

Рынок электронной торговли

Новостной мониторинг

Выпуск 2023 / № 45

06 Ноября 2023 - 12 Ноября 2023

В выпуске:

Россия:

АКИТ: Объем онлайн-торговли в России вырос на 23% за 9 месяцев 2023 г.

Роскачество и RuStore: Приложения Ozon, ВкусВилл, Яндекс Go — среди лучших

Яндекс Лавка начала открывать даркморлы

«Магнит» закрыл сделку по покупке KazanExpress

Сеть OBI вышла на Яндекс Маркет

ПИК стал первым партнером Мегамаркета в категории «Недвижимость»

Яндекс Выгода найдет для онлайн-покупок промокоды и начислит кешбэк

Общие онлайн-продажи «О'КЕЙ» увеличились на 16,9% в III кв. 2023 г.

Свободные ниши в экосистеме электронной торговли Казахстана 2023

Весь мир:

Онлайн-распродажа выявила предпочтения жителей Китая

Wildberries запустил в Армении продажу алкогольных напитков

Getir купил сервис доставки продуктов FreshDirect у Ahold Delhaize USA

Выручка eBay выросла на 5% в III кв. 2023 г.

Wish сообщает об убытке в III кв. 2023 г.

В Узбекистане экосистема Sello запустила автоматизированные ПВЗ

Выручка Etsy выросла на 7% в III кв. 2023 г.

Переход от офлайна к онлайн на рынке предметов роскоши может усилиться

Как на развитие экосистемы Uzum повлияют иностранные инвестиции



Россия:

АКИТ: Объем онлайн-торговли в России вырос на 23% за 9 месяцев 2023 г.

Akit.ru, 07.11.2023

/новость

По данным АКИТ, общий объем интернет-торговли в России по итогам 9 месяцев 2023 года увеличился на 23% год к году и составил 4,3 трлн руб. Из них 2,8% приходится на трансграничный рынок, а 97% — на продажи российских компаний интернет-торговли.

Доля интернет-торговли в общем объеме розничных продаж России составляет 12,5%. Год назад в тот же период — 11%.

Во всех регионах страны увеличился объем онлайн-продаж и вклад в общие показатели — в среднем на 0,3-0,5 п.п. За счет увеличения вкладов регионов сокращаются доли тройки лидеров: доля Москвы с января по сентябрь в 2021 году составляла 20,1%, в 2022 — 19,9%, сейчас — 18%. Доля Московской области сократилась за эти годы почти на 2%, Санкт-Петербурга — больше, чем на 1%.



Топ-5 самых популярных в интернете с января по сентябрь 2023 года не изменился:

- цифровая и бытовая техника — 18,9% от всех заказов в деньгах (812,6 млрд руб.)
- мебель и товары для дома — 16,7% (720 млрд руб.)
- одежда и обувь — 15,3% (661 млрд руб.)
- продукты питания — 12,2% (528 млрд руб.)
- товары для красоты и здоровья — 8,1% (349 млрд руб.)

Однако, при сохранении первенства, товары-лидеры интернет-продаж начинают уступать свои доли другим категориям.

Источник:

[Объем интернет-торговли в России по итогам 9 месяцев 2023 года](#)

