



Verkkokaupan Logistiikan Ulkoistajan Opas 2025

1. Logistiikka: verkkokauppasi sydän

Verkkokauppa on muuttanut tapaamme ostaa ja myydä Suomessa. Vuonna 2025 suomalaiset kuluttajat käyttävät arviolta 15-16 miljardia euroa verkko-ostoksiin ja kasvun oletetaan vain kiihtyvän tulevina vuosina.

Menestyäkseen verkkokauppiiaan on kuitenkin hallittava logistiikka – prosessi, joka kattaa varastoinnin, tilausten käsittelyn, lähetykset ja palautukset. Logistiikka voi joko vauhdittaa liiketoimintaasi tai hidastaa sitä merkittävästi.

Tämä opas on suunnattu **suomalaisille pienille ja keskisuurille verkkokauppiaille**, jotka haluavat ymmärtää logistiikan perusteet, ratkaista yleiset haasteet ja optimoida toimintansa.

Tavoitteenamme on tarjota 95 %:sti käytännöllistä tietoa ja neuvoja, jotka auttavat sinua kehittämään verkkokauppaasi – riippumatta siitä, kenen kanssa teet yhteistyötä. Loput 5 %:ssa esittelemme hienovaraisesti Snapboxin palveluita, jotka tukevat näitä ratkaisuja luontevasti.

2. Verkkokaupan logistiikan ABC

Logistiikka on verkkokaupan selkäranka. Se koostuu useista vaiheista, jotka vaikuttavat suoraan asiakaskokemukseen, kustannuksiin ja yrityksesi maineeseen.

Logistiikan peruspilarit ovat:

- **Varastointi:** Tuotteiden säilytys ja hallinta ennen myyntiä.
- **Tilausten käsittely:** Keräily, pakkaaminen ja valmistelu lähetystä varten.
- **Kuljetus ja toimitus:** Pakettien siirtäminen asiakkaille.
- **Palautukset:** Palautettujen tuotteiden vastaanotto ja käsittely.

Jokainen vaihe vaatii tarkkaa suunnittelua ja toteutusta, jotta prosessi pysyy sujuvana ja kustannustehokkaana. Suomessa logistiikkaan liittyy myös erityispiirteitä, kuten pitkät etäisyydet harvaan asutuilla alueilla ja kuluttajien korkeat odotukset nopeille toimituksille.

Miksi logistiikka on tärkeää?

- **Asiakastyytyväisyys:** 80 % suomalaisista kuluttajista odottaa toimituksen saapuvan 1–3 päivässä.
- **Kustannukset:** Logistiikka voi muodostaa jopa 20–30 % verkkokaupan kokonaiskustannuksista.
- **Kilpailuetu:** Nopea ja luotettava toimitus erottaa sinut kilpailijoista.



3. Yleiset haasteet verkkokaupan logistiikassa

Sekä hyväksi havaitut ratkaisut



3.1 Varastonhallinta

Haaste: Liian suuri varasto sitoo pääomaa ja lisää varastointikustannuksia, kun taas liian pieni varasto johtaa myynnin menetyksiin ja tyytymättömiin asiakkaisiin.

Ratkaisut

Kysyntäennusteet

Analysoi historiallista myyntidataa ja markkinatrendejä ennustaaksesi tulevaa kysyntää. Esimerkiksi suomalaiset verkkokaupat voivat hyödyntää joulusesongin (marraskuu–joulukuu) ja Black Fridayn myyntipiikkejä.

Turvavarastot

Pidä pieni määrä varastossa yllättävien kysyntäpiikkien varalta. Laske turvavarasto esimerkiksi kaavalla:

Turvavarasto = (Maksimimyynti päivässä × Maksimitoimitusaika) - (Keskimääräinen myynti päivässä × Keskimääräinen toimitusaika)

Uudelleentilauspiste

Laske tuotteidesi uudelleentilauspiste (Re-order Point) esimerkiksi seuraavalla kaavalla ja välttät eioo -tilanteet:

Uudelleentilauspiste (ROP) = Keskimääräinen päivittäinen myynti × Toimitusaika + Turvavarasto

