

Рынок электронной торговли

Новостной мониторинг

Выпуск 2021 / № 12

22 Марта 2021 - 28 Марта 2021

В выпуске:

Россия:

Data Insight. Top-100 Party

Оборот Асер в онлайн вырос на 40%

«Эконика» увеличила долю онлайн-продаж до 25%

Ozon запустил раздел с услугами

Wildberries ввел плату за прием части товаров на складе в Коледино

Яндекс Go: самовывоз и ПВЗ занимают 55% рынка доставки

Доля онлайн-продаж в выручке Westfalika достигла 28,6% в феврале 2021 г.

«Петрович» нарастил долю онлайн-магазина в розничных продажах до 73%

«ЗдравСити» растет быстрее всех крупнейших онлайн-сервисов заказа лекарств

«Магнит» запустил собственную экспресс-доставку из «Магнит Косметик»

Instagram Shopping приходит в Россию

«Деловые Линии» начали выдавать интернет-заказы IKEA на своих терминалах

Весь мир:

29% e-commerce в Германии генерирует малый бизнес

Samsung запускает доставку дронами в Ирландии

К Amazon присоединяется по 155 продавцов в час

Популярность приложения Pinterest выросла благодаря функциям e-commerce

Facebook Shops: более 1 млн активных магазинов

YouTube учится распознавать товары на видео

Kantar: в топ-10 глобальных ритейлеров вошли Walmart, Amazon, Alibaba, JD.com

76% испанцев покупают онлайн больше, чем до пандемии

Популярность приложений в категории «Еда и напитки» выросла на 21% в 2020 г.

eMarketer: доля Amazon на рынке e-commerce США составит 40,4% в 2021 г.

Россия:

Data Insight. Top-100 Party

Top100party.ru, 24.03.2021

/новость

8 апреля состоится традиционная закрытая вечеринка по случаю вручения премии Top 100 в области электронной коммерции.



E-Commerce TOP-100²⁰²¹



2020 год был непростым для всех нас, много изменений произошло во всех сферах жизни. Мы знаем, что каждый из нас работал на повышенных оборотах и это отразилось на успехах всего екома.

На церемонии мы расскажем, кто же добился наиболее значительных успехов в прошлом году. И самое главное, мы увидимся оффлайн!

Оставить заявку на участие в вечеринке можно на сайте премии: <http://top100party.ru/>

Источник:

[TOP 100 PARTY](#)

Оборот Асер в онлайн вырос на 40%

Е-repper.ru, 26.03.2021

/новость

В 2020 году оборот интернет-магазина Асер в России вырос на 40% год к году, средний чек составил 52 256 руб. Чаще всего покупатели пользовались магазином в феврале, марте и апреле 2020 года.

Асер открыл официальный интернет-магазин в России в 2018 году. В планах — расширение ассортиментной линейки, усовершенствование и расширение способов оплаты заказов, разработка программы лизинга товаров и программы лояльности, редизайн сайта.



Партнер Аеро Владимир Синельников отмечает характерный тренд: если два года назад крупный бизнес один за одним открывал свои продающие b2b-сайты, то сейчас производитель хочет «достучаться» до живых покупателей. «Сейчас удачный момент для таких решений. Пока еще все конкуренты находятся в равном положении, двери для всех широко открыты. С другой стороны, и потребители сейчас как никогда готовы к новому для себя потребительскому опыту, в том числе и к закупкам непосредственно у производителей», — добавляет эксперт.

Источник:

[Асер увеличил оборот на 40% в онлайн](#)

«Эконика» увеличила долю онлайн-продаж до 25%

Retail.ru, 25.03.2021 11:25:00

/новость

Сеть «Эконика» благодаря росту в онлайн-канале закончила 2020 год с падением оборота на 4% по сравнению с 2019 годом. Оборот офлайн-розницы оказался ниже на 14%, чем годом ранее.



Доля онлайн-продаж в обороте бренда по итогам 2020 года достигла 23%, а в феврале 2021 — уже 25%. Доля продаж на зарубежных рынках сейчас составляет 2%, к концу года, по планам компании, вырастет до 3-4%, а в следующем году, возможно, — до 5-8%.

В горизонте 5 лет доля онлайн-продаж на fashion-рынке достигнет 50%, полагает Сергей Саркисов, вице-президент ГК «Новард» (владеет брендом «Эконика»). Он отметил: «Нам удалось заработать в онлайн-канале больше, чем в офлайне».

Бренд рассматривает онлайн как перспективный канал развития продаж. По мнению Саркисова, перераспределение спроса в пользу онлайн открывает новые возможности для развития бизнеса в ближайшие 3-5 лет. Затраты в онлайн-канале составляют от 24% до 26% оборота, в офлайне — 32-34%.

Источник:

«Эконика» закончила 2020 год с падением оборота на 4% и увеличила долю онлайн-продаж до 25%

Ozon запустил раздел с услугами

T.me, 25.03.2021 08:06:00

/новость

На Ozon появился раздел [Ozon Услуги](#), в котором можно найти юридические консультации, ремонтные работы, экскурсии и т.д. — уже более 800 предложений в 12 категориях.