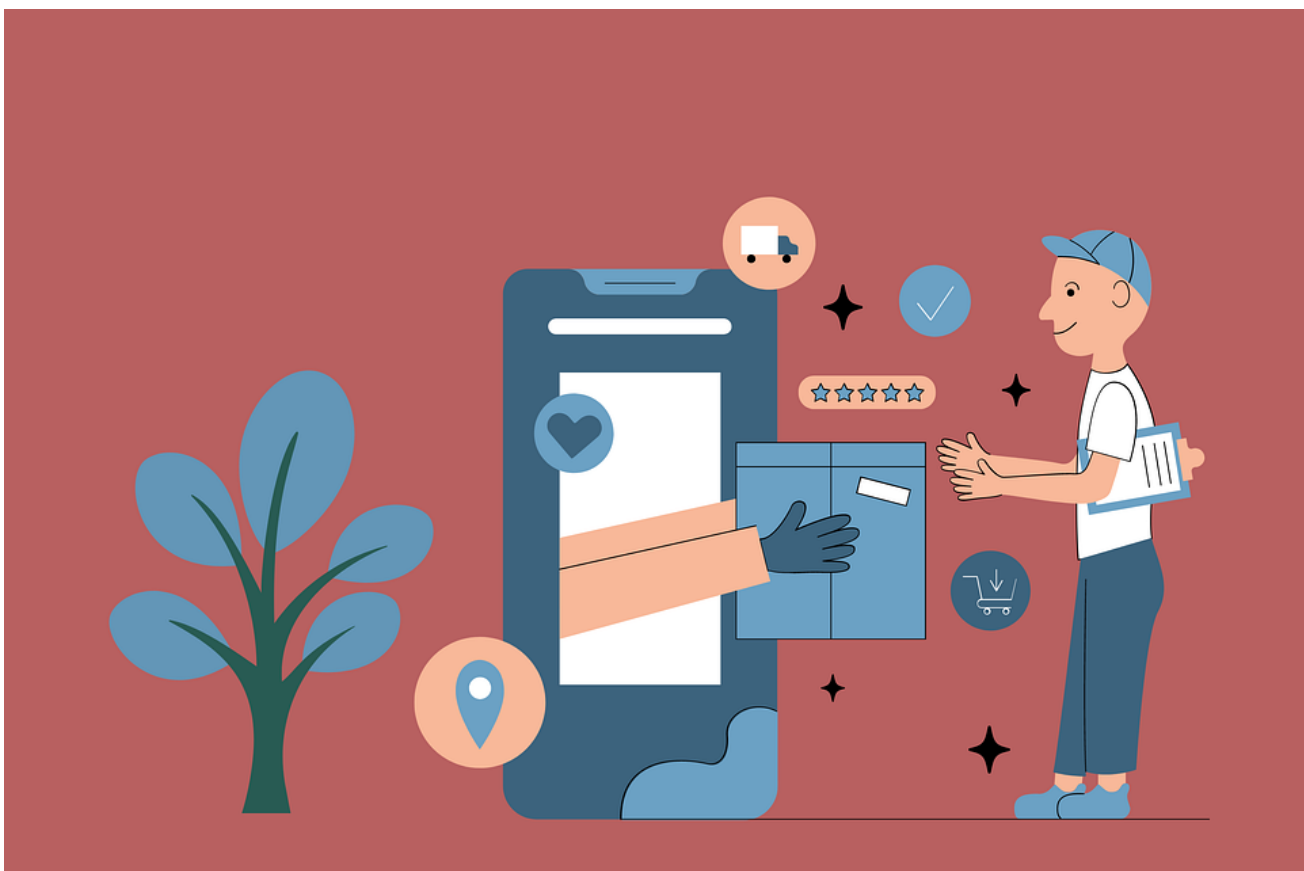
Роскачество и RuStore: Приложения Ozon, ВкусВилл, Яндекс Go — среди лучших

Rskrf.ru, 10.11.2023

/новость

Роскачество совместно с российским магазином приложений RuStore [определили](#) лучшие приложения для Android-устройств в 7 категориях:

- «Заказ такси» — Яндекс GO
- «Маркетплейсы» — Ozon
- «Онлайн-аптеки» — СБЕР ЕАПТЕКА
- «Офисные приложения» — МойОфис Документы
- «Видеосвязь» — VK Звонки
- «Доставка продуктов» — ВкусВилл
- «Покупка авиабилетов» — Авиасейлс



При выборе победителей учитывались результаты исследований мобильных приложений, проведенных Роскачеством в рамках мониторинговой деятельности за последние годы, а также факт размещения программного продукта в RuStore. Оценивались функциональные возможности, удобство использования, информационная безопасность, этичность сбора и обработки персональных данных и др. критерии.

Источник:

[Роскачество и RuStore назвали лучшие мобильные приложения](#)

Яндекс Лавка начала открывать даркмоллы

Shoppers.media, 10.11.2023 09:00:00

/новость

Яндекс Лавка запустила в Москве даркмоллы — увеличенные в 2-3 раза дарксторы площадью до 500 кв. м и ассортиментом до 6000 позиций. В Москве есть более 30 даркмоллов, в Санкт-Петербурге они появятся в 2024 году.