Automatisoi ennusteet ja tilaukset

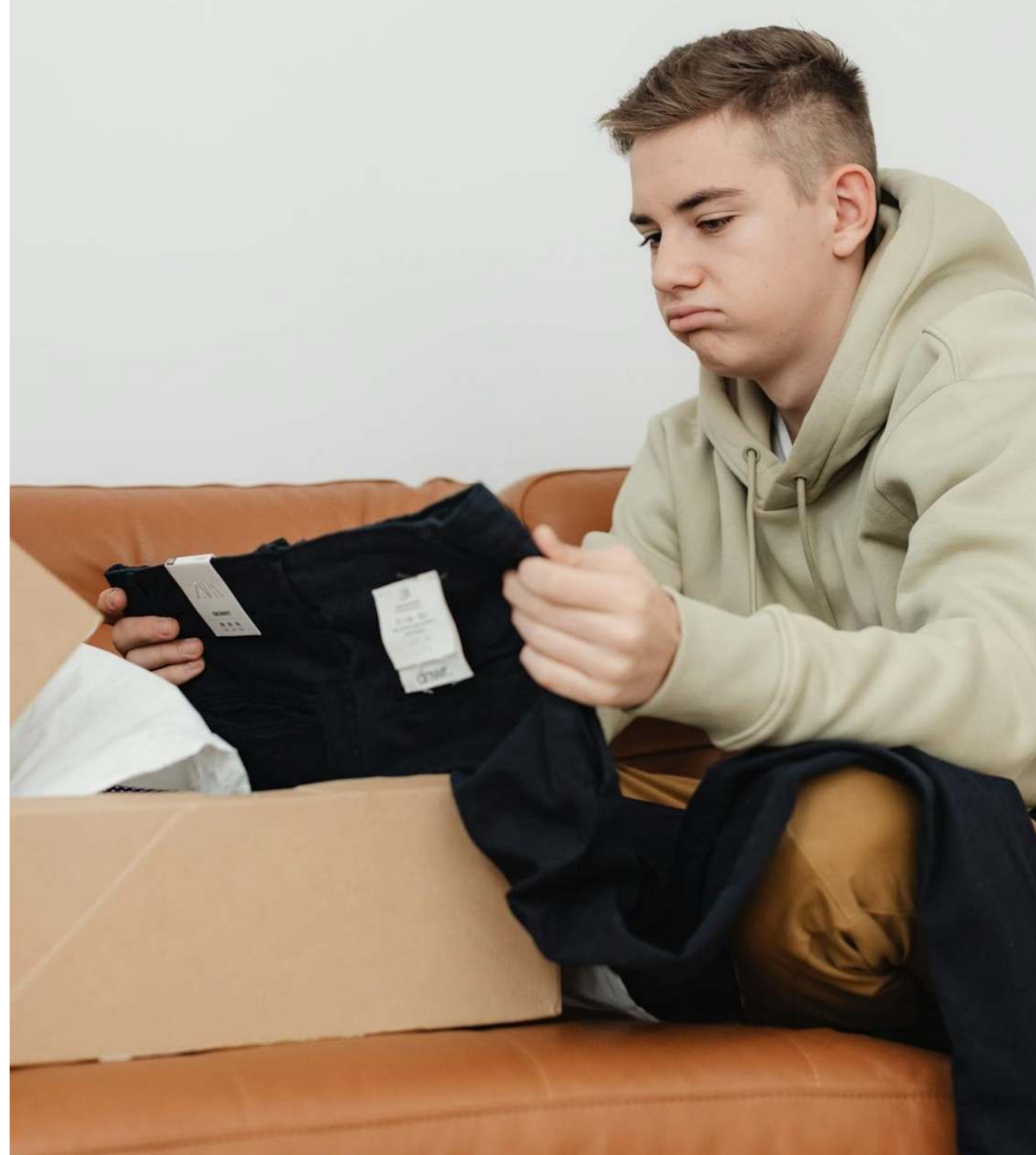
Mitä suurempi tuotevalikoima, sitä enemmän aikaa varaston analysointi vie. Suoraan Snapboxin järjestelmään integroituvia varastonhallinnan -ja ennustamisen työkaluja ovat esimerkiksi:

Inventory Planner, Madden Analytics, Inventoro sekä Eazystock

Snapboxin Success Manager auttaa sinua tarvittaessa optimoimaan varastoasi sekä valitsemaan sopivat työkalut verkkokauppasi tarpeiden mukaan.

3.2 Tilausten käsittely

Haaste: Virheet keräilyssä tai pakkaamisessa aiheuttavat lisäkustannuksia ja heikentävät asiakaskokemusta. Manuaalinen työ voi myös hidastaa prosessia.



