

# Рынок электронной торговли

## Новостной мониторинг

---

Выпуск 2023 / № 48

27 Ноября 2023 - 03 Декабря 2023

### **В выпуске:**

#### **Россия:**

Data Insight: 56,3 млн заказов выполнили на рынке eGrocery в октябре 2023 г.

«Тинькофф Корзина» сократит время оформления заказа

Сервис питания «Прием» от Grow Food вышел в 9 новых городов

BNPL-сервис «Долями» запустил инструмент для онлайн-шопинга в приложении

Бизнес-профиль в Яндекс Go поможет предпринимателям управлять доставками

В Яндекс Лавке теперь можно делать совместные покупки

ЮKassa: Обороты онлайн-магазинов в период Черной пятницы выросли на 11%

Tinkoff eCommerce: В интернет-магазинах остаются без оплаты 70% корзин

#### **Весь мир:**

Data Insight и Cross Insights исследовали доставку продуктов в Казахстане

Data Insight и Cross Insights: Логистика интернет-торговли Казахстана 2023

В период Cyber 5 онлайн-продажи в США увеличились на 7,8%

Объем трансграничной e-commerce Китая вырос на 14,4% за 9 месяцев 2023 г.

Выручка PDD выросла на 94% в III кв. 2023 г.

Ozon запустил для покупателей из Казахстана рассрочку

Salesforce: Мировые онлайн-продажи в рамках Кибернедели выросли на 6%

Социальные медиа стимулируют электронную коммерцию на Ближнем Востоке

#### **Подкасты и видео**



## Россия:

# Data Insight: 56,3 млн заказов выполнили на рынке eGrosery в октябре 2023 г.

Datainsight.ru, 30.11.2023

/НОВОСТЬ

**Data Insight** анонсирует **новый выпуск ежемесячного бюллетеня**, посвященного развитию eGrosery в России. В нем раскрываются основные цифры, характеризующие рынок онлайн продажи продуктов за октябрь 2023 года.



### Основные выводы:

- В октябре 2023 года интернет-магазины и сервисы доставки продуктов питания выполнили **56,3 млн** заказов (без учета продаж универсальных маркетплейсов с несрочной доставкой), что на **11%** больше, чем в сентябре 2023 года, и на **59%** больше, чем в октябре 2022 года.
- Среднесуточное количество заказов в октябре составило **1 815 тысяч** (+8% к сентябрю 2023).
- Data Insight предполагает, что рынок eGrosery по итогам 2023 года составит **612 млн** заказов и **771 млрд рублей**.

### Подписаться на бюллетень eGrosery

Источник:

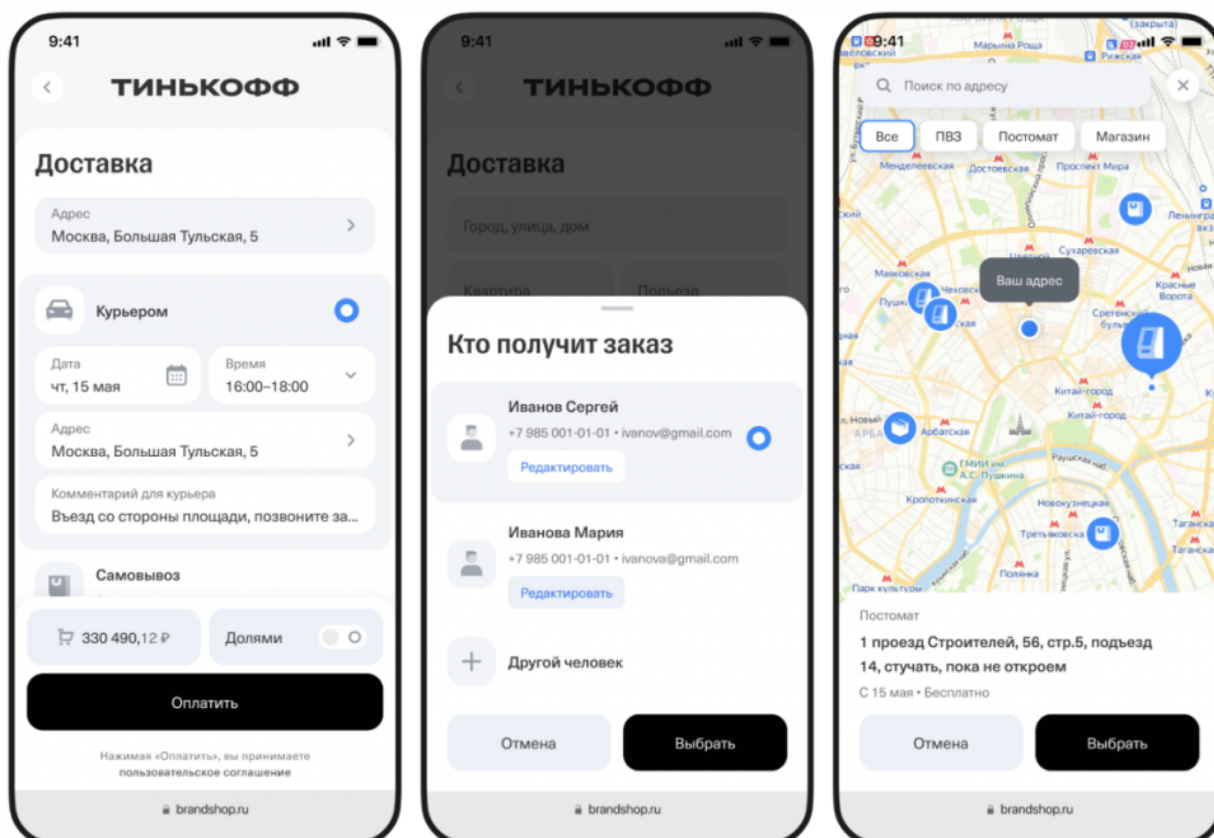
Выпуск eGrosery бюллетеня ноябрь 2023

# «Тинькофф Корзина» сократит время оформления заказа

Tinkoff.ru, 30.11.2023

/новость

Tinkoff eCommerce запустил сервис «Тинькофф Корзина», который помогает предпринимателям оформлять заказы в 2 раза быстрее за счет автоматического предзаполнения форм (информации о покупателе, способе и месте доставки) и моментальной оплаты. Сервис позволяет узнавать покупателя лишь по номеру телефона.



«Тинькофф Корзина» устанавливается в интернет-магазине на этапе оформления заказа. Решение