

ПОКУПАТЕЛИ ВЫБИРАЮТ ПОСТАМАТЫ

Согласно многочисленным исследованиям рынка электронной торговли, среди покупателей все более популярной становится доставка в терминалы самообслуживания – постаматы (или почтоматы). Учитывая это, ряд известных компаний, в том числе и Почта России, заявили о планах по строительству собственных сетей.

Однако пионером рынка постаматов в России является компания PickPoint, которая установила первый в стране терминал десять лет назад, в 2010 г. А в прошлом году компания стала победителем конкурса “Марка № 1” среди сервисов доставки онлайн-заказов, отличительной особенностью которого является то, что лучших определяют именно российские покупатели.

Мы попросили генерального директора PickPoint Надежду Романову рассказать о том, как изменился рынок постаматов за последние годы, и о ближайших планах компании.



ПС: Надежда Анатольевна, наш первый опыт общения с Вами датируется 2012 г. Тогда PickPoint располагала 95 постаматами в 11 городах Российской Федерации. Каковы сегодня сеть компании и ее география?

Н.Р.: Сегодня мы устанавливаем десятки новых постаматов за неделю и, называя цифры, обязательно уточняем временный период этих данных — они быстро меняются. По состоянию на январь 2020 г. в сети PickPoint работает более 6,3 тыс. постаматов и предустановочную подготовку прошли новые 500 терминалов. Сегодня сеть PickPoint работает в 626 городах и населенных пунктах страны, причем за 2019 г. мы подключили 86 новых населенных пунктов.

ПС: Уже в 2012 г. PickPoint считалась весьма прогрессивной компанией. Она предлагала интернет-магазинам несколько вариантов доставки в постаматы, предостав-

ляла возможность возврата товара и сжатые сроки перечисления денежных средств. Насколько Вы “продвинулись” за эти 8 лет? Какие сервисы предоставляет компания интернет-магазинам и покупателям сегодня?

Н.Р.: В ноябре 2020 г. первому постамату PickPoint, он же первый постамат в России, исполнится 10 лет. Рынок электронной коммерции и рынок доставки онлайн-заказов за это время изменились полностью, и не один раз. Сейчас мы находимся на том витке развития, когда сервисы должны быть повсеместно доступными, логичными и простыми.

Необходимый набор сервисов для получателей изначально был представлен в постаматах: это выдача заказов, оплата и возврат не подошедших товаров.

Три года назад мы перезапустили сервис возвратов, сделали его быстрым и легким для покупателей. В прошлом году мы провели пилотный запуск сервиса ВС2С, который позво-

ляет физическим лицам отправлять товары друг другу через постаматы, и при этом соблюдать законодательные требования по верификации личности пользователя.

Для компаний-партнеров у нас представлена линейка новых продуктов. Это и “Франшиза без вложений”, которая позволяет забирать и устанавливать постамат без оплаты его стоимости, при этом зарабатывая на выдаче каждого товара. Также у нас есть коробочный продукт PickPoint Prime для малых и средних онлайн-продавцов, он дает возможность получить опции доставки PickPoint на максимально выгодных условиях — “как меркетплейсам”.

Для непрофильных компаний, например, химчисток и прачечных, мастерских по ремонту обуви или страховых организаций мы создали продукты приема и доставки отправлений по моделям B2B и C2B.

В целом постаматы интересны быстрой способностью внедрять новые модели и услуги под запросы физических лиц и бизнеса, и сейчас даже мы