Ozon Услуги доступны для 50% аудитории из Москвы, до конца марта раздел появится у всех жителей столицы. В течение апреля Ozon Услуги запустятся по всей России.

Чтобы купить услугу, нужно добавить ее в корзину и оплатить. После оформления заказа клиент получит инструкцию и уникальный код, который необходимо сообщить исполнителю.

Для продавцов услуг сервис работает точно так же, как и для продавцов товаров. Для большинства категорий услуг комиссия Ozon составит 5%.

OZON — ПОМОЩНИК В ВАШИХ ДЕЛАХ
услуги

Добро пожаловать на Ozon Услуги!
Качественные услуги от проверенных специалистов!

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ КУРСЫ

Курс	Цена	Скидка	Доставка
Курс по аналитике данных. Освой продвинутые инструменты аналитики	8 667 Р x 6 мес 52 000 Р		Доставка на электронную почту
Гид по истории искусства	5 100 Р 510 Р x 12 мес		Доставка на электронную почту
Химия для детей 7-14 лет	2 490 Р 4 500 Р 249 Р x 12 мес 2 190 Р	-44%	Доставка на электронную почту
4 урока робототехники для детей 8-10 лет с преподавателем	4 900 Р 5 900 Р 490 Р x 12 мес 4 655 Р	-16%	Доставка на электронную почту
Финансовая грамотность для детей 6-13 лет	3 790 Р 6 000 Р 379 Р x 12 мес 3 590 Р	-36%	Доставка на электронную почту
Сервис для развития детей IQsha. Абонемент 24 месяца	5 990 Р 599 Р x 12 мес		Доставка на электронную почту

В корзину ...

Источник:

[Ozon поможет прокатиться на Tesla](#)

Wildberries ввел плату за прием части товаров на складе в Коледино

Vc.ru, 24.03.2021 17:17:00

/новость

Wildberries ввел платный прием товаров из нескольких десятков категорий на подмосковном складе в Коледино, сообщает vc.ru. Цены варьируются от 15 до 570 руб. за единицу товара. Новые тарифы будут действовать для заказов, полученных с 24 марта.

Платная приемка затронет около 9% товаров — в основном, крупногабаритных и с невысокой оборачиваемостью. Для сумок и стройматериалов тариф составит 15 руб., для посудомоечных машин — 200 руб., для холодильников — 570 руб. Тарифы не изменятся, в частности, для одежды и косметики.

Плата взимается только при продажах со склада компании (FBO), по схеме поставок FBS (fulfillment by sellers) приемка остается бесплатной для всех товаров. Коледино выбрали из-за высокой загруженности склада.

В Wildberries называют меру временной, но сроки не уточняют. Ритейлер предполагает, что изменения затронут «незначительный процент» продавцов.

Источник:

Wildberries ввёл плату за приём части товаров на одном из складов в Подмосковье, но назвал её временной мерой



Платная Приемка

Поставки - 23 марта 2021 г.

Уважаемые Продавцы!

На складе в д. Коледино вводится платная приемка товара. Заказы созданные с 24.03 и поставленные в план будут приниматься по следующему Тарифу: [СКАЧАТЬ ФАЙЛ](#)

Пример: В заказе 10 единиц предмета Обои, стоимость приемки = 10 единиц * 15 рублей = 150 рублей.

Яндекс Go: самовывоз и ПВЗ занимают 55% рынка доставки

Retail.ru, 24.03.2021 09:00:00

/новость

Руководитель проектов сервиса «Доставка Яндекс Go» Роман Захаров на конференции CNews «E-commerce 2021» рассказал о трех ключевых форматах доставки.

Экспресс-доставка: примерно 10% рынка.

Преимущества: быстрота, клиент не успевает передумать, доставляемость близка к 100%.

Ограничения: товар должен всегда быть в наличии, возможна только внутри города, себестоимость выше обычной.

Актуальна в таких сегментах, как продукты питания, цветы, подарки, гаджеты.



Курьерская доставка: 30% рынка.

Плюсы: себестоимость ниже, чем у экспресс, возможна в любой город.

Минусы: большой интервал ожидания в день доставки, временной разрыв между покупкой и получением, не все посылки доставляются с первого раза.

Самовывоз и забор из ПВЗ: 55% рынка.

Преимущества: доставка в любой город, самая выгодная себестоимость, высокая доставляемость — 90-95%.

Ограничения: только небольшие посылки. Некоторые клиенты до ПВЗ не доходят по разным причинам.