Ratkaisut

Automaatiot

Pienillekin kaupoille on saatavilla edullisia skannereita ja ohjelmistoja, jotka vähentävät virheitä.

Esimerkiksi suomalainen Packrooster on kehittänyt tehokkaat keräilyprosessit Shopify-verkkokaupoille.

Varaston optimointi

Järjestä varasto niin, että suosituimmat tuotteet ovat lähellä pakkausaluetta. Käytä **ABC-analyysiä**: A-tuotteet (20 % tuotteista, 80 % myynnistä) ovat helpoimmin saatavilla.

Prosessien standardointi

Laadi selkeät ohjeet ja tarkistuslistat keräilyyn ja pakkaamiseen – esimerkiksi "tarkista jokainen tuote kahdesti ennen pakkaamista".

Pidä huolta, että pakkaajat noudattavat yksinkertaisiltakin kuulostavia prosesseja täsmällisesti.

Koulutus

Varmista, että henkilökunta tuntee prosessit ja työkalut.

Parhaatkin prosessit ovat turhia, jos henkilöstö ei osaa seurata niitä.

Prosessikeskeisessä logistiikassa yksinkertaiselta vaikuttavat asiat usein tekevät suurimman eron onnistuneen ja onnistuneen verkkokaupan välillä.

Snapboxilla on tehokkaat ja automatisoidut prosessit, jotka takaavat 99,98% virheettömät toimitukset sekä nopeasti skaalautuvan toiminnan.

3.3 Lähetys ja toimitus



Haaste: Kuljetuskustannukset voivat nousta korkeiksi, ja pitkät toimitusajat karkottavat asiakkaita – erityisesti kansainvälisissä tilauksissa.

Ratkaisut

Kuljetusyhtiöiden kilpailutus

Suomessa toimivat Posti, Matkahuolto ja DB Schenker tarjoavat erilaisia palveluita. Neuvottele volyymialennuksista, jos lähetät yli 50 pakettia kuukaudessa. Huomioi piilokulut, kuten polttoainelisät, jotka voivat nostaa todelliset kuljetushinnat ennakoimattoman korkeiksi.

Pakkausten optimointi

Käytä sopivan kokoisia paketteja – liian suuret paketit nostavat kustannuksia, varsinkin kansainvälisissä toimituksissa, jossa toimitushinnat ilmoitetaan usein painon mukaan, mutta lasketaan tilavuuspainon mukaan.

Tilavuuspaino (kg) = (Pituus (cm) × Leveys (cm) × Korkeus (cm)) ÷ Tilavuuskerroin

Toimitusvaihtoehdot

Tarjoa asiakkaille valinnanvaraa: nopea (1–2 päivää), edullinen (3–5 päivää) ja ilmainen (yli tietyn ostosumman).

Mitä useampia erilaisia toimitusvaihtoehtoja pystyt tarjoamaan kustannustehokkaasti, sitä useamman asiakkaan tarpeita pystyt palvelemaan ja nostamaan verkkokauppaasi konversiota.

Kansainväliset lähetykset

Neuvottele tärkeimpien kuljetusyhtiöiden kanssa vähintään yksi kansainvälisen kuljetuksen muoto, jolla pystyt aloittamaan toimitukset.

Yksi kansainvälistymisen strategia on tarjota edullinen toimitus tappiolla, jotta liikevaihto kasvaa ja pystyt neuvottelemaan paremman hinnat tilaisuudessa.

Snapbox tarjoaa kaikki suurimmat suomalaiset kuljetusyhtiöt sekä EU-lähetykset markkinoiden parhaimpaan hintaan. Saat kaikki kuljetusyhtiöt yhdellä sopimuksella!

3.4 Palautukset ja asiakaspalvelu

Haaste: Palautusten käsittely vie aikaa ja resursseja sekä ärsyttää asiakkaita.



Ratkaisut

Selkeä prosessi

Tarjoa asiakkaille helppo tapa ilmoittaa palautuksista (esim. verkkolomake) ja valmiiksi maksettu palautusetiketti.

Automaatio

Käytä ohjelmistoja, jotka rekisteröivät palautukset ja päivittävät varastosaldot automaattisesti.

Asiakaspalaute

Kysy palautuksen syy ja käytä tietoa parantamaan valikoimaa tai palvelua.

