

Рынок электронной торговли

Новостной мониторинг

Выпуск 2017 / № 43

04 Сентября 2017 - 10 Сентября 2017

В выпуске:

Россия:

Jeans Symphony внедряет омникальные продажи

Покупатели HENDERSON заберут товары в PickPoint

Выручка Lamoda выросла на 39% до €103,1 млн во IIQ 2017 года

Онлайн-продажи изделий из золота выросли на 13%, из серебра - на 15%

В Казани появится товарный агрегатор с доставкой на следующий день

Сибирский сервис такси InDriver привлек \$5 млн

Яндекс наращивает аудиторию в мобильном поиске

55% клиентов банков покупают товары в зарубежных интернет-магазинах

Онлайн-продажи в России составили 498 млрд рублей в I полугодии 2017 года

Весь мир:

People.ai не остановится на \$7 млн

WhatsApp создает новые инструменты для бизнеса

Starbucks закрывает свой интернет-магазин

Народный банк Китая признал привлечение средств через ICO незаконным

Дроны Amazon научатся говорить

Элитный интернет-магазин Matches меняет владельца

Groupm запустил кэшбэк-сервис

Интернет-магазин Fanatics привлек \$1 млрд

Что происходит в интернете за одну минуту

83% женщин положительно воспринимают брендовый контент

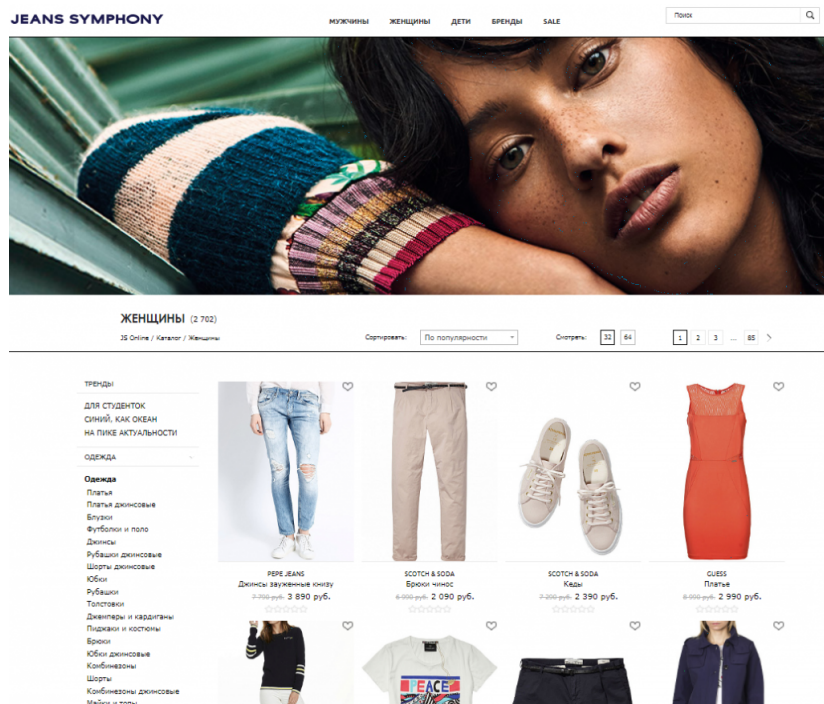
Курсы переподготовки по eCommerce в России

Конференции eCommerce в мире

Jeans Symphony внедряет омникальные продажи

E-pepper.ru, 05.09.2017 /новость

Крупный оператор модной одежды в России Jeans Symphony (ООО "Джинсовая Симфония"), перезапустил интернет-магазин www.js-online.ru.



Интернет-магазин разработало eCommerce-агентство Aero. Перезапуск интернет-магазина Jeans Symphony позволяет внедрить омникальные продажи, чтобы покупатель в любом городе страны имел доступ ко всему ассортименту сети и получал одинаковый уровень сервиса при переходе между онлайн- и офлайн-каналами.

Собственные и франчайзинговые магазины сети в 20 регионах России теперь объединены в единый «сток» на платформе интернет-магазина. Полный каталог сети включает около 10 000 SKU. Управляет ассортиментом и

логистическими процессами специальная автоматизированная система, которая позволяет гибко изменять и назначать правила по сборке, консолидации заказов и оперативному отслеживанию их статуса. Обмен данными по заказам, остаткам и ценам на новом сайте происходит в режиме реального времени.

Чтобы процесс выбора товара и оформления заказа на сайте стал быстрым и интуитивно понятным, был разработан кастомный функционал, теперь покупатель интернет-магазина может выбрать любой способ доставки, включая резервирование и доставку в ближайший магазин.

«Покупателю сегодня неважно, где покупать – в онлайн или офлайн. Он может сначала присмотреть товар на сайте, потом примерить в магазине, и завершить покупку в интернет-магазине. Наша задача – обеспечить ему бесшовный опыт взаимодействия с компанией», – говорит заместитель генерального директора по стратегии «Джинсовой симфонии» Елена Белоусова в интервью об омникальной стратегии компании.

Источник:

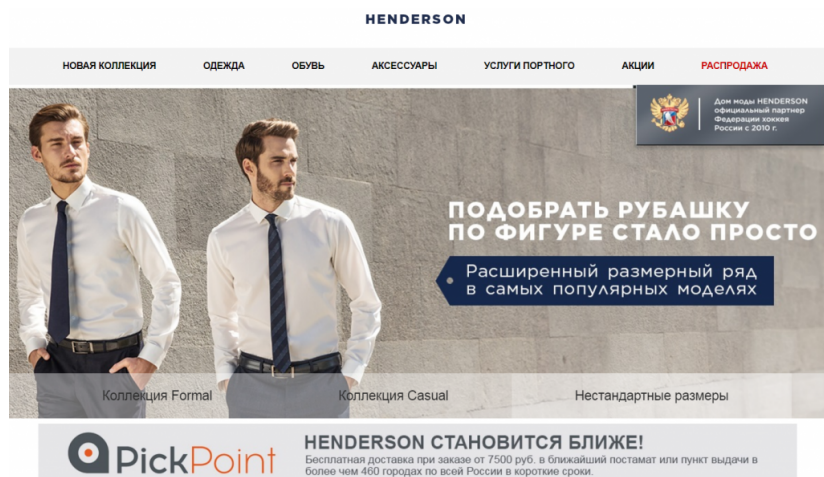
«Джинсовая симфония» запустила омникальные продажи

Покупатели HENDERSON заберут товары в PickPoint

Shopolog.ru, 04.09.2017

/новость

Дом моды HENDERSON начнет доставлять онлайн-заказы через постаматы и пункты выдачи PickPoint.



