната 28

ПАРТНЕРЫ ИССЛЕДОВАНИЯ VOXBERRY

С 2010 года работает на рынке доставки. Сейчас региональная сеть Vохberry насчитывает около 4200 отделений в 637 городах, 1100 населенных пунктов с курьерской доставкой.



В 2020 году Vохberry запустила доставку в страны СНГ: Казахстан, Беларусь, Киргизию, а позднее в Армению и Таджикистан.

Компания обеспечивает интернет-магазинам быстрое подключение и оперативный перевод денег за выданные заказы, разрабатывает готовые it-решения для интеграции. Vохberry занимается предпочтительной обработкой: оформлением документов и упаковкой грузов, отслеживанием наложенного платежа и возвратов, при необходимости розыском и переадресацией отправлений. Обработка грузов на терминале для отправки почтой занимает не более 24 часов.

Vохberry доставляет товары из 12300 интернет-магазинов и посылки физических лиц. Компания является партнером по доставке социальной сети «ВКонтакте», Avito, «Юлы», «Ярмарки Мастеров» и других площадок-классифайдов.

Реклама. Рекламодатель ООО "Боксберри Софт", ИНН 6685157931, 620100, Свердловская обл, г. Екатеринбург, Сибирский тракт, дом 12, строение 1, офис 501

DALLI

Dalli — служба доставки для интернет-магазинов и омниритейла. Доставляем в режимах Same Day, Next Day, осуществляем гиперлокальную доставку Ship From Store.



Компания осуществляет доставку:

- по Москве и Московской области;
- По Санкт-Петербургу и Ленинградской области;
- Из Москвы в Санкт-Петербург;
- Из Москвы и Санкт-Петербурга в города ЦФО (Тула, Ярославль, Калуга, Орел, Тверь, Воронеж).

Dalli существует на рынке с 2013 года. Безукоризненное качество и безупречный сервис — основа философии службы доставки Dalli. На текущий момент компания уже завоевала доверие покупателей и партнёров, в клиентском портфеле компании присутствуют такие известные бренды, как ЦУМ, "Детский Мир", МТС, "Золотое Яблоко", SOKOLOV, ECCO, De'Longhi, PANDORA и многие другие.

Реклама. Рекламодатель ООО "ДАЛЛИ-СЕРВИС", ИНН 7736662574, 119361, Москва г, Озёрная ул, дом 42, помещение II, комната 16

LOGSIS

Logsis работает на рынке логистических услуг с 2015г. и специализируется на курьерской доставке для интернет-магазинов. Мы поддерживаем качество оказываемых услуг на уровне самых высоких отраслевых стандартов и фиксируем наши обязательства в SLA.



Основной фокус компании – быстрая интервальная доставка по Москве, Московской области, Санкт-Петербургу и Ленинградской области в любую точку в административных границах субъектов.

Каждый клиент может рассчитывать на индивидуальную программу лояльности, так как мы можем адаптировать наши стандартные условия сотрудничества под уникальные бизнес-модели. Именно поэтому свыше 900 российских компаний доверяют нам представлять свой интернет-магазин перед покупателями. Среди наших клиентов СберMegaMarket, Детский мир, Leroy Merlin, Спортмастер, Золотое яблоко.



В 2022 году Logsis запустил новые востребованные услуги: клиентский возврат и обмен (в том числе для крупногабаритных товаров) и доставку хрупких заказов. Многие клиенты уже протестировали работу этих услуг, оценили качество сервиса и активно пользуются новыми возможностями.

Реклама. Рекламодатель ООО "ЛОГСИС ГРУПП", ИНН 9725007793, 117105, Москва г, пр-д Нагорный, дом 3, строение 4, этаж 2, офис 201

PICKPONT



PickPoint предлагает полный цикл доставки от первой до последней мили через федеральную сеть самовывоза из 12 000 постаматов и пунктов выдачи заказов.

Продавец может сдать отправления в любом областном центре страны двумя способами: вызвать курьера PickPoint либо самостоятельно отправить в точке самовывоза или через сортировочный центр.

Ваш покупатель получит свой заказ в постамате или ПВЗ рядом с домом. Сеть PickPoint представлена в 673 населенных пунктах, и доступна для 85% экономически активного населения страны. База уникальных пользователей PickPoint составляет более 17,490 млн человек.

Один контракт – одна точка входа:

Подключить PickPoint можно любым удобным способом: через CMS, API, ЛК, достаточно подписать договор-оферту на сайте.

Экосистема PickPoint включает в себя постаматы PickPoint, «Халва» и 5Post. Через систему PickPoint доступны пункты выдачи заказов «Ростелеком», VohBerry, Pick-UP.ru, салоны «Мегафон», «Ситилинк», «Мультифото» и другие.

Бесконтрактная логистика:

Нужно протестировать доставку? Сдавайте отправление через точку самовывоза по услуге PickPoint Vox. [Подробнее об услуге.](#)

Реклама. Рекламодатель ООО "СЕТЬ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ ПУНКТОВ ВЫДАЧИ", ИНН 7723763977, 109316, Москва г, Волгоградский пр-кт, дом № 42, корпус 23

ROWI

ROWI — финтех-платформа для МСБ с широкой линейкой собственных цифровых финансовых продуктов: факторинг, банковские гарантии, кредитование исполнения госконтрактов, а также финансирование бизнеса на маркетплейсах Sellplus



Мультипродуктовая платформа ROWI запущена в 2019 г. совместно с QIWI, помогает МСБ решать задачи быстрого масштабирования бизнеса и в настоящее время создает удобные финансовые продукты для поставщиков товаров и услуг различных отраслей по всей России, благодаря собственной IT-разработке и технологическому ядру компании ROWI.tech.