Источник:

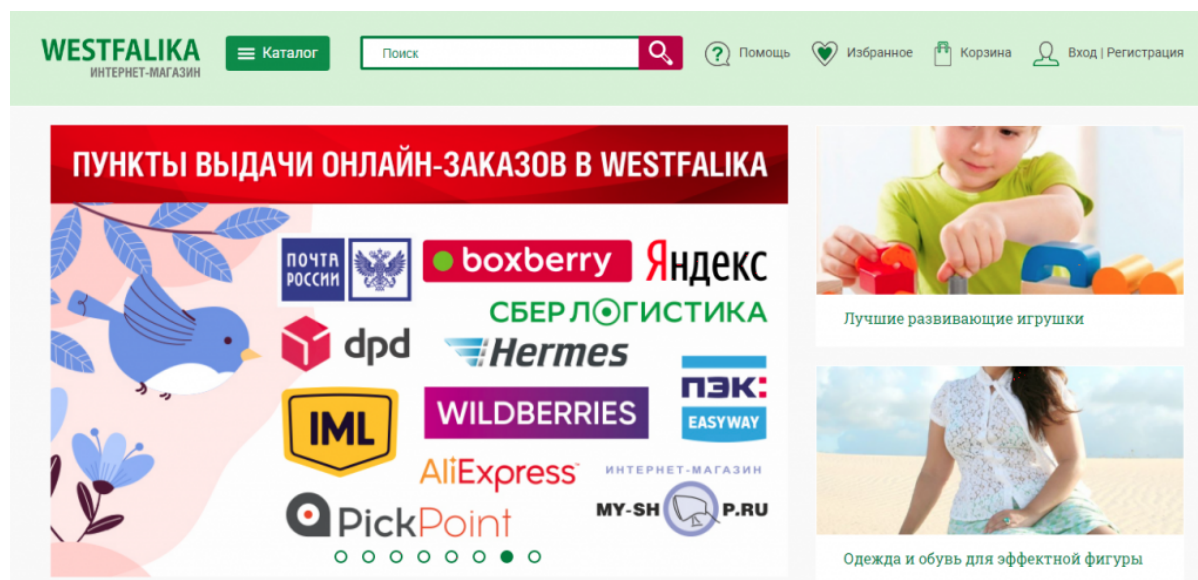
«Яндекс Go» подсчитал долю рынка каждого вида доставки

Доля онлайн-продаж в выручке Westfalika достигла 28,6% в феврале 2021 г.

Obuvrus.ru, 24.03.2021

/НОВОСТЬ

По итогам февраля 2021 года доля онлайн-продаж в выручке торговой платформы Westfalika (OR GROUP) увеличилась до 28,6% по сравнению с 16,6% в феврале 2020 года; объем онлайн-продаж достиг 78 млн руб.



Торговая платформа westfalika.ru — это реализация товаров собственной торговой марки (СТМ) и партнерских товаров (маркетплейс) в розничной сети и на онлайн-площадке westfalika.ru. Число партнеров маркетплейса на конец февраля составило 809 компаний.

В феврале 2021 года OR GROUP в рамках стратегии развития онлайн-продаж перенесла онлайн-маркетплейс Westfalika.ru на собственные серверные мощности, которые находятся в Новосибирске.

В феврале OR GROUP и Яндекс.Маркет заключили партнерство, в рамках которого на базе торговых точек Группы открылись пилотные пункты выдачи заказов Маркета. Ранее Группа начала сотрудничать с международным логистическим оператором «Цайняо» (Cainiao Network входит в Alibaba Group) по размещению постаматов. В феврале OR GROUP на 39% год к году увеличила число ПВЗ на базе торговых точек — до 2470.

Группа удвоила объемы выдач посылок — до более 210 тыс. По итогам февраля трафик клиентов, которые приходят за партнерскими онлайн-заказами, составил 19,7% от общего трафика магазинов.

Источник:

ОБОРОТ (GMV) OR GROUP В ФЕВРАЛЕ ВЫРОС НА 22%

«Петрович» нарастил долю онлайн-магазина в розничных продажах до 73%

Retail.ru, 24.03.2021

/новость

Доля онлайн-магазина в розничных продажах DIY-ритейлера «Петрович» достигла рекордных 73%. В структуре выручки компании доля онлайн-продаж составила 44 млрд руб. В 2020 году выручка «Петровича» выросла на 23,07%, до 73,5 млрд руб.

ПЕТРОВИЧ

В прошлом году компания в первую очередь росла за счет притока новых клиентов (+42%), которые в период карантина переключились на онлайн-каналы. В показателях выросли сайт, приложение, контакт-центр, а следом услуга доставки (+30% к 2019 году). «Пандемия "съела" пять лет планомерного перехода в digital, укрепила позиции e-commerce и значимость цифровых сервисов», — прокомментировал генеральный директор «Петровича» Евгений Мовчан.

Источник:

«Петрович» нарастил долю онлайн-продаж в структуре выручки до 44 млрд рублей

«ЗдравСити» растет быстрее всех крупнейших онлайн-сервисов заказа лекарств

Pharmvestnik.ru, 23.03.2021 12:10:00

/новость

По данным аналитического агентства DSM Group за 2020 год, объем продаж онлайн-сервиса заказа лекарственных препаратов и товаров для красоты и здоровья «ЗдравСити» увеличился на 134% по сравнению с 2019 годом и достиг 6,3 млрд руб. Это максимальные темпы роста продаж среди лидеров рейтинга сервисов дистанционного заказа, пишет «Фармацевтический вестник».