Интернет-магазин HENDERSON подключил сервис доставки через всю сеть из 2700 постаматов и пунктов выдачи PickPoint в 520 городах и населенных пунктах страны. Выбирая PickPoint, покупатели HENDERSON получают возможность производить оплату онлайн-заказов на момент получения наличными и банковскими картами в постаматах, а также наличными средствами в пунктах выдачи заказов или картой на сайте

PickPoint. В сентябре доставка товара через сеть PickPoint для покупателей HENDERSON будет производиться бесплатно. Далее стоимость услуги будет составлять от 200 рублей в зависимости от региона.

По предварительным прогнозам, доля PickPoint в общем объеме доставок HENDERSON в среднесрочной перспективе будет составлять 15% -комментирует Рубен Арутюнян, президент Дома моды HENDERSON.

Следующим этапом сотрудничества PickPoint и HENDERSON станет подключение логистики возвратов не подошедших товаров от покупателя в интернет-магазин.

Источник:

[Дом моды HENDERSON доставит заказы в постаматы PickPoint](#)

Выручка Lamoda выросла на 39% до €103,1 млн во IIQ 2017 года

Kinnevik.com, 08.09.2017

/НОВОСТЬ

Российский интернет-магазин Lamoda, входящий в корпорацию Global Fashion Group, увеличил выручку во II квартале 2017 года на 39% до €103,1 млн по сравнению с аналогичным периодом 2016 года. Валовая прибыль Lamoda выросла на 32% и составила €44,5 млн по сравнению с €33,6 в аналогичном периоде 2016 года. Об этом говорится в отчете фонда Kinnevik, который является акционером GFG.

LAMODA



Key Financials (EURm)	FY 2016	H1 2016	H1 2017	Q2 2016	Q2 2017
Net Merchandise Value ¹	300.0	123.8	189.2	71.9	99.7
% FX neutral growth ²	40.4%	43.0%	23.5%	49.7%	17.1%
% EUR growth	30.0%	16.6%	52.8%	16.9%	38.7%
Net revenue	305.1	125.6	194.7	74.0	103.1
% FX neutral growth ²	39.6%	39.6%	27.0%	47.0%	19.1%
% EUR growth	29.7%	15.4%	55.0%	16.4%	39.3%
Gross profit	120.5	52.1	74.7	33.6	44.5
% margin of Net revenue	39.5%	41.5%	38.4%	45.4%	43.2%

В прошлом году выручка Lamoda увеличилась на 30% и составила €305,1 млн. Валовая прибыль интернет-магазина выросла на 25% по сравнению с 2015 годом и достигла €120,5 млн.

Рост показателей в том числе связан с тем, что интернет-ритейлер Lamoda стал официальным партнером по онлайн-продажам товаров с символикой FIFA в период Кубка Конфедерации 2017 и Чемпионата мира по футболу-2018.

Совокупная выручка Global Fashion Group (GFG) во II квартале выросла на 26% до €281,9 млн. Валовая прибыль GFG увеличилась на 27% до €120,7 млн. Отрицательный показатель EBITDA во II квартале 2017 года составил €12,1 млн против €23,1 млн (отрицательный показатель) во II квартале 2016 года. При этом капитальные затраты GFG сократились на 24% до €6,2 млн. Совокупные заказы через интернет-магазины, которые входят в GFG, увеличились на 15% до 6,9 млн. Количество активных пользователей выросло на 10% до 9,2 млн.

По итогам 2016 года, в рейтинге крупнейших российских онлайн-магазинов [E-Commerce Index TOP-100](#) аналитического агентства Data Insight, Lamoda заняла шестое место среди всех категорий и второе среди fashion-ритейлеров. Позицию лидера сохраняет интернет-ритейлер Wildberries.

Источник:

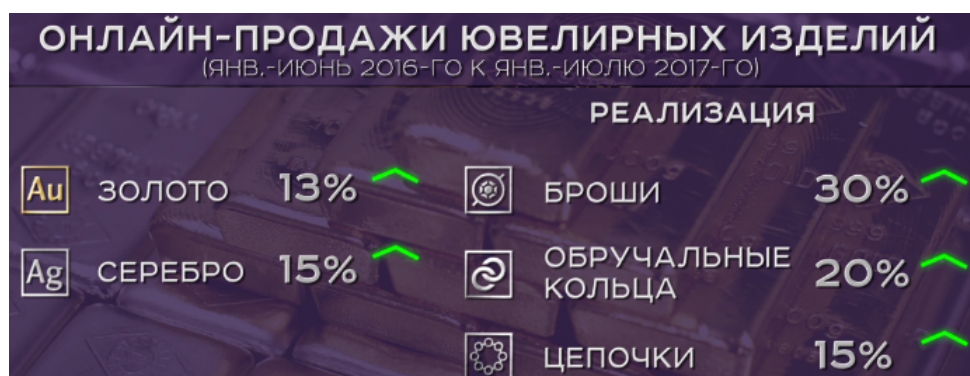
[Kinnevik: Financial results for the second quarter 2017 for Global Fashion Group](#)

Онлайн-продажи изделий из золота выросли на 13%, из серебра - на 15%

Iz.ru, 05.09.2017

/НОВОСТЬ

Онлайн-продажи изделий из золота в России за первую половину 2017 года выросли на 13% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, онлайн-продажи серебряных изделий выросли на 15%, об этом рассказал президент Ассоциации ювелирных онлайн-магазинов Никита Поклад. Больше всего выросла реализация брошей - на 30%, цепей - на 20%, обручальных колец - на 15%.



Рост отмечался на фоне полулегального статуса, в котором существуют онлайн-магазины ювелирных изделий. Закон «О драгоценных металлах и драгоценных камнях» не запрещает дистанционную торговлю ими. Но подписанный еще в 1992 году президентский указ № 790 запрещает их свободное обращение. Как пояснил руководитель Гильдии ювелиров России Эдуард Уткин, решения надзорных органов о блокировке сайтов, занимающихся онлайн-продажами ювелирных изделий, почти всегда удается успешно оспорить в суде.

Официально онлайн-торговлю ювелирными изделиями могут разрешить с 1 января 2018 года. Сейчас Минэкономразвития, правительство разрабатывает нормативно-правовые акты, которые позволят легализовать продажу драгоценностей через интернет. При этом онлайн- и офлайн-ритейлеров хотят уравнивать в правах.