включает в себя технологии Tinkoff ID, Долями, Tinkoff Pay, а также модуль логистики, разработанный совместно с агрегатором служб доставки MetaShip.

Покупателем может быть клиент любого российского банка. По данным компании, сервис сокращает число брошенных корзин и увеличивает конверсию в оплату заказов в интернет-магазинах до 60%.

Источник:

[Tinkoff eCommerce запустил сервис «Тинькофф Корзина» для роста продаж в онлайн-магазинах до 60%](#)

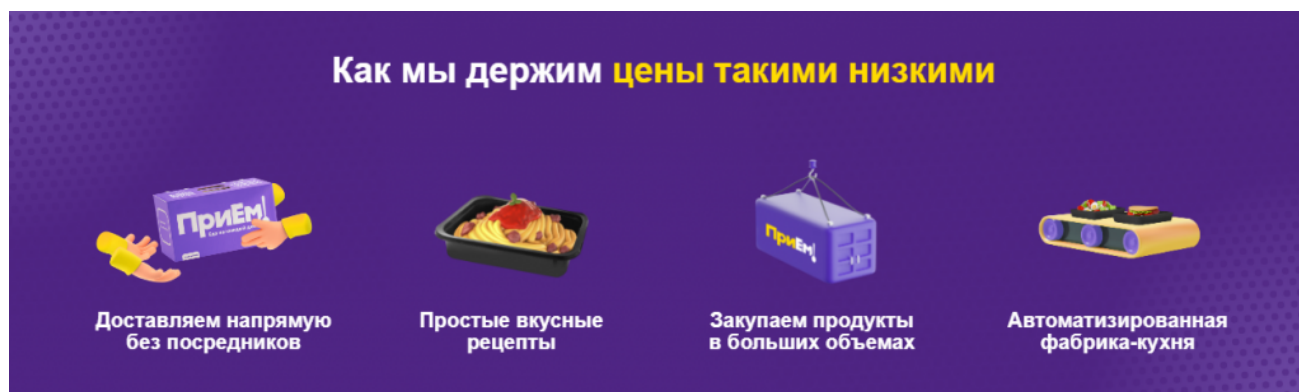
# Сервис питания «Прием» от Grow Food вышел в 9 новых городов

