

10 минут назад

Voxberry увеличила сеть на 2000 точек благодаря партнерству с PickPoint

Коллаборации крупных игроков станут одним из самых заметных трендов на рынке логистики для e-commerce в ближайшие несколько лет. Служба доставки Voxberry расширила сеть самовывоза на 2000 точек выдачи за счет подключения партнерских постаматов PickPoint в 30 городах России. Ранее компания предлагала интернет-магазинам порядка 4100 пунктов самовывоза в России, с постаматами количество точек Voxberry увеличилось до 6100. За счет этого удалось увеличить зону покрытия в крупных городах и расширить географию присутствия: теперь доставка осуществляется в населенные пункты, где не было отделений компании. «Сейчас мы готовы рассматривать предложения и от других постаматных сетей для расширения бизнеса. Ключевые критерии выбора партнеров — это отсутствие пересечений с действующими точками, скорость доставки заказов, соблюдение SLA и, конечно, положительный экономический эффект от предполагаемого сотрудничества для обеих сторон», — рассказывает Александр Митурич, директор региональной сети Voxberry. Включение в сеть постаматов повлекло за собой большой блок IT-доработок, связанных как с интеграцией IT-систем, так и с управлением потоком заказов. Работа с постаматами имеет ряд нюансов: существуют ограничения по весогабаритным характеристикам заказов, связанные с размером ячеек, а часть услуг не может быть оказана из-за особенностей технологии (например, нельзя осуществить частичную выдачу заказа). Специалисты IT-подразделения Voxberry автоматизировали информационный обмен между системами двух компаний, что избавило сотрудников интернет-магазинов от необходимости ручной обработки данных по заказам и последующего распределения их по подходящим точкам выдачи. Покупатель уже при заказе на сайте магазина выбирает точку, куда доставят товар — постамат или ПВЗ. «Подобные партнерства — один из ярких трендов рынка e-commerce в этом году», — отмечает Александр Митурич. — Отрасль развивается так стремительно, что даже крупные компании не успевают наращивать мощности. При этом поглощение мелких игроков не дает лидерам нужного эффекта: покупка предполагает достаточно продолжительный период встраивания новой компании в общие процессы, адаптацию персонала к новой корпоративной культуре и технологиям. Коллаборации — путь куда более быстрый и простой, поэтому в ближайшие несколько лет взаимовыгодное партнерство будет развивать логистику для интернет-торговли».

Ссылка на статью: [Voxberry увеличила сеть на 2000 точек благодаря партнерству с PickPoint](#)