Источник:

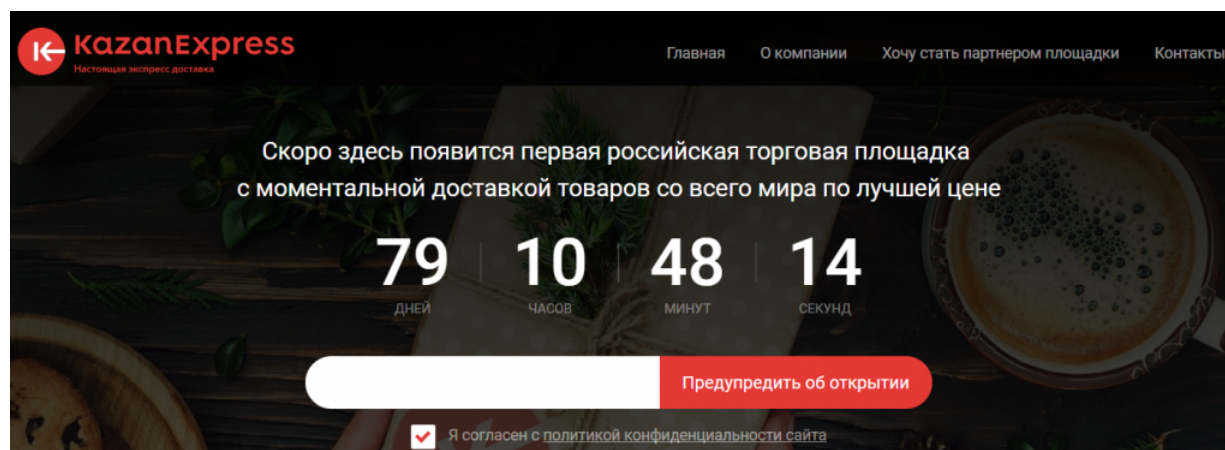
[Онлайн-торговля ювелирными изделиями растет вопреки запретам](#)

В Казани появится товарный агрегатор с доставкой на следующий день

Inkazan.ru, 06.09.2017

/новость

В Казани прошла презентация новой интернет-площадки KazanExpress.ru, проекта предпринимателя Линара Хуснуллина. По его словам, агрегатор создаст конкуренцию AliExpress в части цены на товары и быстрой доставки.



Для клиентов платформа заработает с 1 декабря 2017 года. Они смогут получить товар на следующий день после оформления заказа. Для достижения такой скорости доставки планируется использование транспортных узлов в каждом Федеральном округе, а также пункты выдачи товаров в городах. Первый такой транспортный хаб будет находиться в Казани.

KazanExpress.ru предоставляет своим партнерам логистику и пункты выдачи товаров. К концу 2018 года такие пункты будут располагаться во всех крупных городах европейской части России и на Урале.

На данный момент компания набирает новых продавцов и поводит для них обучение: как привозить товары напрямую с фабрик или работать удаленно с агентами. Любой бренд или интернет-магазин сможет разместить свои товары на платформе. Таким образом, агрегатор интернет-магазинов KazanExpress.ru планирует завоевать до 70% интернет-рынка России.

Источник:


[В Казани презентовали аналог AliExpress с доставкой за один день](#)

Сибирский сервис такси InDriver привлек \$5 МЛН

Vedomosti.ru, 08.09.2017

/новость

Российский венчурный фонд Leta Capital вложил \$5 млн в сибирский сервис такси inDriver. Привлеченные инвестиции пойдут на запуск в Индии, США и Канаде.

	UBER	Gett 	inDriver
Инвестиции в регион	170 млн \$ ¹	250 млн \$ ²	3 млн \$ ³
Установки ⁴	12,3 млн	8,7 млн	5,8 млн
Поездок в месяц	11 млн ⁵	8,3 млн ⁶	4,3 млн ³
Инвестиции за установку	13,8 \$	28,7 \$	0,52 \$
Инвестиции за поездку в месяц	15,45 \$	30,1 \$	0,7 \$

1 — Официальное заявление Убер, июль 2017. 2 — Неофициальная оценка VC. 3 — Официальные данные inDriver, июль 2017. 4 — Данные от службы App Annie, август 2017. Данные из России, Казахстана, Украины, Беларуси. Некоторые страны с присутствием inDriver не были включены, из-за ограничений App Annie. 5 — По данным Яндекс такси и Убер при слиянии в июле 2017. 6 — Официальное заявление Гетт, март 2017.

InDriver - мобильное приложение для вызова такси. Его отличие от других онлайн-сервисов такси заключается в прозрачном ценообразовании: водители платят фиксированную почасовую ставку за доступ к приложению, а цену поездки назначает клиент в момент вызова такси. Если водителя

устраивает предложенная сумма, он берет заказ. Кроме поездок внутри города, сервис также позволяет искать попутчиков для междугородних и грузовых перевозок.

Сервис работает в 53 городах России - в основном на Дальнем Востоке, в Сибири и на Урале, а также доступен в Казахстане, Кыргызстане, Узбекистане и Мьянме. По данным InDriver, приложения сервиса пользователи скачали около 7 млн раз. Ежемесячно водители компании совершают около 4-5 млн поездок. Акционер Gett оценил в \$700 млн бизнес inDriver в России.

Стартап вырос из группы ВКонтакте, где пользователи публиковали запрос на проезд и цену, которую готовы заплатить за поездку, а местные водители сами связывались с клиентами, если их устраивали условия. За полгода в группу вступили 50 000 человек, и тогда ее выкупила «Группа компаний Синет». Инвестиции от Leta Capital стали первыми внешними вложениями для стартапа.

Leta Capital - корпоративный фонд российской IT-компании LETA Group, созданный в 2012 году. Фон планирует заработать на inDriver \$50 млн за 2-3 года, рассказала управляющий партнер венчурного фонда Александр Чачава.

Источник:

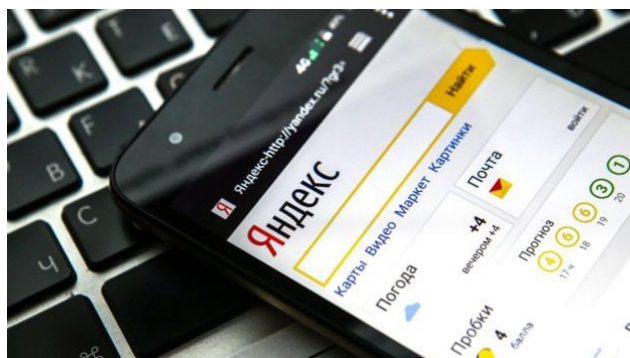
Российский венчурный фонд Leta Capital вложил \$5 млн в сибирский сервис такси inDriver

Яндекс наращивает аудиторию в мобильном поиске

Kommersant.ru, 08.09.2017

/новость

С 24 по 31 августа доля поиска Яндекса на Android составила 43%, Google - 56%, свидетельствуют данные сервиса «Яндекс.Радар». Год назад в последнюю неделю лета доля Яндекса на Android составляла 38%, Google - 60%. На рост доли повлияло появление окна выбора в браузере Chrome, где пользователи могут выбрать, какой поиск использовать по умолчанию: Яндекс, Google или Mail.ru. Эта возможность появилась благодаря соглашению Google и Федеральной антимонопольной службы (ФАС).