Rb.ru, 30.11.2023 12:54:00

/новость

Сервис доставки готовой еды «Прием» от создателей Grow Food вышел в Нижний Новгород, Казань, Самару, Тверь, Владимир, Рязань, Калугу, Тулу, Ярославль. В среднем запуск в регионе обходится в 1,5-2 млн руб.

Подписка на месяц еды с доставкой раз в три дня стоит 9900 руб. Бренд оптимизирует процессы за счет автоматизации, роботизации и отсутствия промежуточных звеньев в цепи производства. Готовые блюда фасуются без участия людей.



По словам CEO «Прием» Александра Филатова, рост спроса на готовую еду в региональных городах высокий — 60% потенциальной целевой аудитории находится за пределами Санкт-Петербурга и Москвы, где уже работает сервис.

По собственным данным компании, сейчас на постоянной основе «Прием» заказывают более 8000 человек.

Источник:

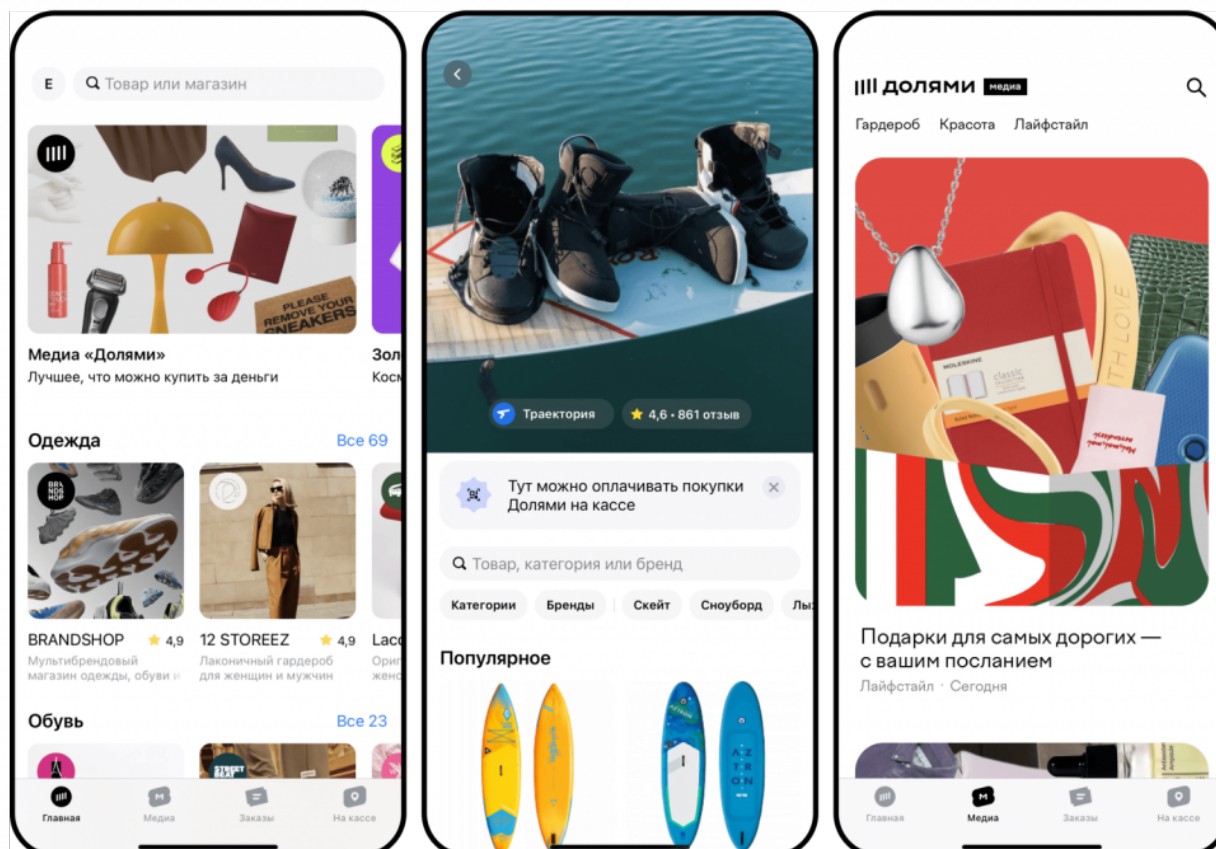
[Сервис питания «Прием» от Grow Food запустился в девяти новых городах](#)