Формат даркмоллов позволяет сохранить высокую скорость доставки товаров и увеличить число заказов на 15%. Если даркстор по ассортименту можно сравнить с магазином у дома, то даркмолл — с супермаркетом. В будущем до половины складов сервиса в Москве и Санкт-Петербурге может стать даркмоллами.



Источник:

[Яндекс Лавка начала открывать даркмоллы в Москве](#)

«Магнит» закрыл сделку по покупке KazanExpress

Magnit.com, 09.11.2023

/новость

«Магнит» получил 100% долей в ООО «КазаньЭкспресс», права на интеллектуальную собственность и всю инфраструктуру KazanExpress. Сделка была одобрена ФАС России. Покупка позволит «Магниту» быстро выйти в новый для компании сегмент маркетплейсов.



KazanExpress продолжит работу внутри «Магнита» как отдельное бизнес-подразделение под руководством текущего менеджмента. Приложение, сайт, ПВЗ, склады и собственный транспорт KazanExpress изменят внешнее оформление и получают бренд «Магнит Маркет». В будущем приложение KazanExpress будет интегрировано в OMNI приложение «Магнита».

В рамках процесса интеграции «Магнит» и KazanExpress сфокусируют усилия на поиске синергии в коммерческих условиях и категорийном менеджменте. Кроме того, компания подготовится к эффективному масштабированию «Магнит Маркета» на федеральную географию.

Источник:

[«Магнит» закрыл сделку по покупке маркетплейса KazanExpress](#)

Сеть ОВІ вышла на Яндекс Маркет

Rb.ru, 08.11.2023 11:51:00

/новость

Сеть гипермаркетов ОВІ вышла на маркетплейсы: первым партнером стал Яндекс Маркет. На площадке представлено более 20 тыс. товаров для дома, ремонта, дачи и сада.

К концу года ОВІ собирается увеличить количество представленных на маркетплейсе товаров до 28 тыс. и дополнить ассортимент новогодними товарами. В 2024 компания собирается вывести на витрину более 40 тыс. позиций.

Сотрудничество с маркетплейсом позволит ОВІ расширить географию присутствия и доставлять товары клиентам из тех регионов, где нет магазинов сети.



Источник:

[Сеть гипермаркетов ОВІ вышла на маркетплейсы](#)

ПИК стал первым партнером Мегамаркета в категории «Недвижимость»

Retail.ru, 08.11.2023

/новость

На Мегамаркете появился специальный раздел, в котором пользователи смогут подыскать квартиру в проектах ПИК. Клиенты маркетплейса имеют возможность выбирать квартиры по региону, цене, а также другим характеристикам.

Карточка квартиры содержит планировку, площадь, цену, ориентировочную сумму среднего платежа по ипотеке, вариант отделки и сроки получения ключей. Перейдя в карточку квартиры на сайт ПИК, покупатель сможет выбрать ипотечную программу и подать заявку в несколько банков.



Источник:

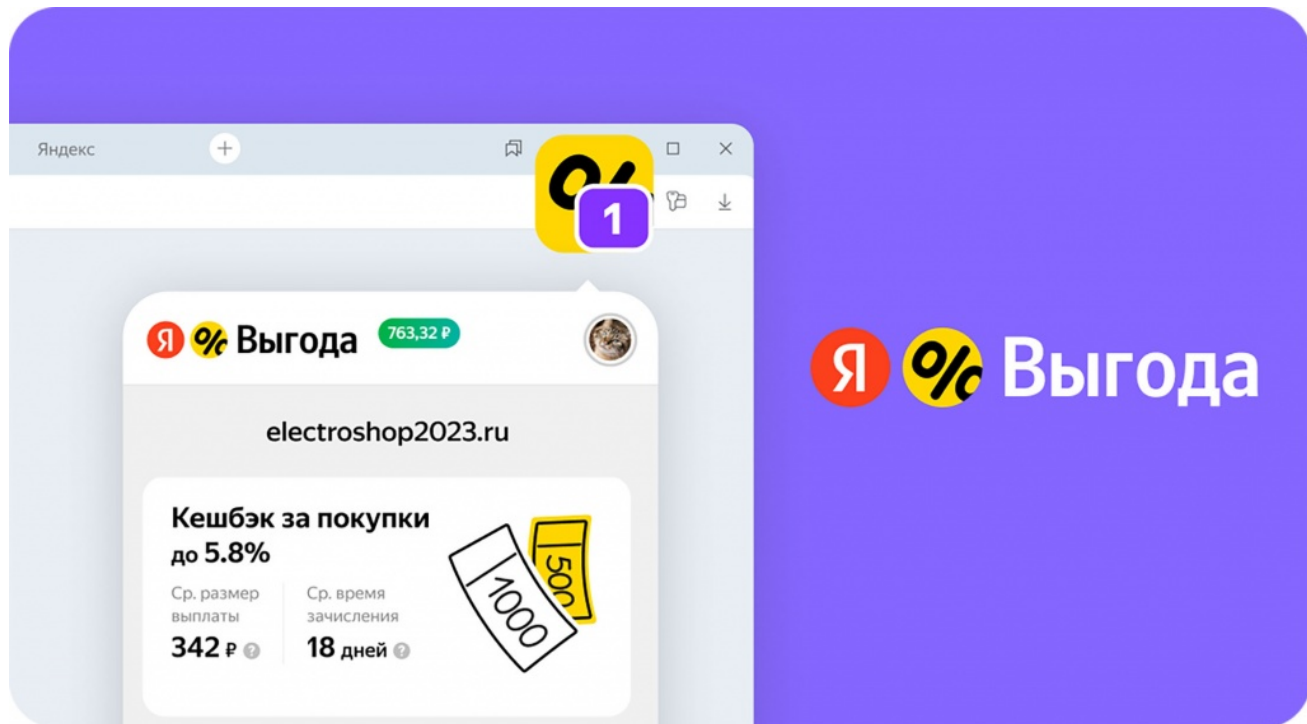
[«Мегамаркет» и ПИК начали сотрудничать](#)

Яндекс Выгода найдет для онлайн-покупок промокоды и начислит кешбэк

Yandex.ru, 07.11.2023

/новость

Яндекс запустил расширение для браузеров Выгода, помогающее совершать покупки онлайн с дополнительной скидкой по промокодам и кешбэком. Выгода работает как с небольшими веб-витринами, так и с крупными магазинами.



Когда пользователь заходит на сайт, где есть акции или кешбэк, Выгода показывает количество доступных предложений. Если сайт не является интернет-магазином, сервис порекомендует другие площадки со спецпредложениями.

Для получения кешбэка нужно авторизоваться в расширении под своим Яндекс ID, активировать подходящую акцию и сделать покупку. Кешбэк начисляется рублями в виртуальный кошелек Выгоды.

Расширение работает в Яндекс Браузере, Chrome, Safari, Edge и Opera. В Яндекс Браузере для мобильных устройств Выгода доступна в виде сайта с подборками акционных предложений. Инструмент поможет интернет-магазинам привлечь новую аудиторию и увеличить конверсию посещений в покупки, утверждают в компании.

Источник:

[Яндекс Выгода найдёт за пользователей промокоды для покупок в интернете и начислит кешбэк](#)

Общие онлайн-продажи «О'КЕЙ» увеличились на 16,9% в III кв. 2023 г.

Okeygroup.ru, 06.11.2023

/новость

Общие онлайн-продажи «О'КЕЙ» в III кв. 2023 года выросли на 16,9% в годовом выражении до 1,5 млрд руб. и составили 4,6% от чистой розничной выручки гипермаркетов. Чистая розничная выручка группы увеличилась на 2,2% в годовом выражении до 48,8 млрд руб. на фоне роста выручки дискаунтеров и онлайн-продаж. Чистая розничная выручка гипермаркетов «О'КЕЙ» уменьшилась на 4,1% в годовом выражении до 33 млрд руб.

По итогам 9 месяцев 2023 года общие онлайн-продажи «О'КЕЙ» выросли на 23,2% в годовом выражении до 5,3 млрд руб., составив 5,3% от чистой розничной выручки гипермаркетов. Чистая розничная выручка группы выросла на 1,9% до 147,3 млрд руб. Чистая розничная выручка сети гипермаркетов «О'КЕЙ» снизилась на 4,4% в годовом выражении до 101 млрд руб.



Источник:

[ГК «О'КЕЙ» объявляет показатели чистой розничной выручки за III квартал 2023 года](#)

Свободные ниши в экосистеме электронной торговли Казахстана 2023

Datainsight.ru, 06.11.2023

/реклама

Cross Insights совместно с **Data Insight** представляет исследование «Свободные ниши в экосистеме электронной торговли Казахстана 2023».