Рост доли Яндекса фиксирует и LiveInternet: по его данным, доля Google на Android-устройствах в августе составила 71%, Яндекса - 29%; в июле эти показатели равнялись 71% и 28%, соответственно. Но этот сервис в срезе Android учитывает пользователей со всего мира, а не только российских.

В Яндексе считают, что аудитория будет расти и дальше. Согласно мировому соглашению, в течение последующих

нескольких месяцев Google разработает виджет Chrome для новых устройств, который заменит стандартный поисковый виджет Google на главном экране. Это позволит пользователям устройств на Android, содержащих пакет сервисов Google, увидеть при первом запуске нового виджета окно выбора.

В Яндексе также указывают на «работу над улучшением качества поиска» и недавний запуск нового алгоритма ранжирования «Королев», как фактор, повлиявший на увеличение аудитории.

Аналитики JP Morgan соглашаются, что рост доли Яндекса в основном объясняется внедрением окна выбора для поиска по умолчанию.

Источник:

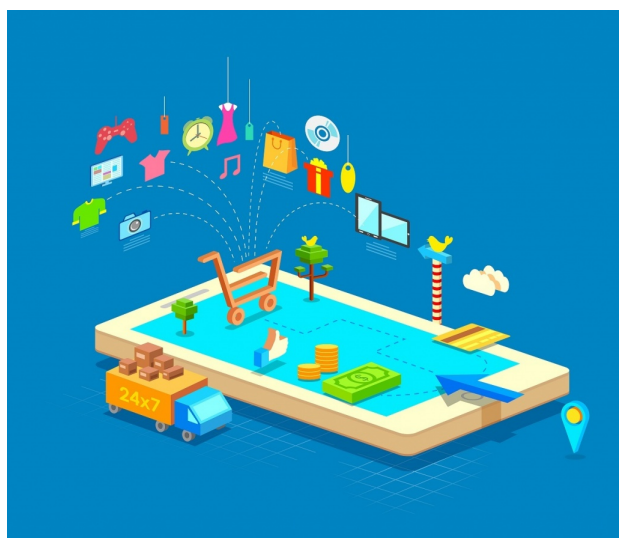
[«Яндекс» пролез в окно выбора](#)

55% клиентов банков покупают товары в зарубежных интернет-магазинах

Iz.ru, 08.09.2017

/исследование

Зарубежные магазины опять пользуются интересом со стороны россиян. Как следует из опроса банка «Хоум Кредит», во втором полугодии 2017 года 55% клиентов банков с той или иной частотой совершали покупки у иностранных интернет-ритейлеров. При этом 11% опрошенных заказывают товары лишь за границей.



В частности, в Бинбанке более 60% клиентов совершили в 2017 году хотя бы одну покупку в зарубежных интернет-магазинах. В Московском кредитном банке также увеличилось число операций в заграничных онлайн-магазинах на 34%.

Больше всего (около 88%) покупок совершается в Китае, американскими онлайн-магазинами пользовались 19%, немецкими - 11%, 75 – британскими. Самые популярные товары при покупках за рубежом - одежда и обувь (52%), бытовая электроника (38%), смартфоны и планшеты (16%).

По данным Промсвязьбанка, средний чек покупок в зарубежных интернет-магазинах за январь-июль увеличился с 1429 до 1722 рублей.

Интересно, что, по данным банков, отмечается увеличение платежей даже в сферах, где раньше не было активности. В частности, отмечается рост покупок игр, фильмов и музыки. Это, считают банкиры, свидетельствует о вытеснении пиратского контента и росте уважения к авторским правам.

Источник:

[Российские покупатели попали в зарубежные сети](#)

Онлайн-продажи в России составили 498 млрд рублей в I полугодии 2017 года

Е-reppler.ru, 10.09.2017

/исследование

Объем рынка интернет-торговли в России в I полугодии 2017 года составил 498 млрд рублей. Такие данные представила Ассоциация компаний интернет-торговли (АКИТ). Прогнозируется, что за год рынок впервые превысит 1 трлн и составит 1150 млрд рублей. По оценкам АКИТ, в прошлом году объем российского рынка онлайн-торговли вырос на 21% и достиг 920 млрд рублей.



Доля внутреннего рынка в российском eCommerce сейчас составляет 63%. На долю Москвы приходится 31% онлайн-продаж, на Московскую область – 8%, на долю Санкт-Петербурга – 11%. Суммарно эти три региона занимают половину всего объема рынка.



Региональная онлайн-торговля растет активнее, чем объем интернет-продаж в центральной России. Напомним, что в 2016 году доля ЦФО в структуре российского рынка онлайн-продаж снизилась на 2% и составила 48%, а объем достиг 290,8 млрд рублей, из которых 83% пришлось на Москву и Московскую область.

Объем трансграничной торговли составил за I полугодие 178 млрд рублей, а всего за год прогнозируется около 420 млрд. Это на 34% больше, чем годом раньше. Для сравнения: в 2016

году объем рынка трансграничной торговли увеличился на 37% и составил 301,8 млрд рублей.

По данным АКИТ и «Почты России» число отправок с товарными вложениями из зарубежных интернет-магазинов выросло на 49%, всего 152 млн за полгода. За год будет около 400 млн. Через «Почту России» проходит 68% от всех доставляемых товаров в России.

Если оценивать поток входящих посылок, то 90% из них приходит из Китая, при этом на закупки там тратится всего 52% средств. На Европу приходится 4% посылок и 23% затрат россиян, на США – 2% посылок и 12% затрат. Стоимость посылки при кроссбордерной торговле в 65% случаях составляет до 22 евро. В 20% случаев – от 22 до 50 евро, в 10% - 50-150 евро.

Чаще всего за рубежом покупают бытовую технику и электронику (32%), одежду (25%), обувь (13%). На локальном рынке 32%, аналогично, занимает БТиЭ, 26% - одежда и обувь, 5% DIY, товары для дома.

Источник:

Рынок интернет-торговли в 2017 году, данные АКИТ

People.ai не остановится на \$7 млн

Ain.ua, 06.09.2017

/НОВОСТЬ

Украинский стартап для оценки эффективности продаж People.ai объявил о привлечении очередного раунда финансирования - спустя четыре месяца после предыдущего, когда компания [привлекла](#) \$7 млн. Ведущим инвестором тогда стал Lightspeed Venture Partners.