# BNPL-сервис «Долями» запустил инструмент для онлайн-шопинга в приложении

Tinkoff.ru, 30.11.2023

/новость

Пользователи смогут подбирать товары прямо в мобильном приложении BNPL-сервиса «Долями» и оплачивать их по частям в более чем 5000 российских онлайн-магазинах, среди которых «Золотое яблоко», «Детский мир», «Траектория», Sunlight и др.



Покупателям и продавцам в приложении «Долями» доступны поиск по товарам, витрина, брендзоны, отзывы, медиа о шопинге. В ближайшее время появится сервис на основе искусственного интеллекта, который будет подбирать товары по индивидуальным запросам пользователя.

За январь—октябрь 2023 года через сайт и мобильное приложение «Долями» было совершено более 40 млн переходов на ресурсы партнеров. Объем покупок, оплаченных с помощью «Долями» в январе—октябре, достиг 40 млрд руб., что в 4 раз больше по сравнению с аналогичным периодом годом ранее.

Источник:

[BNPL-сервис «Долями» запустил сервис для онлайн-шопинга в более 5 000 магазинах-партнерах](#)



# Бизнес-профиль в Яндекс Go поможет предпринимателям управлять доставкой

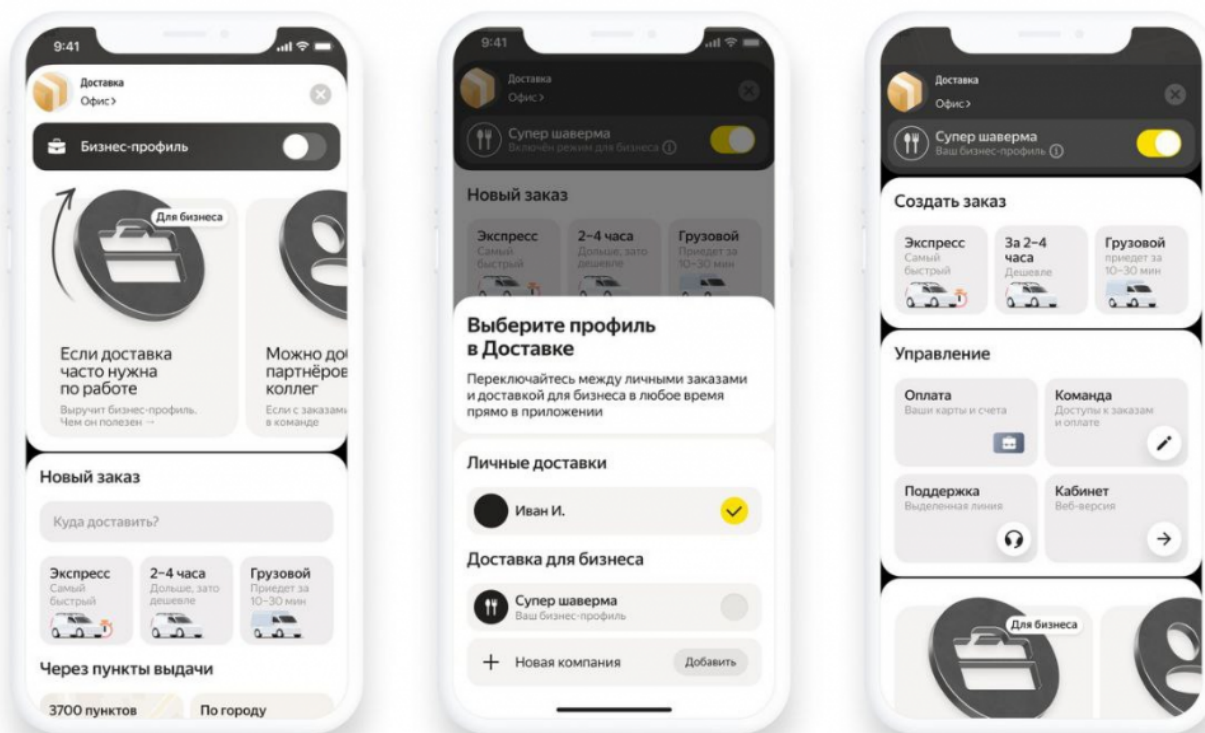
Yandex.ru, 29.11.2023

/новость

Яндекс Доставка запустила специальный интерфейс для малого и среднего бизнеса в приложении Яндекс Go. С его помощью можно создать профиль компании, привязать корпоративную карту для оплаты заказов и управлять доставкой с телефона.

В один бизнес-профиль можно добавить несколько пользователей, которые смогут создавать заказы и оплачивать их с одной корпоративной карты. При этом данные карты видит только владелец бизнес-профиля.

Если у компании уже есть личный кабинет на сайте Яндекс Доставки, данные о заказах синхронизируются с приложением. Бизнес-профиль запущен в тестовом режиме, его функционал будет развиваться.



Источник:

[Пресс-служба Яндекс](#)