Nopeus

Käsittele palautukset 48 tunnin sisällä vastaanotosta.

Palautustyökalut, kuten Yayloh ja Renow, integroituu suoraan Sanpboxin järjestelmään säästäten verkkokauppiaan aikaa ja asiakkaan hermoja. Palautusprosessi on riski menettää asiakas ja mahdollisuus luoda uskollinen asiakas.

3.5 Integraatiot – Yhteys verkkokaupan ja logistiikan välillä

Haaste: Eri järjestelmät (esim. verkkokauppa-alusta ja varastohallinta) eivät keskustele keskenään, aiheuttaen manuaalista työtä ja virheitä.

Ratkaisut

Valmiit integraatiot

Valitse logistiikkakumppani, joka tukee suosittuja alustoja, kuten Shopify, WooCommerce tai MyCashflow. API-rajapinnat siirtävät tiedot reaaliajassa.

Middleware

Jos käytät useita järjestelmiä, harkitse välimiesohjelmistoa (esim. Zapier), joka yhdistää ne.

Reaaliaikaisuus

Varmista, että varastosaldot ja tilaustiedot päivittyvät automaattisesti molempiin suuntiin.

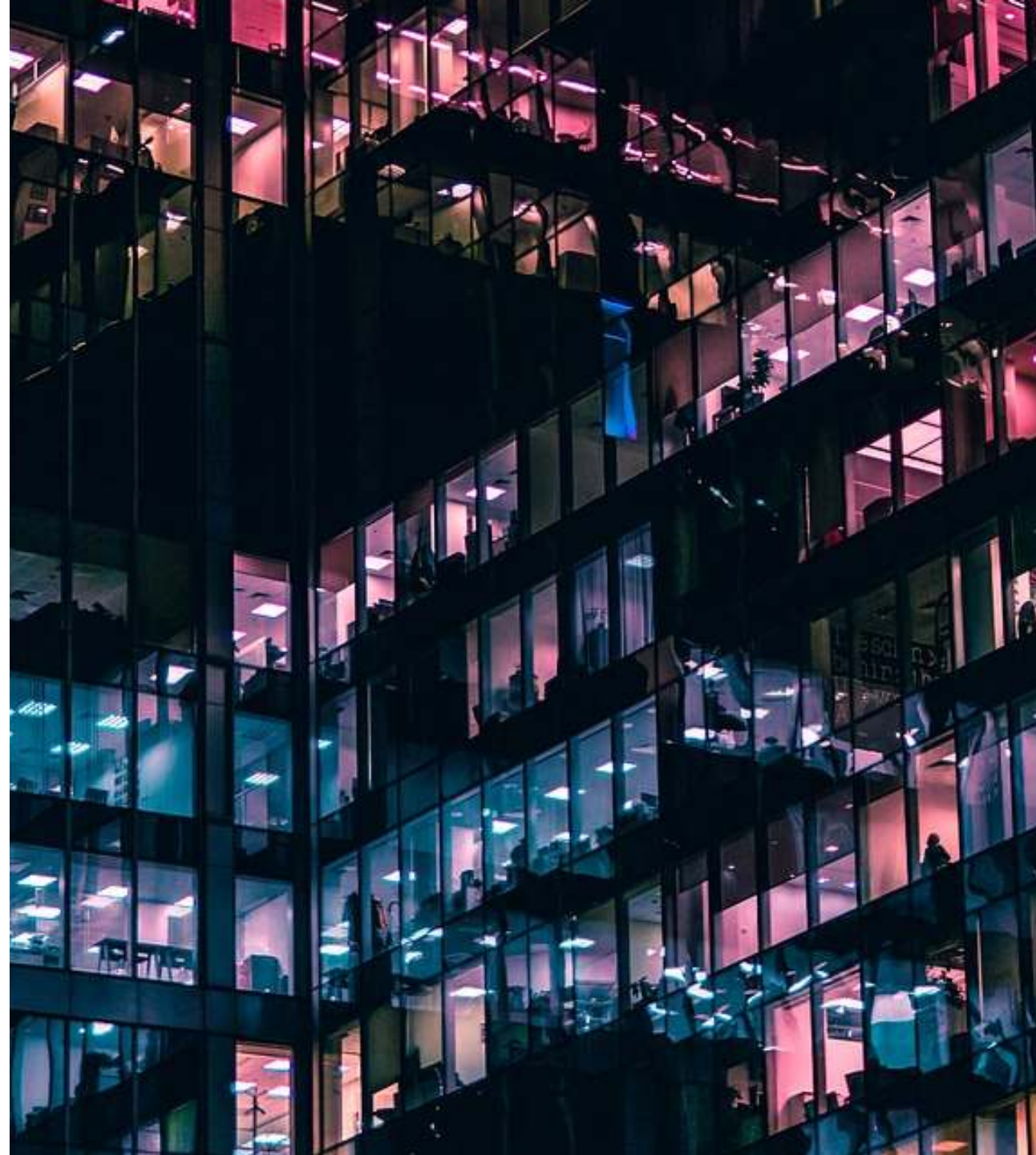
Paikallisuus

Varmista, että järjestelmäsi sopii Suomalaisten järjestelmien kanssa.

Snapbox integroituu tärkeimpiin verkkokauppa-alustoihin sekä kirjanpito-ohjelmistoihin. Snapbox Success Manager auttaa sinua tarpeellisten integraatioiden tekemisessä, jolloin kokonaisuuden hallinta on sinulle mahdollisimman vaivatonta.

3.6 Skaalautuvuus