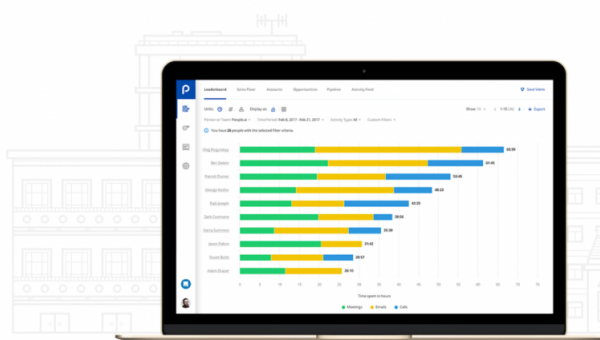
peopleai

Product Best Practices About Blog [Get Demo](#) [Log In](#)

Predictive Sales Management

Automate rep training, coaching and Salesforce sync.

[GET STARTED](#)



Раунд возглавил GGV Capital, который инвестировал в Airbnb и Alibaba, и компания Lightspeed Venture Partners, которая одна из первых инвестировала в Snapchat. Участие также приняли Y Combinator и частные инвесторы из компаний Salesforce, Twilio, Google и Facebook.

Глава People.ai Олег Рогинский рассказал, что оценка компании в этом раунде в 5 раз превысила предыдущую. Рогинский также сообщил, что к команде проекта присоединились несколько топ-менеджеров из компаний Box, Salesforce, Mixpanel, Marketo, Google и Smartling.

People.ai — это платформа на основе искусственного интеллекта для управления отделом продаж. Она помогает повысить эффективность сейлз-команд, анализируя их производительность и предоставляя рекомендации по закрытию сделок. Проект основал уроженец Днепра Олег Рогинский. Сейчас компания планирует расширять штат, ищет senior backend engineers в киевский офис.

Источник:

[Украинский стартап People.ai поднял новый раунд от инвесторов Airbnb и Snapchat](#)

WhatsApp создает новые инструменты для бизнеса

Blog.whatsapp.com, 05.09.2017

/новость

WhatsApp тестирует бесплатное приложение для малого бизнеса и корпоративные решения для более крупных компаний с клиентами по всему миру, таким как авиалинии, банки или сайты интернет-коммерции.



WhatsApp for Business поможет компаниям и их клиентам решить две задачи: верифицировать бизнес-аккаунты, чтобы клиенты могли доверять компаниям, и позволить бизнесу поддерживать связь со множеством пользователей.

Тестирование новых функций [началось](#) неделю назад. Бизнес-аккаунт отмечается в WhatsApp зеленым значком. WhatsApp также предупреждает пользователя, когда он начинает общение с бизнес-аккаунтом с помощью желтого сообщения внутри чата, его удалить нельзя.

Techcrunch [предполагает](#), что компания могла бы монетизировать инструменты для бизнеса, взимая плату за банковские транзакции или за услуги робота на базе технологий искусственного интеллекта, который мог бы общаться с пользователями.

Источник:

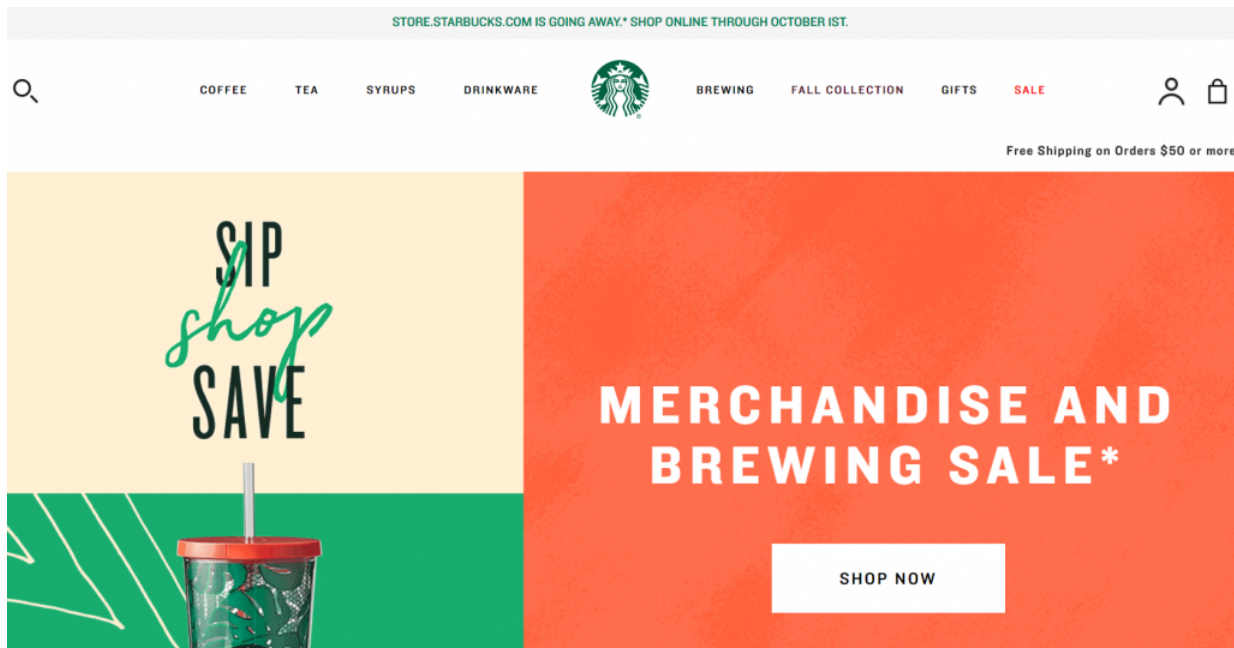
[Создавая приложение для людей, а теперь и для компаний
WhatsApp announces free Business app, will charge big enterprises](#)

Starbucks закрывает свой интернет-магазин

Miami.cbslocal.com, 04.09.2017

/НОВОСТЬ

Сеть кофеен Starbucks объявила о закрытии своего [интернет-магазина](#).



Работа магазина будет полностью остановлена с 1 октября текущего года. Купить товары под брендом Starbucks покупатели смогут на маркетплейсе Amazon.

В компании рассказывают, что собираются вкладывать средства, высвобожденные от поддержания интернет-площадки, в развитие физических магазинов, мобильное приложение и программу лояльности «Starbucks Rewards». В США доля мобильных покупок Starbucks достигла уже 30%.

В связи с закрытием онлайн-магазина все товары из каталога, такие как кофеварки, кружки, капсулы продаются со скидкой в 50%. Сообщение об этом появилось на сайте сети.

Источник:

[Starbucks Shutting Down Its Online Store](#)

Народный банк Китая признал привлечение средств через ICO незаконным

Cnbc.com, 10.09.2017

/новость

Народный банк Китая признал привлечение финансирования путём размещения токенов (ICO) незаконным. Семь государственных служб-регуляторов Китая опубликовали совместный документ, который запрещает частным лицам и организациям привлекать средства через ICO.



