ЧЕК-ЛИСТ · 2026

−30%

Как бизнесу снизить расходы на доставку до 30%

15 конкретных шагов для интернет-магазинов, селлеров маркетплейсов и компаний, которые отправляют посылки через СДЭК

≈−35%
посылка 2 кг Москва → СПб
по договору vs розница

≈19 000 ₽
экономия в месяц
при 100 отправках

0 ₽
подключение договора
и абонентская плата

Как пользоваться: пройдите по пунктам и отметьте ✓ то, что уже сделано. Каждый неотмеченный пункт — деньги, которые можно перестать терять.

cdek.blog
cdek.blog — официальный партнёр СДЭК

15 шагов к дешёвой доставке

Начните с первых трёх — они дают основную экономию. Остальные снижают скрытые расходы: возвраты, время сотрудников, ошибки.

1 Отправляйте по договору, а не как частное лицо

- [ ]

Цена по договору ниже розничной и снижается с объёмом. Пример из открытых расчётов партнёров: посылка 2 кг Москва → Санкт-Петербург — частному лицу ≈550 ₽, по договору ≈358 ₽ (≈−35%). При 100 отправках в месяц это ≈19 000 ₽ экономии. Подключение бесплатное, абонентской платы нет — платите только за отправления.

✓ Что сделать: посчитайте, сколько отправок в месяц вы делаете «как физлицо», и переведите их на договор. Подключение онлайн по ИНН.

2 Не переплачивайте за скорость

- [ ]

«Посылка» — экспресс-доставка товаров интернет-магазинов от 1 дня. «Экономичная посылка» — наземная, до 50 кг, от 4 дней по России. Экспресс и Супер-экспресс нужны, когда важен срок или час доставки.

✓ Что сделать: разделите заказы на срочные и несрочные; для несрочных по России сравните «Посылку» и «Экономичную посылку».

3 Сравните «до пункта» и «до двери»

- [ ]

Цена зависит от режима: от пункта до пункта, от двери до двери, до постамата. Получение в ПВЗ или постамате — нормальная опция для покупателя, а для вас — способ не платить за курьерскую доставку там, где она не нужна.

✓ Что сделать: посчитайте ваш типичный маршрут в разных режимах и дайте покупателю выбор: пункт выдачи, постамат или курьер.

4 Уменьшите коробку — снизите объёмный вес

- [ ]

Службы доставки считают стоимость с учётом габаритов: большая полупустая коробка может стоить как тяжёлая посылка. Лишние сантиметры — лишние рубли на каждом отправлении.

✓ Что сделать: подберите 2–3 стандартных размера коробок под ваш ассортимент и сравните цену маленькой и средней коробки в калькуляторе.

5 Указывайте объявленную стоимость осознанно

- [ ]

Объявленная стоимость — это страхование: если с отправлением что-то случится, компенсируют его стоимость (для интернет-магазинов — до 500 000 ₽). Завышение не нужно, занижение лишает защиты.

✓ Что сделать: указывайте реальную стоимость товара и уточните у менеджера, как считается этот сбор по вашему договору.

6 Наложенный платёж — по договору

Покупатель платит при получении, деньги переводятся на счёт продавца. Комиссия за перевод наложенного платежа по договору для ИП и ООО — 3% (для самозанятых — 5%). CDEK Pay — приём всех видов платежей без открытия счёта и РКО.

✓ Что сделать: если вы самозанятый с большим оборотом наложки — сравните 3% и 5% на ваших суммах.

7 Снизьте возвраты и невыкупы

Каждый невыкуп — это две оплаченные доставки без выручки. Примерка позволяет клиенту проверить товар до оплаты — меньше возвратов, выше конверсия. Бесплатное хранение в пункте — до 7 дней включительно: у покупателя есть время забрать заказ.

✓ Что сделать: включите примерку для одежды и обуви, настройте уведомления покупателю о доставке.

8 Упростите возвраты

Клиентский возврат: покупатель сам оформляет возврат, продавцу не нужно создавать обратный заказ. Меньше ручной работы менеджера — меньше скрытых расходов.

✓ Что сделать: подключите клиентский возврат и опишите его на странице «Доставка и возврат».

9 Маркетплейсы: FBO и FBS через СДЭК

СДЭК доставляет до складов маркетплейсов по схемам FBO (FBW, FBY) и FBS, разгружает на складе, путь груза виден в личном кабинете. Для FBS с Wildberries накладная СДЭК создаётся автоматически при создании поставки. Возвраты и невостребованное со складов маркетплейсов СДЭК тоже вывозит.