Команда ROWI работает на рынке факторинга более 10 лет. Компания является активным участником программ поддержки и развития МСБ, занимает лидирующие позиции по количеству новых клиентов в факторинге и входит в Ассоциацию факторинговых компаний России (АФК).

Миссия компании: открывать новые возможности для малого и среднего бизнеса — быстро и с наилучшим сервисом.

Реклама. Рекламодатель ООО "РОВИ ФАКТОРИНГ ПЛЮС", ИНН 5010053018, 109028, Г.Москва, вн.тер. г. Муниципальный Округ Таганский, наб Серебряническая, дом 29, этаж/помещ./ком. 4/III/51

TINKOFF ID

Tinkoff ID — сервис для быстрой и максимальной безопасной авторизации и единого входа в любых сервисах рунета, который был анонсирован Тинькофф в июле этого года.



С помощью Tinkoff ID пользователи смогут безопасно, быстро и бесшовно авторизовываться без ввода логина и пароля в разных сервисах в рунете и получать любые платные и бесплатные услуги — от покупок до устройства на работу без лишних документов.

Tinkoff ID на сегодня — сервис самой безопасной авторизации в рунете, построенный на основе технологий платформы «Тинькофф Защита». Он позволит эффективнее защищать пользовательские данные и снизить на 30% количество фрода, связанного с социальной инженерией.

Реклама. Рекламодатель АО «ТИНЬКОФФ БАНК», ИНН 7710140679, 127287, Москва г., Хуторская 2-Я ул., дом 38А, строение 26

Л-ПОСТ

Служба доставки Л-Пост создана в 2020 году в рамках книготоргового и издательского холдинга «Лабиринт». У компании более 1300 пунктов выдачи заказов по всей России, собственный автопарк, отлаженные логистические процессы и только свои сотрудники на всех этапах продвижения.



Л-Пост обеспечивает доставку более 60000 отправок ежедневно для интернет-магазинов различной специализации. Через Л-Пост отправляют одежду, автозапчасти, технику, а также хрупкие и крупногабаритные грузы.



Максимальный размер отправления составляет 120×80×50 см, а вес до 30 кг. Для доставки больших грузов Л-Пост предоставляет индивидуальные условия.

Служба доставки предлагает API-интеграцию для партнеров и различные плагины CMS и CRM. Широкая география доставки Л-Пост и автоматизированные логистические процессы позволяют интернет-магазинам обеспечивать быструю и качественную транспортировку заказов для своих клиентов.

Реклама. Рекламодатель ООО «Лабиринт-Пост», ИНН 5040167090, 140143, Московская область, Раменский район, г. Раменское, дп. Родники, ул. Чехова, дом 2/2, этаж 1, комната 122



АНАЛИТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО DATA INSIGHT

Основанная в 2010 году, компания специализируется на исследованиях интернета и в интернете.

Наша ключевая компетенция — анализ неоднородной информации, поиск источников, сопоставление различных данных, порой несовместимых. Все данные, которые мы выпускаем на рынок, проверяются различными методиками таким образом, чтобы получить непротиворечивые результаты.

Ключевые направления исследований:



Электронная коммерция, включая материальные товары, образовательные услуги, поведение потребителей в интернете и в мобильном интернете.



Сервисы и услуги для электронной коммерции, инфраструктура и экосистема интернет-торговли.



Интернет-реклама, сервисы для интернет-рекламы, технологии интерактивной рекламы, поведение аудитории интернета.

Услуги, которые мы оказываем:



Исследования для интернет-компаний, инвестиционных компаний, сервисов и других компаний по запросу

Примеры исследований уточните у нас напрямую или приходите с задачей, а мы подумаем, как ее решить



Презентационные исследования

Исследования/контент-продукты для информационной поддержки компании и запускановых продуктов



Консультации интернет-проектов

Консультируем на разных стадиях по вопросам стратегии развития, маркетинга, технологиям



Мониторинг новостей

Следим за новостями электронной коммерции, интернет-рекламы, технологических стартапов



+7 (495) 540-59-06

a@datainsight.ru

www.datainsight.ru

[Telegram](#)

[Дзен](#)

[YouTube](#)

[Дополнительные контакты](#)

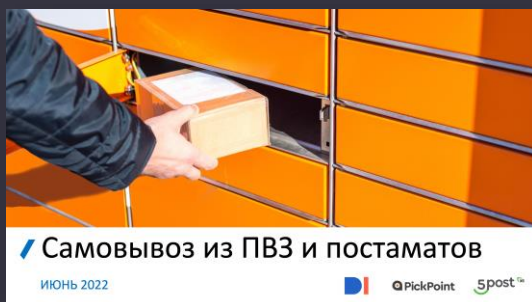
Партнеры Data Insight



ИССЛЕДОВАНИЯ DATA INSIGHT ПО ЛОГИСТИКЕ



Логистика для интернет-торговли,
2021



Самовывоз из ПВЗ и постаматов,
2022