В отчете вы узнаете:

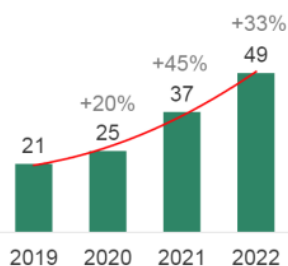
- особенности этапов развития рынка электронной торговли Казахстана;
- какие компании на рынке востребованы сейчас;
- какие будут востребованы только через 3–5 лет;
- где сейчас есть повышенный спрос на сервисы;
- чего не хватает селлерам для развития онлайн-продаж.

Вы сможете принять решение, в какие области стоит инвестировать в настоящий момент, а куда стоит заходить позже. Наша экспертная оценка каждой ниши рынка поможет вам понять, в каких областях сейчас нужны новые сервисы и вложения.

Онлайн-рынок Казахстана: заказы, оборот, чек

Количество заказов, млн штук

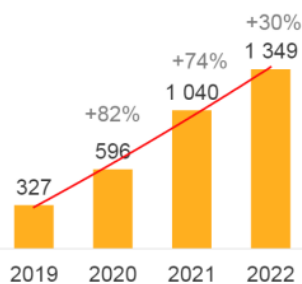
Рост количества заказов в 2022 г. к 2021 г. составил 33%, а к 2020 г. – 96%



Источники: Данные PWC, Cross Insights

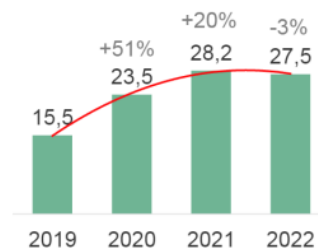
Объем и динамика рынка, млрд тенге

Объем рынка в деньгах в 2022 г. вырос в 1,3 раза к 2021 г. и более чем в 2 раза к объему 2020 г.



Динамика среднего чека, тыс. тенге

Рост среднего чека в 2022 г. составил -3% к 2021 г. и +17% к 2020 г. Темп роста за период год к году снизился с 20% до -3% в 2022 г.



3

Рекламодатель ООО "Дейта Инсайт"

Источник:

Свободные ниши в экосистеме электронной торговли Казахстана 2023



Весь мир:

Онлайн-распродажа выявила предпочтения жителей Китая

English.gov.cn, 12.11.2023

/новость

Молодые китайские потребители все больше интересуются отечественными брендами, при этом растет и популярность импортных товаров, следует из данных JD.com. Около 62% расходов на продукцию местных брендов во время распродажи 11.11 совершили потребители, рожденные в 1990-х и 2000-х годах.

При этом в национальных павильонах, продающих специфические местные продукты, и в онлайн-супермаркетах с импортными товарами общий объем сделок вырос более чем в 3 раза. Очень популярны товары из европейских стран, особенно из Франции, Германии, Нидерландов, Италии, Испании. Среди самых продаваемых — косметика, товары для матерей и детей, товары для здоровья.



Отмечается рост популярности стриминговой торговли как канала продвижения товаров и получения скидок. Эфиры сотрудников отдела закупок и продаж JD.com в этом году привлекли более 380 млн просмотров к 11 ноября.

Государственное почтовое управление КНР зафиксировало рекордный объем операций в секторе экспресс-доставки во время распродажи. С 1 по 11 ноября по всей стране предприятия этой сферы получили в общей сложности около 5,26 млрд посылок — на 23,22% больше, чем годом ранее.

Источник:

[China's online shopping spree reveals fresh spending preferences](#)

[China's express delivery volume reaches record high in "Double 11" shopping spree](#)

Wildberries запустил в Армении продажу АЛКОГОЛЬНЫХ НАПИТКОВ

1prime.ru, 09.11.2023 11:31:00

/новость

На Wildberries появились алкогольные напитки, продажа которых теперь доступна покупателям на территории Армении, сообщает ПРАЙМ. Ассортимент включает красные, белые и игристые вина, виски, джин, ром и будет постоянно увеличиваться.

Перед переходом к покупке запрашивается возраст покупателя, а при получении в каждом пункте выдачи обязательным условием будет предъявление документа, подтверждающего возраст покупателя.