Органический трафик «ЗдравСити» с сентября по декабрь 2020 года вырос в четыре раза. Сыграло роль значительное расширение ассортимента — в дополнение к лекарствам покупатели стали заказывать больше парафармацевтических товаров и косметики.

На втором месте в рейтинге по приросту продаж — Сбер Еаптека (+96%), на третьем — «Аптека.ру» (+46%).

Источник:

«ЗдравСити» лидирует по темпам роста среди крупнейших онлайн-сервисов заказа лекарств

«Магнит» запустил собственную экспресс-доставку из «Магнит Косметик»

Magnit.com, 23.03.2021

/новость

«Магнит» в тестовом режиме запустил собственный сервис доставки из «Магнит Косметик» в Краснодаре. К сервису подключены 8 магазинов, в ближайшее время доставка будет расширена еще на 10 торговых точек в нескольких районах города.

Оформить заказ можно в мобильном приложении «Магнит Доставка». Покупатель сможет выбрать, из какого магазина ему лучше привезти товары. Доставка занимает 60-90 минут.



Проект стартовал в сотрудничестве с сервисом Яндекс.Еда. Доставка бесплатная, минимальный заказ — 500 руб., оплата осуществляется только онлайн. Для покупки доступны до 10 тыс. позиций: бытовая химия, товары для красоты и здоровья, товары для дома, декоративная косметика и парфюмерия.

До сих пор доставка из магазинов «Магнит Косметик» была доступна только через партнера Delivery Club.

Источник:

[«Магнит» запустил собственную экспресс-доставку из «Магнит Косметик»](#)

Instagram Shopping приходит в Россию

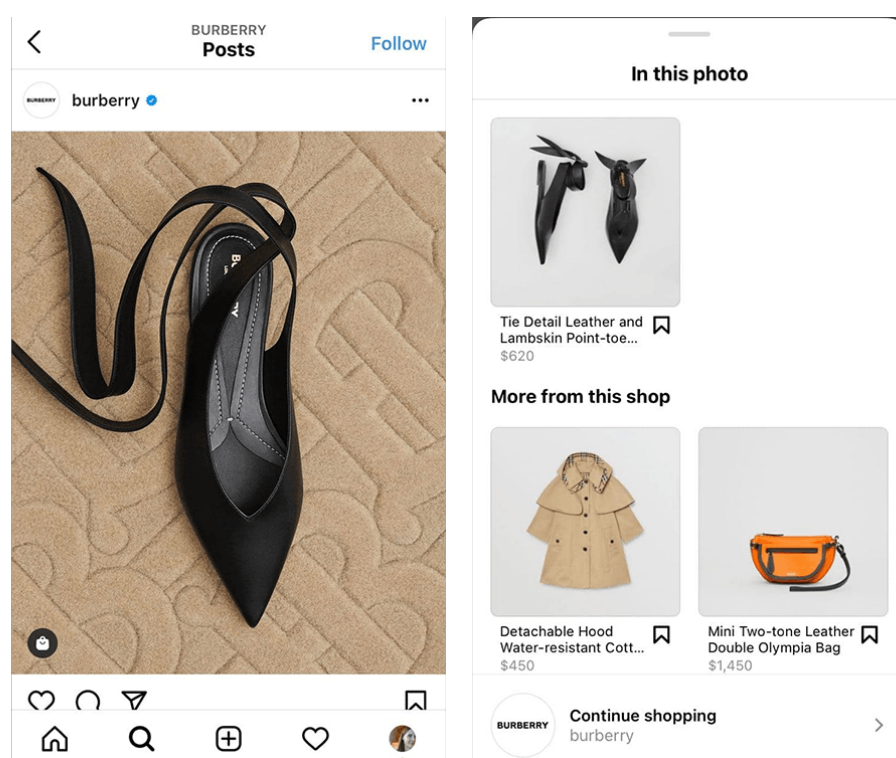
Oborot.ru, 23.03.2021

/новость

Instagram запускает в России Instagram Shopping, благодаря чему пользователи [смогут](#) покупать товары прямо из фото или видео в любом разделе приложения. Новую функцию сначала протестируют на небольшом количестве аккаунтов из разных бизнесов, которые отберут случайным образом.

Instagram Shopping дает возможность представителям бизнеса отмечать товары в постах и сторис: указывать информацию о цене, размере изделия и другие данные. Пользователи могут перейти на сайт компании и совершить покупку, а также посмотреть более подробную информацию о товаре.

Для настройки Instagram Shopping необходим Commerce Manager — десктоп-платформа для управления продажами в Facebook и Instagram. Также в России появится инструмент «Магазины» — единая онлайн-витрина для аккаунтов в Instagram и Facebook.



Источник:

[Instagram запускает Instagram Shopping в России](#)

«Деловые Линии» начали выдавать интернет-заказы IKEA на своих терминалах

Pr.dellin.ru, 23.03.2021

/новость

На складах логистического оператора «Деловые Линии» можно получить или вернуть заказы из интернет-магазина торговой сети IKEA.