Те компании и лица, которые завершили сбор средств, должны вернуть привлеченные инвестиции. Народный банк Китая составил список из 60 криптовалютных платформ, которые проверяют налоговые службы. По [данном](#) Techcrunch, две самые крупные криптовалютные платформы Китая ICOage и ICO.info добровольно приостановили работу.

С января по июль 2017 года в Китае проведено 65 ICO, в ходе которых привлечено

около \$400 млн от 105 тысяч инвесторов. По данным China Money Network, биткоин и эфир являются самыми популярными в стране криптоактивами, на них приходится около 90% от средств, собранных в ходе ICO.

Между тем, несмотря на ужесточение регулирования криптовалют, II квартал 2017 года стал самым успешным кварталом в истории ICO. Издание Coindesk [опубликовало](#) отчет, в котором подвело итоги периода в ICO.

Общая сумма, привлеченная стартапами в ходе ICO, достигла почти \$800 млн. За первые три месяца 2017 года компаниям удалось привлечь путем размещения токенов всего \$36 млн. Драйверами роста стали четыре компании, которым в сумме удалось привлечь около \$380 млн: криптовалютная биржа Bankor (\$153 млн), мобильная платежная платформа TenX (\$83,1 млн), блокчейн-стартап Status (\$95 млн) и мобильная игровая платформа с поддержкой криптовалют MobileGo (\$53,1 млн).

Источник:

[China bans companies from raising money through ICOs, asks local regulators to inspect 60 major platforms](#)

[Власти Китая запретили привлечение средств через ICO](#)

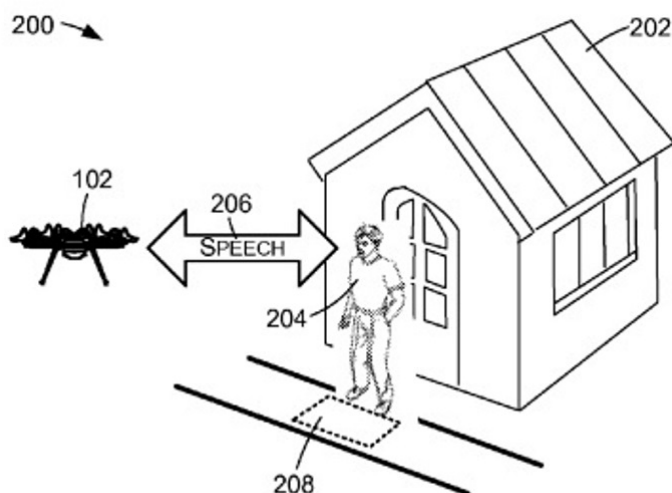
[Historic Quarter: CoinDesk Launches Q2 State of Blockchain Report](#)

Дроны Amazon научатся говорить

Cbinsights.com, 04.09.2017

/НОВОСТЬ

29 августа Amazon запатентовал свою новую разработку: дронов, которые могут говорить с человеком.



Amazon даст возможность дрону попросить кого-то отойти в сторону, чтобы не мешать взлету или освободить площадку, куда должен приземлиться груз, спросить имя того, кто принимает посылку, чтобы убедиться, что адресат верный, отреагировать, если получатель просит отложить доставку.

В своей патентной заявке компания описывает и негативные сценарии, в которых дрон будет говорить. В частности, указывается, что беспилотник может запутаться в проводах, столкнуться с чем-либо, что приведет к отказу некоторых

систем. В таком случае беспилотник сможет попросить не приближаться к себе, если это потенциально опасно или обратиться за помощью, например, попросит переместить дрон в безопасное место, доставить его в центр управления или на операционную базу, сообщить о местоположении беспилотника в указанные службы.

Источник:

[Airborne Alexa? Amazon Patent Reveals A Delivery Drone That Will Talk To You](#)

Элитный интернет-магазин Matches меняет владельца

Theguardian.com, 04.09.2017

/новость

Супруги Том и Рут Чапмен продают контрольный пакет акций своего интернет-магазина Matches инвестиционному фонду Arah Partners, который принадлежит Карлу Лагерфельду. Сделка принесет им по £400 млн личного капитала и позволит войти в число богатейших людей в Великобритании.



Реальная сумма сделки не разглашается. Известно, что после длительных переговоров с различными потенциальными покупателями Чапмен приняли решение продать 67% своего бизнеса Arah. При этом их доля в компании останется на уровне £130 млн, а участие в ее делах будет носить чисто консультативный характер.

На сегодняшний день ритейлер представляет около 400 брендов, среди которых Gucci, Prada, Stella McCartney и собственная марка Raey. Товары отправляются в 190 стран мира, в прошлом году сайт Matchesfashion.com посетило 55 млн уникальных пользователей.

На долю 3% клиентов интернет-магазина приходится 35% продаж компании. Во многом этому поспособствовала запущенная недавно услуга доставки за 90 минут, ориентированная на состоятельных британцев. 90% продаж Matches совершаются онлайн. Их объем составляет около \$204 млн. Средний чек продаж превышает £500. Кроме того, у компании есть три фешенебельных магазина в самых престижных районах Лондона.

Партнер Arah Габриэль Чиппарроне высоко оценил работу, сделанную основателями компании Джеромом и его командой: "Matchesfashion.com с его отличным ассортиментом, уникальной подачей и непревзойденным обслуживанием клиентов идеально подходит для привлечения новых пользователей и расширения присутствия на рынке онлайн-роскоши".

Источник:

[Husband and wife bank £400m from sale of Matchesfashion.com](#)

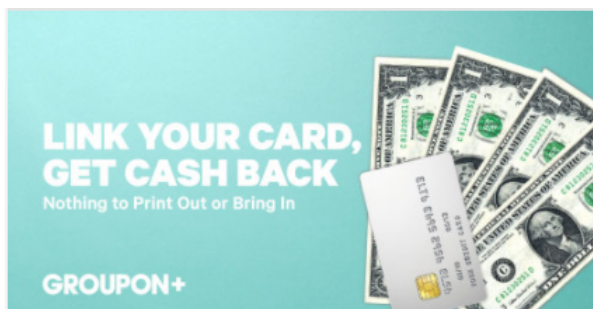
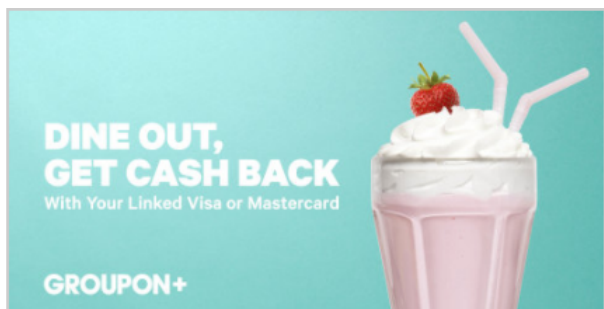
[Онлайн-империя высокой моды меняет владельца](#)

Groupon запустил кэшбэк-сервис

Techcrunch.com, 07.09.2017

/НОВОСТЬ

Groupon запустил кэшбэк-сервис Groupon+, который будет возвращать 30% стоимости заказа покупателю.