Источник:

[Wildberries запустил продажу алкоголя в Армении](#)

Getir купил сервис доставки продуктов FreshDirect у Ahold Delhaize USA

Prnewswire.com, 08.11.2023 01:33:00

/НОВОСТЬ

Getir приобрел нью-йоркскую компанию в сфере доставки продуктов FreshDirect у ритейлера Ahold Delhaize USA. Сделка приведет к значительному синергетическому эффекту между Getir и FreshDirect и подчеркнет стратегические амбиции Getir по росту в США, говорится в заявлении компании.



FreshDirect будет использовать технологии и операционные возможности Getir. После закрытия сделки сервис сохранит свою торговую марку и продолжит работать в Нью-Йорке. Клиенты FreshDirect и Getir будут получать те же услуги, что и раньше.

В Ahold Delhaize USA назвали решение продать FreshDirect трудным. Компания намерена сфокусироваться на своем омниканальном бизнесе.

Источник:

[Getir, the world's first ultrafast grocery delivery company, acquires FreshDirect](#)

Выручка eBay выросла на 5% в III кв. 2023 г.

Ebayinc.com, 07.11.2023

/новость

По итогам III кв. 2023 года выручка eBay выросла на 5%, составив \$2,5 млрд. GMV увеличился на 2% до \$18 млрд. Чистая прибыль от продолжающейся деятельности (по GAAP) составила \$1,3 млрд, разведенная прибыль на акцию — \$2,46.

Собственные рекламные продукты eBay принесли выручку в размере \$345 млн, что на 39% больше, чем годом ранее.

Компания ожидает, что ее выручка в IV кв. составит от \$2,47-2,53 млрд, а по итогам года — \$10,02-10,08 млрд.

	Third Quarter		Change	
	2023	2022		
eBay Inc.				
Net revenues	\$ 2,500	\$ 2,380	\$ 120	5 %
GAAP – Continuing Operations				
Income (loss) from continuing operations	\$ 1,306	\$ (70)	\$ 1,376	**
Earnings (loss) per diluted share from continuing operations	\$ 2.46	\$ (0.13)	\$ 2.59	**
Non-GAAP – Continuing Operations				
Net income	\$ 545	\$ 552	\$ (7)	(1) %
Earnings per diluted share	\$ 1.03	\$ 1.00	\$ 0.03	3 %

Источник:

[eBay Inc. Reports Third Quarter 2023 Results](#)



Wish сообщает об убытке в III кв. 2023 г.

Ir.wish.com, 07.11.2023

/новость

Платформа мобильной электронной коммерции Wish объявила о снижении выручки на 52% до \$60 млрд по итогам III кв. 2023 года. При этом выручка от направления маркетплейса снизилась на 53% до \$19 млн, от рекламного бизнеса — на 55% до \$5 млн, от логистических услуг — на 51% до \$36 млн.

Revenue

(in millions, except percentages; unaudited)

	Three Months Ended				Nine Months Ended			
	September 30,		\$	YoY%	September 30,		\$	YoY%
	2023	2022			2023	2022		
Core marketplace revenue	\$ 19	\$ 40	\$ (21)	(53)%	\$ 71	\$ 184	\$ (113)	(61)%
ProductBoost revenue	5	11	(6)	(55)%	19	36	(17)	(47)%
Marketplace revenue	24	51	(27)	(53)%	90	220	(130)	(59)%
Logistics revenue	36	74	(38)	(51)%	144	228	(84)	(37)%
Revenue	\$ 60	\$ 125	\$ (65)	(52)%	\$ 234	\$ 448	\$ (214)	(48)%

Чистый убыток составил \$80 млн по сравнению с чистым убытком в \$124 млн в III кв. 2022 года. Чистый убыток на акцию составил \$3,35 по сравнению с чистым убытком в \$5,53 на акцию годом ранее. Скорректированный показатель EBITDA представляет собой убыток в размере \$54 млн против убытка в \$95 млн годом ранее.

Источник:

[Wish Reports Third Quarter 2023 Financial Results; Initiates a Process to Explore a Range of Strategic Alternatives](#)



В Узбекистане экосистема Sello запустила автоматизированные ПВЗ

Т.me, 07.11.2023

/НОВОСТЬ

В 25 городах Узбекистана функционирует 51 пункт выдачи заказов Sello. Недавно также добавились постаматы, которые уже размещены в большой части районов Ташкента.