В прошлом году партнеры значительно расширили географию совместной работы — сервис стал доступен почти во всех городах присутствия IKEA: Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Новосибирске, Омске, Самаре, Нижнем Новгороде, Краснодаре, Ростове-на-Дону и Казани. Через логистического оператора оформляется порядка 1000 заявок в день. В планах на 2021 год — сеть терминалов, через которые выдаются заказы IKEA.

Сотрудничество компаний началось в 2016 году в Южном федеральном округе. Сначала «Деловые Линии» осуществляли для IKEA межгородскую перевозку, а затем — логистику на «последней миле».

Источник:

[«Деловые Линии» начали выдавать интернет-заказы IKEA на своих терминалах](#)

29% e-commerce в Германии генерирует малый бизнес

Ecommercenews.eu, 25.03.2021

/новость

По данным Bevh, в Германии на малый бизнес с числом сотрудников менее 10 человек генерирует 29% онлайн-продаж. Портал Shopanbieter связывает это с относительно низкими начальными инвестициями, которые требуются для открытия интернет-магазина.

«Индивидуальным предпринимателям и стартапам не нужно открывать физический магазин. При желании они нанимают всего несколько сотрудников, они даже могут с самого начала передать логистику на аутсорсинг, и при этом они могут развивать процветающий онлайн-бизнес», — поясняет немецкий сайт.



Однако проблемы у предприятий электронной коммерции могут возникнуть позже: «Если продажи растут, растут и расходы. Требуется больше складских площадей, а рост продаж можно удовлетворить только за счет более высоких маркетинговых расходов. Для этого требуется больше сотрудников, и в то же время рост постепенно ослабевает».

Ежегодно онлайн-торговля вносит 100 млрд евро в ВВП Германии. Это соответствует доле в 2,9% — более половины доли немецкой автомобильной промышленности (на которую приходится 4,9% ВВП Германии). Bevh требует большего признания индустрии электронной коммерции со стороны национальной политики.

Источник:

[29% of German ecommerce generated by small businesses](#)

Samsung запускает доставку дронами в Ирландии

News.samsung.com, 24.03.2021

/НОВОСТЬ

Samsung Electronics в рамках партнерства с компанией Manna Drone Delivery запустил в Ирландии доставку дронами при покупке новейшего ассортимента устройств Galaxy. Samsung впервые использует такую услугу.

Сервис упростит непрерывный бесконтактный процесс от онлайн-заказа через ирландский интернет-магазин компании до его выполнения. Manna использует специально разработанные беспилотные летательные аппараты аэрокосмического класса для доставки продукции прямо к покупателям. Дроны летают на высоте 50-80 метров и развивают скорость более 60 км/ч.



Источник:

[Samsung Partners With Manna To Launch Drone Delivery Service To Irish Customers](#)

К Amazon присоединяется по 155 продавцов в час

Finbold.com, 23.03.2021

/НОВОСТЬ

Согласно данным Finbold, в этом году к Amazon присоединилось 295 000 новых продавцов по всему миру — более 3700 в день или 155 в час. Исходя из текущих темпов, к концу года на Amazon придет примерно 1,4 млн новых продавцов.

На маркетплейс в США приходится 26% или 76 769 новых селлеров. По меньшей мере 29 798 новых продавцов присоединились к индийской площадке (10,1% от общего числа прироста в 2021 году). Канадский маркетплейс привлек 22 088 новых продавцов.

Почти 40% от всех новичков пришлось на Европу, где к Amazon в 2021 году присоединились 115 453 новых продавца — 1461 в день. Большинство пришли на маркетплейсы в Великобритании, Нидерландах и Германии. Если тенденция сохранится, к концу года на маркетплейсах Amazon в Европе появится более полумиллиона новых продавцов.



Источник:

[Amazon adds 3,700 new sellers daily in 2021](#)

[Amazon in Europe welcomes 1,461 new sellers per day](#)

Популярность приложения Pinterest выросла благодаря функциям e-commerce

Appannie.com, 22.03.2021

/новость

Pinterest в 2020 году зафиксировал значительный рост загрузок — до 193 млн по всему миру, что на 50% больше по сравнению с предыдущим годом — благодаря увеличению числа потребителей, использующих платформу для поиска продуктов, вдохновения и покупок.

По оценкам App Annie, к 2024 году объем рынка социальной коммерции и покупок в стримах может составить \$2 трлн во всем мире. В 2020 году потребители проводили больше времени Pinterest расширил свое глобальное присутствие, войдя в десятку самых популярных социальных приложений по среднему месячному количеству активных пользователей в Латинской Америке, Северной Америке, Азиатско-Тихоокеанском регионе и регионе, который включает Европу, Ближний Восток, Африку и Россию. В январе и феврале 2021 года насчитывалось уже 33 млн загрузок.



Стремясь извлечь выгоду из роста социальной коммерции, Pinterest запустил в 2020 году ряд новых функций, в том числе вкладку «Магазин» в поиске, а также ряд инструментов для продавцов, которые помогают обращаться к покупателям — например, новый профиль витрины. Ритейлеры также обратились к приложению в знак признания его растущей популярности.