Haaste: Äkilliset myyntipiikit (esim. Black Friday) sekä nopea kasvu voivat ylikuormittaa logistiikan. Toisaalta hetkelliset hiljaiset kaudet sekä off-season voivat aiheuttaa ongelmia kiinteiden kulujen (varasto ja henkilöstö) kanssa.



Ratkaisut

Joustavat kumppanit

Valitse logistiikkapalvelu, joka voi lisätä kapasiteettia tarpeen mukaan – esimerkiksi laajentaa varastotilaa tai lisätä henkilökuntaa.

Ennakkosuunnittelu

Arvioi sesonkien vaikutus 6–12 kuukautta etukäteen ja varaa lisäresursseja.

Muuttuvat kulut

Vältä sitoutumasta kiinteisiin kuluihin, kuten varastorakennuksiin, kalustoon tai henkilöstöön.

Snapbox pystyy skaalautumaan tarpeidesi mukaan, jotta sinun ei tarvitse huolehtia kuin maksimaalisesta kasvusta. Pystymme käsittelemään tuhansia lähetyksiä per päivä ja kapasiteettimme kasvaa koko ajan.

3.7 Kustannusten hallinta

Haaste: Logistiikkakulut voivat nousta hallitsemattomiksi, etenkin pienillä katteilla toimivilla kaupoilla.



Ratkaisut

Joukkolähetykset

Kerää tilaukset ja lähetä ne kerran tai kahdesti viikossa
– säästät yksikkökustannuksissa.

Pakkausten standardointi

Käytä muutamaa vakiokokoa, jotka sopivat useimpiin
lähetyskäsittelyihin.

Keskitä tärkeimpiin yhtiöihin

Keskitä tärkeimpiin toimijoihin ja neuvottele
volyymlennoista.