✓ Что сделать: сравните стоимость своей логистики до склада МП с доставкой СДЭК по договору.

10 Консолидируйте отправки в партии

Магистральный экспресс — фиксированная цена до 30 кг плюс доплата за кг, для крупногабарита и партий (4–5 дней). Груз на складе СДЭК хранится бесплатно 3 календарных дня; есть доупаковка и обрешётка, партии любого размера.

✓ Что сделать: вместо множества мелких отправок на один склад или в один город собирайте партию.

11 Курьер забирает с вашего адреса

☐ Вызов курьера на следующий день, забор груза с адреса — не нужно возить посылки в пункт. Время сотрудника и поездки — тоже расходы на доставку, просто их не видно в накладной.

✓ Что сделать: посчитайте, сколько часов в неделю уходит на поездки в ПВЗ, и сравните с забором курьером.

12 Интеграция вместо ручного ввода

☐ Интеграция по API бесплатная, есть готовые модули для CMS и CRM (часть бесплатные) и интеграция на заказ. Заказы уходят в СДЭК без ручного копирования адресов — меньше ошибок и повторных доставок. Для API-ключа сначала нужен договор.

✓ Что сделать: проверьте, есть ли модуль для вашей CMS/CRM, — подключим при оформлении договора.

13 Расходы — в затраты, а не «из кармана»

☐ По договору — полный пакет закрывающих документов, работа по ЭДО, оплата с расчётного счёта. Расходы на доставку законно уходят в затраты; закрывающие документы можно разделить по центрам затрат.

✓ Что сделать: перестаньте оплачивать отправки картой физлица — переведите их на счёт компании.

14 Продавайте в ЕАЭС по внутренним тарифам

☐ Россия, Беларусь, Казахстан, Армения, Киргизия — по внутренним тарифам. Доставка до двери в 45 000 населённых пунктов, 5 300 пунктов выдачи в 40+ странах.

✓ Что сделать: если у вас есть заказы из соседних стран, посчитайте их по договору — это новый рынок без «международных» цен.

15 Пересматривайте условия с ростом объёма

☐ Стоимость для юрлиц и ИП рассчитывается индивидуально и зависит от объёма; с ростом объёма условия улучшаются. Личный кабинет показывает аналитику отправлений — видно, какие направления «съедают» бюджет.

✓ Что сделать: раз в квартал выгружайте аналитику из ЛК и просите пересчёт условий под новый объём.

Главное: шаги 1–3 (договор, тариф, режим доставки) дают основную экономию за один день. Шаги 4–15 — это дисциплина: каждый закрывает отдельную «утечку» денег — габариты, невыкупы, возвраты, поездки в ПВЗ, ручной ввод, налоги. Отметьте, что уже сделано, и вернитесь к чек-листу через квартал.

Посчитайте свою экономию

Простая формула, которую стоит проверить на своих цифрах:

(цена в рознице − цена по договору) × отправок в месяц = экономия в месяц

Пример (ориентиры партнёров)	Частное лицо	По договору	Разница
Посылка 2 кг, Москва → Санкт-Петербург	≈550 ₽	≈358 ₽	≈−35%
Посылка 3 кг, Тюмень → Москва	≈1 490 ₽	≈755 ₽	≈−49%
100 отправок 2 кг Москва → СПб в месяц	≈55 000 ₽	≈35 800 ₽	≈19 000 ₽

Скидка по договору обычно до 30–40% от розничного тарифа, при больших объёмах — выше; точная цена зависит от объёма и направлений и рассчитывается индивидуально.

Посчитаем вашу цену по договору — бесплатно

cdek.blog — официальный партнёр СДЭК. Подберём тариф под ваш объём и направления, посчитаем стоимость, оформим договор за 1–2 дня, подключим личный кабинет и интеграцию.

→ Калькулятор с ценами по договору: cdek.blog/kalkulyator/

→ Оставить заявку: cdek.blog/zayavka/

Быстрый старт — 3 действия на этой неделе

- ☐ Посчитать, сколько отправок в месяц вы делаете «как частное лицо».
- ☐ Сравнить свой типичный маршрут в рознице и по договору в калькуляторе.
- ☐ Подобрать 2–3 размера коробок под ассортимент.

cdek.blog — официальный партнёр СДЭК.