По состоянию на январь 2021 года 64% пользователей Pinterest на iPhone в США также использовали Amazon, 27% — Walmart, по сравнению с 59% и 22% соответственно годом ранее. Amazon занимает первое место в США в 2020 году по количеству активных пользователей в месяц среди приложений для покупок, но средний пользователь из США каждый месяц проводит в Pinterest на 60% больше времени, чем в Amazon на телефонах Android.

Источник:

[Mobile Minute: Social Media Apps Inspire Discovery for Retail and E-Commerce](#)

Facebook Shops: более 1 млн активных магазинов

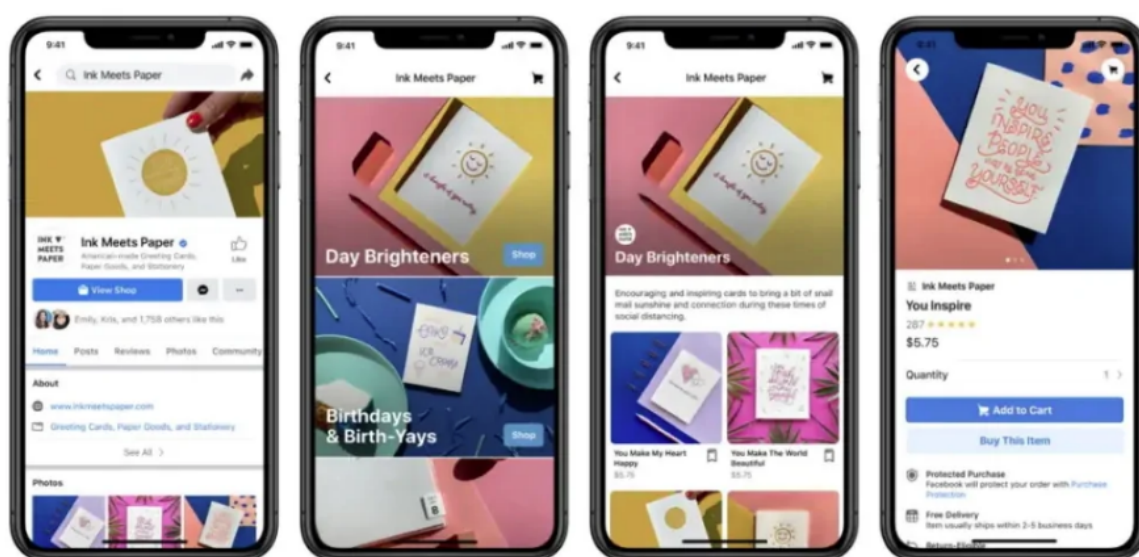
Adweek.com, 22.03.2021

/новость

Марк Цукерберг представил обновленную информацию о возможности электронной коммерции Facebook Shops во время обсуждения в Clubhouse.

По его словам насчитывается более 1 млн активных Facebook Shops, с которыми ежемесячно взаимодействуют более 250 млн человек. Цукерберг отметил: «... я думаю, прогресс в том, что касается возможности нарастить некоторые из этих вещей и все различные инструменты, которые сейчас существуют... это действительно потрясающе. Я думаю, что следующие пять лет будут действительно взрывоопасными с точки зрения потенциала многих этих вертикалей».

Facebook представил магазины в мае прошлого года.



Источник:

Facebook Shops: Over 1 Million Active, 250 Million People Interacting Per Month

YouTube учится распознавать товары на видео

9to5google.com, 22.03.2021 07:16:00

/новость

YouTube [экспериментирует](#) с новой функцией, которая автоматически распознает товары в некоторых видео. Цель — помочь людям найти больше видео и информации об этих продуктах на YouTube. Функция будет доступна пользователям в США.



Тестирование ранней версии функции с маленькой группой пользователей началось в середине 2020 года. Первоначально функция была сосредоточена на внешних ссылках на магазины, продающие товары, обнаруженные в видеороликах. Новый вариант показывает больше видеороликов о конкретных продуктах, которые система YouTube может обнаруживать автоматически.

Источник:

[YouTube experiment will auto-detect products in videos and provide related content links](#)

Kantar: в топ-10 глобальных ритейлеров вошли Walmart, Amazon, Alibaba, JD.com

Nrf.com, 24.03.2021

/исследование

Kantar представил международный рейтинг [Top 50 Global Retailers 2021](#). При его составлении учитываются международная выручка компаний, участие во франчайзинге и альянсах за пределами местного региона, способность работать через онлайн-маркетплейсы или многоканальный подход. Чтобы попасть в рейтинг, ритейлерам необходимо иметь прямые инвестиции как минимум в трех странах, по крайней мере одна из которых не примыкает к их внутреннему рынку.

Walmart (№1) продолжал изменять свою бизнес-модель, чтобы соответствовать более широкому омниканальному подходу. Ритейлер по-прежнему возглавляет рейтинг, хотя ушел из Бразилии, Великобритании, Аргентины и Японии. В следующем топ-50 он, вероятно, останется лидером, но с меньшим отрывом.

Amazon (№2) продолжает открывать целый ряд новых направлений. Розничная группа демонстрирует уверенный рост на своих основных рынках в США, Канаде и Европе по мере расширения в другие страны.