Seuranta

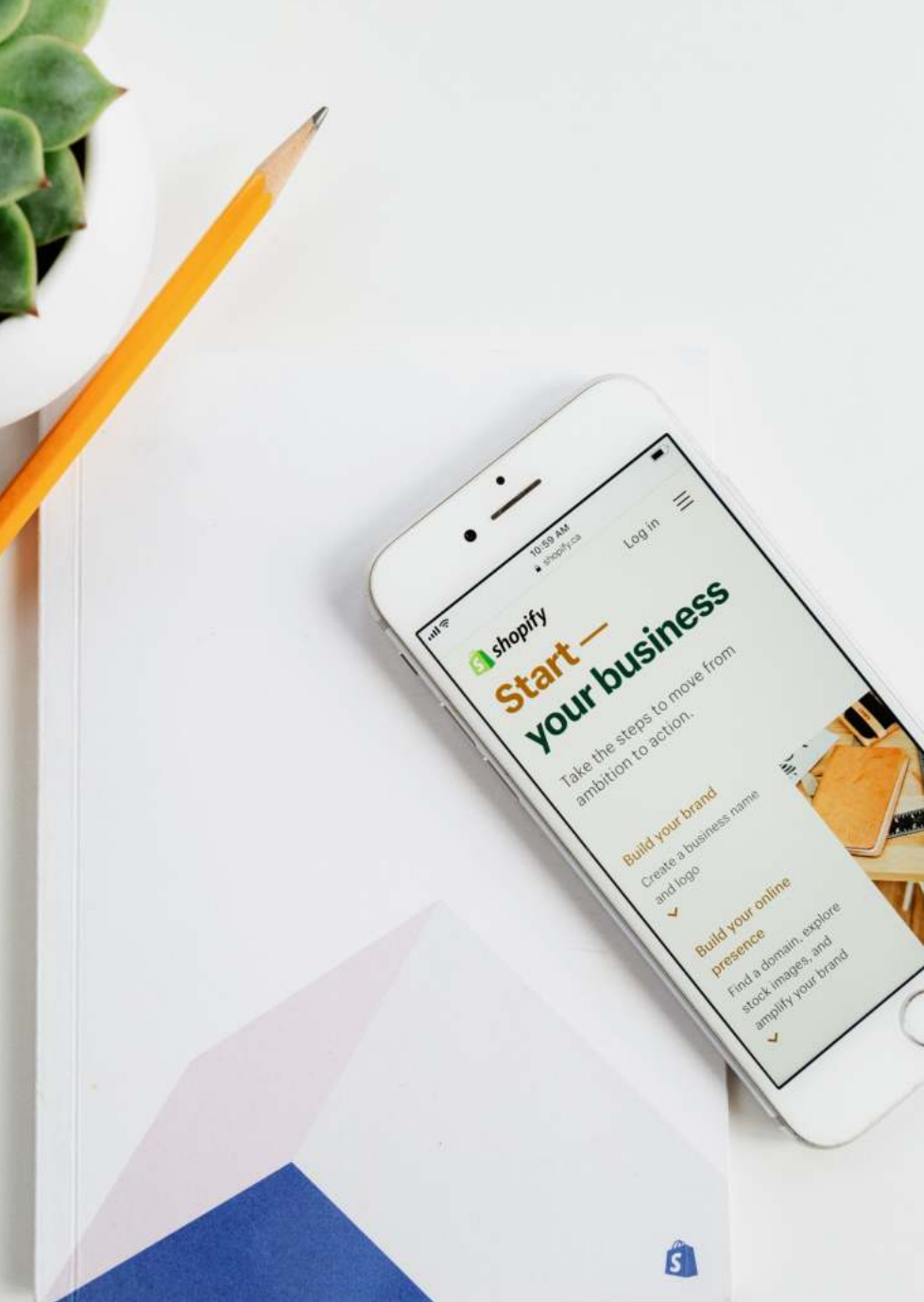
Analysoi logistiikkakustannuksia kuukausittain ja
tunnista säästökohteet ja piilokulut.

Snapboxin hinnoittelu on selkeä, edullinen ja läpinäkyvä. Verkkokauppasi saa suuren yrityksen suuren toimijan volyymin edullisin kustannuksin ja ilman yllättäviä kuluja.

4. Verkkokaupan trendit Suomessa

- **Markkinan kasvu:** Vuonna 2024 arvo oli 12 miljardia euroa, ja kasvuvauhti on 8–10 % vuodessa.
- **Suosittu kategoriat:**
 - Elektroniikka (25 %)
 - Vaatteet (20 %)
 - Kodintarvikkeet (15 %)
- **Kuluttajien odotukset:**
 - 70 % haluaa toimituksen 1–2 päivässä.
 - 50 % arvostaa ilmaisia palautuksia.
 - 40 % suosii vastuullisia yrityksiä.

Vinkki: Tarjoa monipuolisia toimitusvaihtoehtoja, reilut palautusehdot ja korosta ekologisuutta – ne resonoiivat suomalaisten arvojen kanssa.



5. Lainsäädäntö ja säännökset

Suomessa verkkokauppioiden on huomioitava:

- **Kuluttajansuojalaki:** 14 päivän palautusoikeus ja selkeät kauppaehdot.
- **GDPR:** Asiakastietojen suojaaminen ja läpinäkyvä käsittely.
- **Verotus ja tullit:** ALV (10% - 14% - 25,5%) ja kansainvälisten lähetysten tulliselvitykset EU:n ulkopuolelle.

Snapbox lähettää päivittäin satoja tilauksia ulkomaille ja autamme mielellämme verkkokauppaasi tulliviidakon kanssa.