Ресторанное направление - одно из самых распространенных предложений на Groupon, поэтому сервис прежде всего начнет работу с ресторанами, клиенты которых оплачивают свои заказы картами VISA или MasterCard. Groupon+ будет доступен в 23 американских регионах и более чем 1500 ресторанах. В будущем работу сервиса планируется распространить на индустрию красоты и СТО (автосервисы).

Еще В 2012-2013 годах Groupon пытался работать в сфере продажи и доставки продуктов, но это направление бизнеса в итоге было продано Upserve.

В будущем компания собирается зарабатывать больше на кэшбэке, а не на скидочных купонах.

Источник:

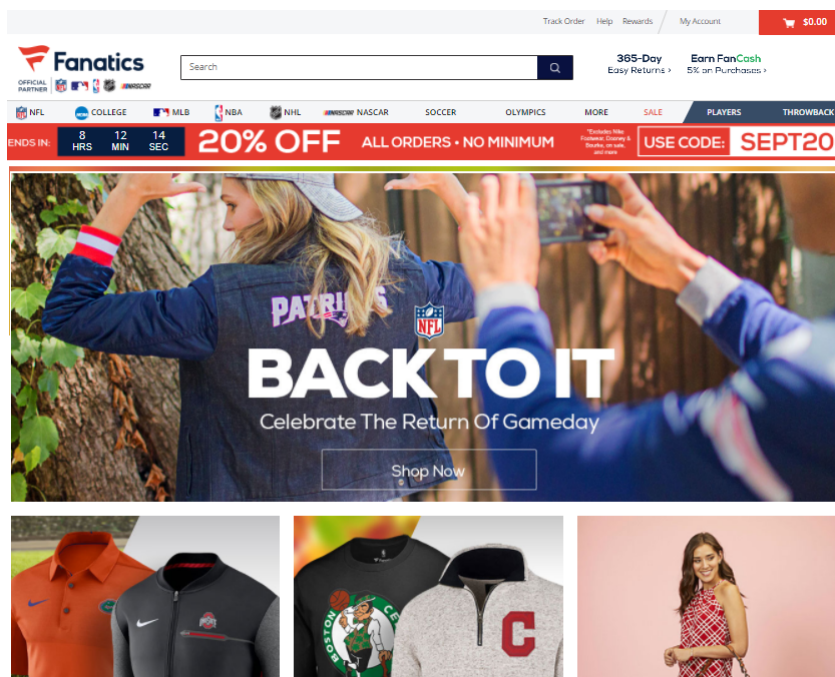
[Groupon debuts Groupon+, voucherless meal deals with Visa and Mastercard](#)

Интернет-магазин Fanatics привлек \$1 млрд

Reuters.com, 06.09.2017

/новость

Интернет-магазин Fanatics закрыл раунд финансирования в размере \$1 млрд. Основным инвестором стал фонд Vision, принадлежащий японской SoftBank Group. В раунде также приняли участие Национальная футбольная лига и Высшая бейсбольная лига.



Fanatics представляет на интернет-рынке такие команды, как Manchester United и Real Madrid, реализуя их сувенирную продукцию. 90% продаж и обработка заказов происходит в США. Компания направит средства на увеличение объема международных продаж компании. По словам исполнительного директора Fanatics Дуга Мака, инвестиции и содействие SoftBank позволят компании выйти на рынок Азии.

Также в Fanatics планируют использовать средства на привлечение к сотрудничеству

инженеров, специалистов по большим данным и дизайнеров. По словам Дуга Мака, одна из сильных сторон компании заключается именно в технологических решениях, позволяющих быстро производить новые виды одежды.

Благодаря инвестициям компания оценивается в \$4,5 млрд.

Vision - фонд прямых инвестиций, располагающий капиталом в \$93 млрд. Он входит в состав SoftBank Group, принадлежащей Макеёси Сону.

Источник:

[Sports e-commerce firm Fanatics closes \\$1 billion funding round led by SoftBank](#)

Что происходит в интернете за одну минуту

Weforum.org, 05.09.2017

/исследование

Инфографика от Лори Льюиса и Чадда Каллахана из Cumulus Media показывает масштабы электронной коммерции, социальных сетей, электронной почты и другого контента, генерируемого и потребляемого в Интернете.

За одну минуту пользователи интернета тратят \$551,522 тысяч, совершаются 3,5 млн поисковых запросов в Google, 4,1 млн просмотров на Youtube, а на Netflix просматриваются 70,017 тысяч часов, загружаются 342 тысячи приложений, 40 тысяч часов музыки прослушиваются на Spotify. А сообщений в различных приложениях - невероятное множество. И это еще российских сервисов тут нет.



Источник:

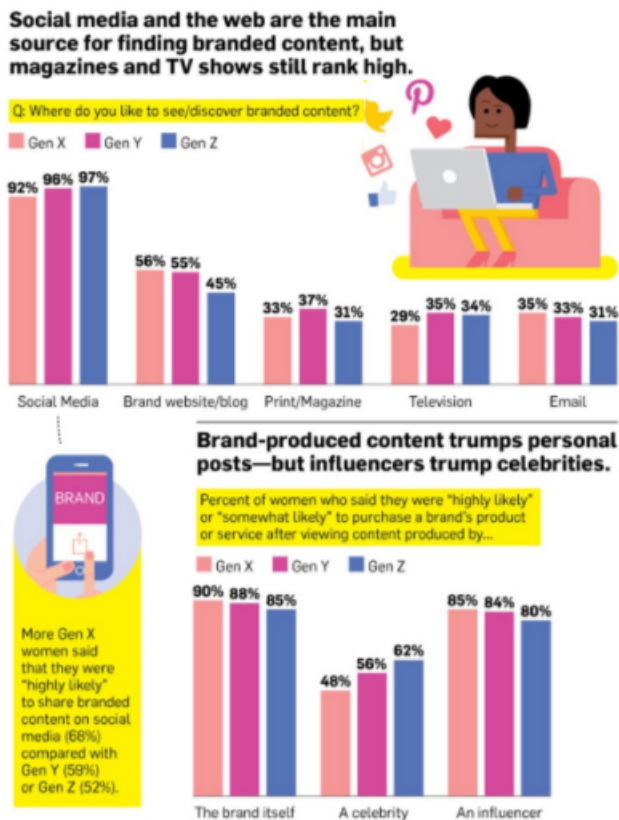
[What happens in an internet minute in 2017?](#)

83% женщин положительно воспринимают брендовый контент

Adweek.com, 04.09.2017

/исследование

Исследовательская компания Influencer опросила около 13 000 женщин поколений X, Y и Z и выяснила, как и где женщины разных возрастов предпочитают получать брендовый контент, представив результаты в виде инфографики.