Первым цифровым продуктом экосистемы стал маркетплейс Sello Market, который был запущен в 2021 году. Сейчас на онлайн-площадке представлены более 150 тыс. товаров, количество партнеров превышает 500.

Экосистема была запущена в сотрудничестве с технологическим партнером TUNE Consulting. Сегодня в нее входят: Sello Market — национальный маркетплейс, Sello Pay — платежная система, Sello Logistics — доставка по Ташкенту и Узбекистану.

Источник:

[Экосистема Sello запустила автоматизированные пункты выдачи заказов и делится планами на развитие](#)

Выручка Etsy выросла на 7% в III кв. 2023 г.

Investors.etsy.com, 06.11.2023

/НОВОСТЬ

Консолидированный объем продаж компании Etsy в III кв. 2023 года вырос на 1,2% и составил \$3 млрд. Продажи маркетплейса Etsy увеличились на 1% год к году до \$2,7 млрд.

Консолидированная выручка выросла на 7% до \$636,3 млн. Консолидированная чистая прибыль составила \$87,9 млн.

Рост числа активных покупателей снова ускорился и составил 4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, достигнут новый максимум в 92 млн человек. Компания повторно активировала 6 млн покупателей (на 19% больше, чем в предыдущем году).

Third Quarter 2023 Financial Summary

(in thousands, except percentages; unaudited)

The financial results of Elo7 have been included in our consolidated financial results until August 10, 2023 (the date of sale). The unaudited GAAP and non-GAAP financial measures and key operating metrics we use are:

	Three Months Ended September 30,		% Growth (Decline) Y/Y	Nine Months Ended September 30,		% (Decline) Growth Y/Y
	2023	2022		2023	2022	
GMS (1)	\$ 3,039,930	\$ 3,002,450	1.2 %	\$ 9,153,792	\$ 9,284,614	(1.4) %
Revenue	\$ 636,302	\$ 594,469	7.0 %	\$ 1,906,055	\$ 1,758,870	8.4 %
Marketplace revenue	\$ 460,922	\$ 443,489	3.9 %	\$ 1,381,395	\$ 1,310,729	5.4 %
Services revenue	\$ 175,380	\$ 150,980	16.2 %	\$ 524,660	\$ 448,141	17.1 %
Gross profit	\$ 447,475	\$ 420,068	6.5 %	\$ 1,333,137	\$ 1,240,053	7.5 %
Operating expenses	\$ 358,919	\$ 1,374,848	(73.9) %	\$ 1,168,754	\$ 2,037,957	(42.7) %
Net income (loss)	\$ 87,850	\$ (963,068)	109.1 %	\$ 224,302	\$ (803,836)	127.9 %
Net income (loss) margin	13.8 %	(162.0)%	17,580 bps	11.8 %	(45.7)%	5,750 bps
Adjusted EBITDA (Non-GAAP)	\$ 182,219	\$ 167,761	8.6 %	\$ 518,797	\$ 489,663	5.9 %
Adjusted EBITDA margin (Non-GAAP)	28.6 %	28.2 %	40 bps	27.2 %	27.8 %	(60) bps
Active sellers (2)	8,802	7,396	19.0 %	8,802	7,396	19.0 %
Active buyers (2)	97,343	94,149	3.4 %	97,343	94,149	3.4 %
Percent mobile GMS	68 %	67 %	100 bps	67 %	66 %	100 bps
Percent GMS ex-U.S. Domestic (1)	45 %	43 %	200 bps	45 %	44 %	100 bps

Источник:

[Etsy, Inc. Reports Third Quarter 2023 Results](#)