6. Vastuullisuus Logistiikassa

Vastuullisuus on yhä tärkeämpää suomalaisille kuluttajille:

- **Ekologiset pakkaukset:** Käytä kierrätettäviä tai biohajoavia materiaaleja – esimerkiksi pahvi muovipussien sijaan.
- **Hiilineutraalius:** Valitse varastoja, jotka toimivat uusiutuvalla energialla, ja optimoi kuljetukset.
- **Läpinäkyvyys:** Kerro asiakkaille, miten vähennät päästöjä (esim. “Toimitamme muovittomasti”).

Kaikki Snapboxin lähetykset ovat 100% muovittomia ja varastomme toimii 100% hiilipäästöttömällä energialla.

7. Logistiikkakumppanin valinta

Logistiikkakumppanin valinta on strateginen päätös. Mitkä ominaisuudet ovat sinun verkkokaupallesi tärkeitä? Arvioi ja pisteytä ainakin seuraavat tekijät

- **Hinnoittelu:** Läpinäkyvät ja kilpailukykyiset hinnat – pyydä erittely varastoinnista, keräilystä ja kuljetuksesta.
- **Palvelulupaus:** Nopeus (esim. saman päivän lähetys) ja tarkkuus (vähintään 99 % virheettömyys).
- **Teknologia:** Integraatiot, reaaliaikainen seuranta ja raportointi.
- **Joustavuus:** Kyky skaalata toimintaa sesonkien ja kasvun mukaan.
- **Asiakaspalvelu:** Nopea tuki ja henkilökohtainen kontakti.





8. Logistiikan ulkoistaminen - Vaihe vaiheelta

Logistiikan ulkoistaminen vapauttaa aikaa ydintoimintaasi

- 1 | **Analysoi tarpeet:** Mitä palveluita tarvitset (varastointi, kuljetus, palautukset)?
- 2 | **Vertaa kumppaneita:** Pyydä tarjoukset ja arvioi palvelut.
- 3 | **Integroi järjestelmät:** Liitä verkkokauppaasi logistiikkaan (esim. API tai manuaalinen CSV).
- 4 | **Siirrä tuotteet:** Lähetä varasto kumppanille – varmista, että kaikki on merkitty selkeästi.
- 5 | **Testaa prosessi:** Tee koelähetyksiä ja tarkista sujuvuus.
- 6 | **Seuraa ja optimoi:** Analysoi raportteja ja tee säätöjä.

Hyvä tietää: Ulkoistaminen vie keskimäärin
1–3 viikkoa alusta loppuun.

Snapbox - Sinun tukenasi

Snapbox on suunniteltu **pienten ja keskisuurten verkkokauppojen tarpeisiin**. Toimitamme verkkokauppaasi tilaukset tehokkaasti jopa 10,000 tilaukseen per kuukausi asti - ja haluamme auttaa vaikka sinulla olisi alle 100 tilausta kuukaudessa. Olit sitten aloitteleva verkkokauppias tai nopeasti kasvava, tarjoamme sinulle koko paketin.

- ★ **Varastonhallinta:** Reaaliaikainen näkyvyys hyllypaikan tarkkuudella - tiedät aina missä tuotteesi ovat.
- ★ **Tilausten käsittely:** 99,98 % tarkkuus ja saman päivän lähetykset.
- ★ **Kuljetuskustannukset:** Markkinoiden parhaat hinnat – asiakkaamme säästävät keskimäärin 14 % piilokuluissa.
- ★ **Palautukset:** End-to-end prosessi, joka mahdollista automatisoida, parantaen asiakaskokemusta ja -lojaliteettia.
- ★ **Integraatiot:** Valmiit liitännät Shopifyhin, WooCommerceen ja muihin alustoihin.
- ★ **Joustavuus:** Skaalaamme toimintamme sesonkien ja kasvusi mukaan. Reagoimme tärkeisiin ja kiireellisiin asioihin jopa minuuteissa.
- ★ **Tuki:** Oma Success Manager auttaa sinua optimoimaan logistiikan ja tukee verkkokaupan kehityksessä.



SNAPBOX

Ota yhteyttä

Keskustellaan verkkokauppasi tarpeista ja tutkitaan miten Snapbox voi parhaiten auttaa.



Mikko Revonniemi

Toimitusjohtaja

+358 40 776 9366 | mikko@snapbox.fi