Положительно воспринимают брендовый контент 83% поколения X (в возрасте от 35 до 55 лет), 87% возрастной группы Y (от 15 до 35 лет) и 89% Z (менее 15 лет).

Контент должен быть не только аутентичным, но и развлекательным, так считают 56% всех опрошенных женщин, также контент должен содержать некую историю, так считают 53%. 3% женщин привлекает политическая окраска содержания.

Самые привычные источники брендового контента – социальные медиа и сайты/блоги компаний. При этом наиболее охотно готовы делиться им в социальных сетях женщины старшего поколения X (68%). Все возрастные группы предпочитают просмотр брендового контента на смартфонах.

Больше всего всем возрастным группам нравится контент, произведенный самими брендами, затем инфлюенцерами, а знаменитости на третьем месте.

Молодые женщины предпочитают видеть фирменный контент в Instagram, старшее поколение предпочитает Facebook, а к YouTube одинаково охотно обращаются все возрастные группы. О Snapchat говорили только женщины поколения Z, Facebook в тройку лидеров-источников для этой возрастной категории не вошел.

Источник:

[Infographic: How and Where Women Prefer Their Branded Content](#)

Курсы переподготовки по eCommerce в России

Электронный бизнес. Маркетинг в цифровом мире.

Октябрь 2017 (1 год), РАНХиГС

Прием документов до 30 сентября

Программа профессиональной переподготовки научит интегрировать возможности интернет-технологий в стратегию и маркетинг компании. Как вывести новый продукт на рынок, как сформировать и поддерживать имидж компании. Прием документов до 31 марта 2017

Программа профессиональной переподготовки "IT-Менеджер: Менеджер проектов, Бизнес-аналитик"

РАНХиГС

17 октября (1 год) - модульная группа

Целью обучения на программе является формирование навыков управления возрастающими информационными потоками. В результате обучения выпускники уверенно справляются с решением задач, встающих перед менеджерами проектов и бизнес-аналитиками. Объединение компетенций менеджера проекта и бизнес-аналитика позволяют выпускнику браться за решение задач реструктуризации предприятия, обеспечивая техническую и организационную часть на надлежащем уровне, благодаря синергетическому эффекту.

Мастер делового администрирования MBA – управление интернет-проектами

Ноябрь 2017 (2 года), ВШЭ

Прием документов до октября

Формируется система практических компетенций IT-менеджеров высокого уровня, вплоть до CIO, в частности стратегическое и стоимостное мышление, способность оценить корпоративные стратегические решения с точки зрения ИТ, навыки стратегического взаимодействия с топ-менеджментом, умение организовать, контролировать и совершенствовать деятельность ИТ-подразделения, умение формулировать и обосновывать необходимость инвестиций в ИТ.

Конференции eCommerce в мире

[SHOP.ORG](#)

25-27 сентября, Лос-Анджелес, Калифорния

Саммит розничной цифровой торговли. Это ежегодное мероприятие все еще находится на стадии планирования. Регистрация еще не открыта. В прошлом году Shop.org исследовал эволюцию розничной электронной торговли, рассматривал такие темы, как технологии AR/VR, искусственный интеллект, gjnht, потребительский опыт и новые способы привлечения клиентов.

[Ecommerce Expo](#)

27 - 28 сентября, Лондон, Великобритания

ECommerce Expo объединяет покупателей и поставщиков технологий и услуг электронной коммерции. Мероприятие охватывает все аспекты онлайн-транзакционного процесса - от маркетинга, веб-платформ и платежей до доставки и обслуживания клиентов.

[Global Sources Summit](#)

17-19 октября, Гонконг

Трехдневная конференция, которая поможет интернет-ритейлерам поближе познакомиться с китайскими поставщиками, перенять опыт продавцов Amazon и других крупных представителей отрасли и оптимизировать работу с китайскими компаниями.

О мониторинге

Данный обзор является частью регулярного мониторинга новостей рынка электронной коммерции, осуществляемого компанией Data Insight.

Наш мониторинг основан на отслеживании в ежедневном режиме более 50 онлайн-источников, таких как:

- Специализированные издания по электронной коммерции
- Ведущие ресурсы, пишущие о новостях бизнеса и финансов
- Тематические разделы ведущих деловых изданий, посвященные интернет-бизнесу и e-commerce
- Сайты исследовательских компаний
- Популярные блоги об электронной торговле

Также для более полного мониторинга новостного потока используются сервисы поиска по новостям и блогам.

В рамках мониторинга мы собираем и выбираем для подписчиков все значимые и интересные новости и исследования о:

- состоянии рынков электронной коммерции разных стран мира и тенденциях их развития
- поведении потребителей, их привычках и процессах принятия решений о покупке
- нововведениях и стратегических решениях крупнейших интернет-магазинов и платежных систем
- новых сервисах, технологиях и решениях, позволяющих улучшить работу интернет-магазинов
- развитии новых сегментов, таких как мобильная коммерция и социальная коммерция
- маркетинговых инструментах, используемых игроками рынка, и конкретных маркетинговых кейсах
- финансовых показателях крупнейших онлайн-ритейлеров

Также в мониторинге большое внимание уделяется освещению новых исследований и статистических данных по рынку e-commerce.

Мониторинг доступен для подписчиков в формате еженедельного обзора (PDF), включающего аннотации всех значимых публикаций за неделю (как правило, около 20 материалов). Выходит утром в среду.

Контакты

По вопросам подписки на мониторинг, а также по любым другим вопросам, связанным с данным мониторингом, пишите на editor@datainsight.ru или звоните +7 (495) 540 59 06.

О компании

Компания Data Insight – первое в России специализированное агентство в области исследований Интернета. Мы предоставляем нашим клиентам аналитику и консалтинговые услуги на рынках электронной торговли и интернет-рекламы.

Исследования DataInsight основаны на активном мониторинге рынка, критическом анализе всего спектра доступных данных и творческом совмещении различных исследовательских методик. Компания предлагает своим клиентам как подробные стандартные отчеты, например Электронная торговля в России, так и разнообразные индивидуальные исследования и консалтинговые услуги.

Сооснователи и партнеры компании – Федор Вирин и Борис Овчинников, стоявшие 15 лет назад у истоков исследований Рунета.