Это находит отражение в высокой капитализации и денежном потоке ритейлера, что дает ему гибкость для выхода на новые рынки и расширения логистики и фулфилмента.

Alibaba (№5), по-прежнему являясь преимущественно китайской компанией, агрессивно выходит на новые рынки, привлекая региональных производителей и одновременно расширяя свои финансовые услуги. Самые большие изменения касаются ритейлеров Neta и Freshippo, которые быстро вышли на новые рынки с более крупными магазинами. Приобретение Auchan RT-Mart в Китае сделало его фактически крупнейшим розничным продавцом на рынке.

JD.com (№10) делает акцент на операционной компетентности и обслуживании клиентов, сотрудничает с рядом международных ритейлеров, особенно с миноритарным владельцем Walmart. Но компания также установила связи с гораздо более мелкими региональными партнерами, чтобы предлагать знакомые продукты. С учетом недавнего перехода к офлайн-торговле и международной экспансии, JD.com останется в первой десятке в течение ряда лет.

Другие e-commerce компании в рейтинге топ-50: Naspers (Южная Африка, №29), Rakuten (Япония, №37), eBay (США, №38), Lotte Shopping (Южная Корея, №47), Z Holdings (Yahoo Jp) (Япония, №48).

Источник:

[2021 Top 50 Global Retailers](#)

2021 Top 50 Global Retailers 1-10				
Ranking	Retailer	Home country	Business foundations	Total company revenues (billions)
1	Walmart	USA	Mass/Hyper	\$519.93
2	Amazon.com	USA	Ecommerce	\$280.52
3	Schwarz Group	Germany	Discount Grocery	\$133.89
4	Aldi	Germany	Discount Grocery	\$116.06
5	Alibaba	China	Ecommerce	\$71.99
6	Costco	USA	Club	\$163.22
7	Ahold Delhaize	Netherlands	Grocery	\$78.17
8	Carrefour	France	Mass/Hyper	\$82.60
9	Ikea	Netherlands	Furniture	\$45.18
10	JD.com	China	Ecommerce	\$82.86

Source: Kantar

NRF National Retail Federation

76% испанцев покупают онлайн больше, чем до пандемии

Ecommercenews.eu, 23.03.2021

/исследование

Согласно опросу Ipsos Digital, 76% испанских потребителей делают в интернете больше покупок, чем до вспышки коронавируса.

Каждый второй потребитель совершает онлайн-покупки не реже раза в неделю, а 15% этих людей делают это несколько раз в неделю. Покупают что-либо в интернете хотя бы раз в месяц 43% опрошенных.

Исследование также показывает, что смартфон (66%) является самым популярным устройством для покупок в интернете. За ним следуют компьютер или ноутбук (50%) и планшет (16%).

Самые популярные категории товаров в интернете: одежда и аксессуары (64%), товары из категории технологий (46%), товары для красоты, косметика и парфюмерия (35%), доставка еды и кейтеринг (33%), продукты питания (27%).



Источник:

[76% of Spaniards buy online more than before the pandemic](#)

Популярность приложений в категории «Еда и напитки» выросла на 21% в 2020 г.

Sensortower.com, 23.03.2021

/исследование

Согласно отчету Sensor Tower, в 2020 году количество установок приложений в категории «Еда и напитки» во всем мире выросло на 21% год к году и превысило 1,7 млрд. В первую очередь загружались приложения для доставки еды. В январе и феврале 2021 года подкатегория топ-приложений для доставки еды уже зафиксировала около 300 млн установок — на 14% больше по сравнению с прошлым годом.

В США количество загрузок приложений из категории «Еда и напитки» в App Store и Google Play выросло на 29% в годовом исчислении и превысило 400 млн в 2020 году. Топ-10 приложений по доставке еды, такие как Uber Eats, уже получили наибольшее количество установок по сравнению с другими подкатегориями. Эта подкатегория сохранила свои позиции со скромным ростом в 3% в 2020 году — с 89 млн до 91 млн загрузок.

Среднее ежемесячное время, затрачиваемое пользователями на топ-приложения для доставки еды, продолжало расти. В топ-приложениях от европейских издателей среднее ежемесячное время, затрачиваемое одним пользователем на Android, выросло на 51% при сравнении конца четвертого квартала 2020 года с первым кварталом 2020 года — до 23 минут.

В немецких приложениях по доставке еды было потрачено больше времени — в среднем 28 минут на пользователя в месяц в течение 2020 года в таких популярных приложениях, как Lieferando и foodpanda.

Топ-приложения по доставке еды в регионе продолжали получать повышенное распространение с ежемесячным ростом установок в начале 2021 года. Например, количество установок Uber Eats превысило 2 млн в январе 2021 года, что на 10% больше, чем в марте 2020 года (в начале пандемии).