Переход от офлайна к онлайн на рынке предметов роскоши может усилиться

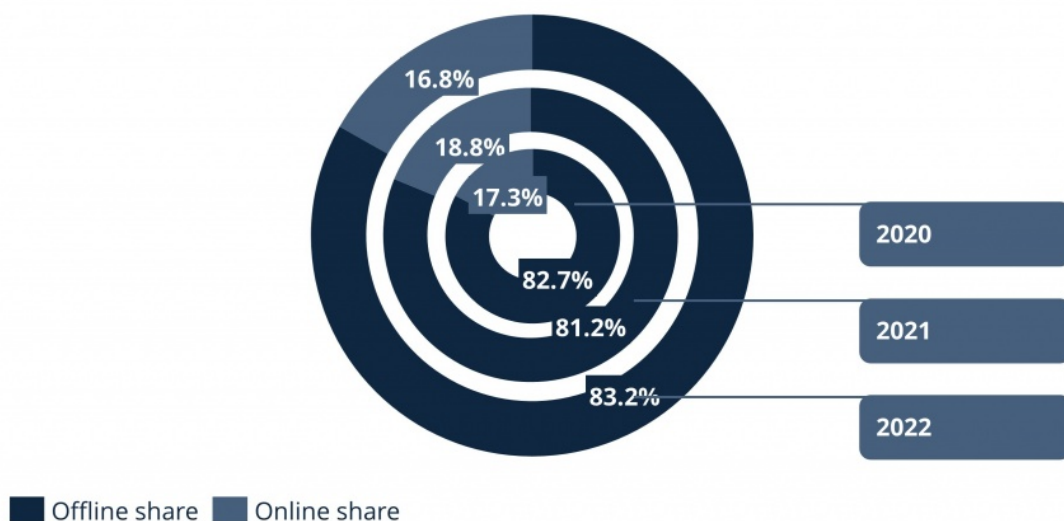
Ecommercedb.com, 06.11.2023

/исследование

На офлайн приходится львиная доля рынка предметов роскоши: \$201 млрд в 2020 году, \$249 млрд в 2021 году и \$282 млрд в 2022 году. После начала пандемии доля онлайн-торговли подскочила на 38% в 2021 году и составила 18,8% от всех продаж предметов роскоши.

Онлайн-рынок вырос с \$42 млрд в 2020 году до \$58 млрд в 2021-м. В следующем году, даже после открытия магазинов, онлайн-сегмент оставался в основном стабильным и принес объем продаж в \$57 млрд. Эти тенденции указывают на то, что переход от офлайна к онлайн на рынке предметов роскоши может усилиться в ближайшие годы.

ONLINE VS. OFFLINE LUXURY SALES WORLDWIDE



Source: ECDB

ECDB

Среднегодовой совокупный темп роста сегмента предметов роскоши в 2020-2022 гг. составляет 17%, что значительно превышает показатель в 8% для остального рынка моды и средств для ухода (не люкс) и среднегодовой рост всего рынка электронной коммерции (8,4%).

Источник:

[The Global Luxury Market: eCommerce Growth Rate Surpasses that of Non-luxury](#)



Как на развитие экосистемы Uzum повлияют иностранные инвестиции

Uz.kursiv.media, 10.11.2023 09:00:00

/мнение

Экосистема Uzum ведет переговоры с несколькими международными фондами о привлечении порядка \$300 млн. «Курсив» [узнал](#) мнение экспертов.

По данным Uzum, сервисами экосистемы ежемесячно пользуются более 7 млн жителей Узбекистана. В I кв. 2024 года начнет работу первая очередь крупнейшего в стране логистического комплекса, а сеть ПВЗ охватит все населенные пункты с численностью населения более 10 тыс. человек.

Музаффар Розиков, директор по инвест-банкингу KAP DEPO: *«Мы ожидаем, что Uzum станет первой компанией-единорогом из Узбекистана».*



Экосистема Uzum является одним из самых перспективных игроков на рынке с быстрыми темпами роста, отмечает CEO сервиса инвестиций Jett.uz **Толибжон Мирзакулов**. По его словам, Uzum создает новый рынок e-commerce, который хорошо развивается и растет во многих странах, и у Узбекистана имеется база для роста данного направления, что делает очень привлекательным инвестиции в проект.

Одил Мусаев, управляющий директор инвестиционно-консалтинговой компании Alkes Research: *«Сервисы компании пользуются огромной популярностью среди населения, и учитывая те сроки, за которые Uzum достиг таких результатов, компания имеет все шансы стать крупнейшим игроком в онлайн-торговле и финтехе в Узбекистане в долгосрочной перспективе».*

Источник:

[После раунда: что даст Uzum и экономике страны привлечение иностранных инвестиций](#)

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
- развитию 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.