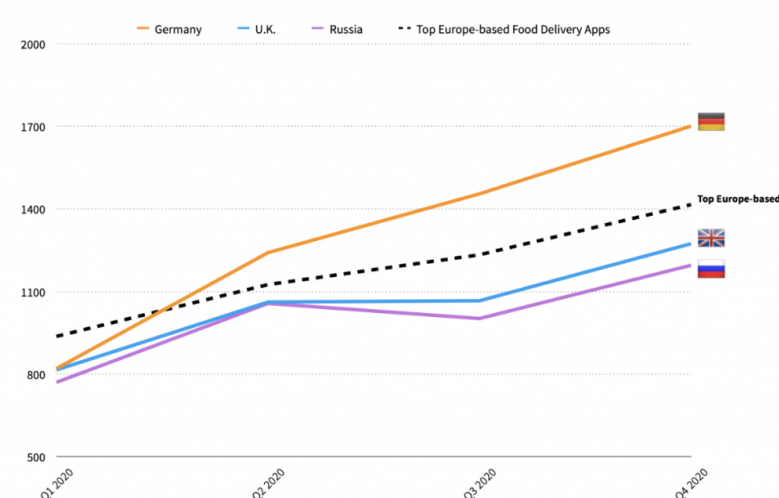
Сторонние сервисы доставки, такие как DoorDash и Instacart, резко выросли в 2020 году, причем первый сохранил лидерство на рынке, а второй пережил всплеск внедрения. DoorDash обогнал ведущих конкурентов в 2019 году, достигнув 32% доли рынка среди приложений для доставки еды в США. Его лидерство сохранилось в 2020 году и выросло до 33% за первые два месяца 2021 года. Доля рынка Instacart выросла с 5% в 2019 году до 12% в 2020 году, и остается на этом уровне в течение первых двух месяцев 2021 года.

Источник:

[Top U.S. Food Delivery Apps Surpassed 90 Million Installs in 2020](#)

European Food Delivery Apps Climb in Monthly Time Spent

Monthly average seconds spent in top Google Play food delivery apps by publisher country



eMarketer: доля Amazon на рынке e-commerce США составит 40,4% в 2021 г.

Emarketer.com, 24.03.2021

/мнение

Эксперты eMarketer обновили прогнозы по списку 10 ведущих компаний розничной электронной коммерции в США.

Amazon останется лидирующим онлайн-ритейлером в США со значительным отрывом в 2021 году. eMarketer ожидает, что Amazon снова увеличит свою долю рынка, а его онлайн-продажи достигнут \$367,19 млрд или 40,4% от общих продаж в электронной торговле США. Продажи маркетплейса Amazon в США вырастут на 16,5%, до \$220,39 млрд, что составит 60% от общих онлайн-продаж Amazon в США.

Walmart в 2021 году сгенерирует 7,1% от общего объема онлайн-продаж в США. Компания использует широкую сеть офлайн-магазинов для выполнения и выдачи онлайн-заказов. В 2020 году ритейлер запустил новые инициативы, которые помогут конкурировать с Amazon: двухчасовую службу доставки продуктов и других товаров Walmart Express Delivery, подписку на доставку Walmart+.

Target в 2021 году может нарастить онлайн-продажи на 23,7%, до \$20,23 млрд. Компания использует физические магазины для сервиса click & collect, а также инвестирует в сектор eGrocery. Ритейлер продает товары из наиболее быстрорастущих направлений электронной коммерции: одежду, продукты питания и напитки, а также товары для здоровья и личной гигиены. Это дает конкурентное преимущество перед такими компаниями, как Best Buy и The Home Depot, которые в основном продают товары в рамках одной вертикали. С другой стороны, это также означает, что Target должен конкурировать с Amazon и Walmart. Цифровое присутствие Target намного меньше, чем у двух лидеров, а физическое — меньше, чем у Walmart.

Best Buy и **The Home Depot** ожидает снижение продаж в 2021 году. Тем не менее, онлайн-продажи Best Buy в США увеличатся на 13%, до \$20,34 млрд, The Home Depot — на 13,2%, до \$20,02 млрд.

Costco нарастит онлайн-продажи в США на 19,2%, до 14,58 млрд. Онлайн-продажи **Kroger** вырастут на 17,8%, до \$15,04 млрд.

Macy's в области электронной коммерции в США вырастет на 9%, продажи достигнут \$8,87 млрд. Для сравнения: ожидается что только бизнес Amazon в сфере одежды и аксессуаров вырастет на 21,4%, достигнув \$58,75 млрд в США.

Источник:

[Here are the top 10 US ecommerce companies for 2021—plus 6 key takeaways from our latest forecast](#)

Top 10 US Companies, Ranked by Retail Ecommerce Sales, 2021 billions

1. Amazon	\$367.19
2. Walmart	\$64.62
3. eBay	\$38.67
4. Apple	\$33.62
5. Best Buy	\$20.34
6. Target	\$20.23
7. The Home Depot	\$20.02
8. Kroger	\$15.04
9. Costco Wholesale	\$14.58
10. Wayfair	\$13.88

Note: represents the gross value of products or services sold on the website of each company listed (via browser or app), regardless of the method of payment or fulfillment
Source: eMarketer, Feb 2021

264687

eMarketer | InsiderIntelligence.com

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.