# В Яндекс Лавке теперь можно делать совместные покупки

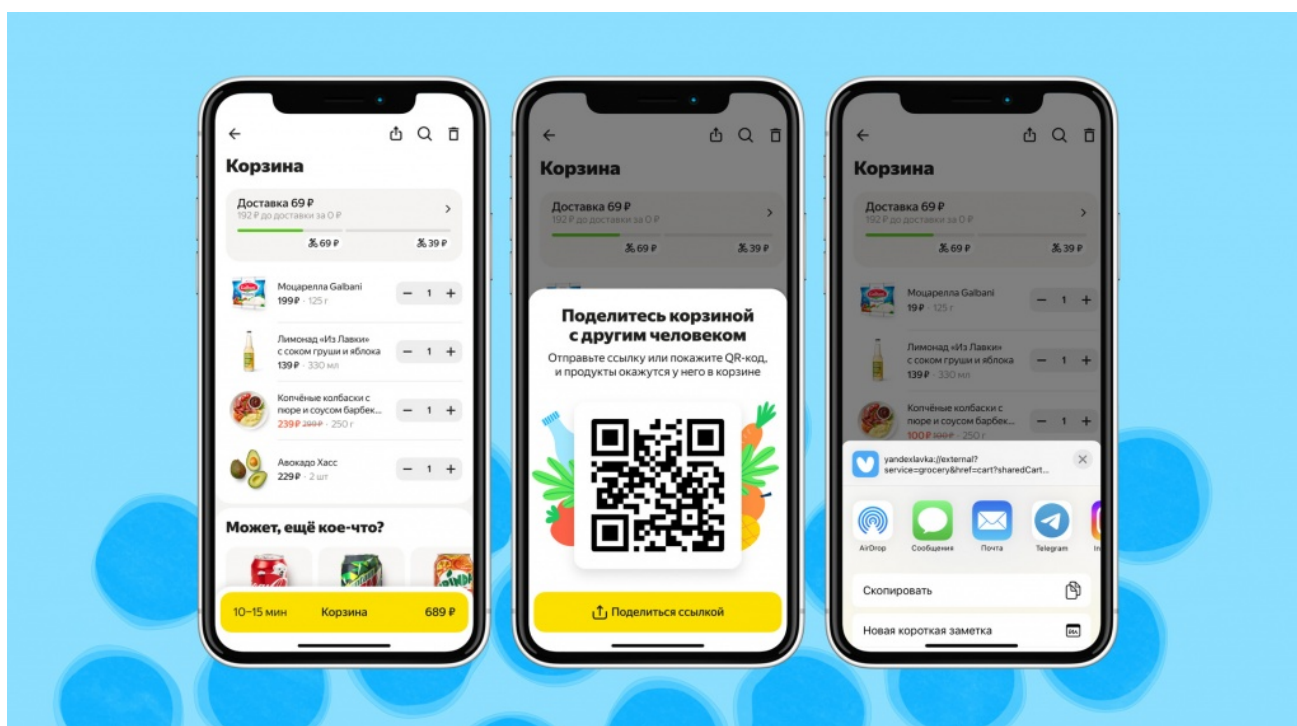
Yandex.ru, 28.11.2023

/новость

Яндекс Лавка добавила возможность поделиться ссылкой на наполненную корзину с другими людьми.

Достаточно открыть приложение Лавки, положить товары в корзину, нажать в ней на значок «Поделиться» и отправить другому человеку ссылку или QR-код. Второй человек может добавить что-нибудь ещё и поделиться корзиной с третьим покупателем или оформить заказ.

Если люди выбирают товары в Лавках по разным адресам, сервис проверяет, все ли нужные продукты есть в дарксторе, из которого будет доставка. Если чего-то не окажется в наличии, Лавка об этом предупредит, чтобы можно было сразу подобрать замену.



Источник:

[В Яндекс Лавке теперь можно делать совместные покупки](#)

# ЮKassa: Обороты онлайн-магазинов в период Черной пятницы выросли на 11%

Yookassa.ru, 29.11.2023

/исследование

Обороты интернет-магазинов, подключенных к ЮKassa, в ходе Черной пятницы (с 24 по 26 ноября) выросли на 11% по сравнению с прошлогодней распродажей (25-27 ноября 2022 года). Количество продаж осталось на прежнем уровне, а средний чек вырос на 12% до 1484 руб.

Отдельно 24 ноября обороты российских онлайн-магазинов выросли на 13% по сравнению с Черной пятницей прошлого года. Количество платежей при этом снизилось на 3%, а средний чек вырос на 16% и составил 1635 руб.

По сравнению с обычной пятницей ноября количество покупок в Черную пятницу выросло на 5%, а обороты — на 21%. Средний чек стал ниже на 7%.

Самые популярные категории товаров 24 ноября в годовом выражении:

- Бытовая техника и электроника: оборот увеличился на 72%, количество оплат — на 6%. Плательщиков стало больше на 8%, а средний чек вырос на 62% до 26 684 руб.
- БАДы и спортивное питание: обороты и количество оплат увеличились в 2 раза, покупателей стало больше на 84%, средний чек вырос на 2% до 7046 руб.
- Мужская и женская одежда: оборот вырос на 78%, количество платежей — более чем в 2 раза, а покупателей — на 43%. Средний чек снизился на 21% до 9 371 руб.

Источник:

[Итоги Чёрной пятницы 2023: обороты интернет-площадок выросли на 21%](#)





# Tinkoff eCommerce: В интернет-магазинах остаются без оплаты 70% корзин

Tinkoff.ru, 28.11.2023

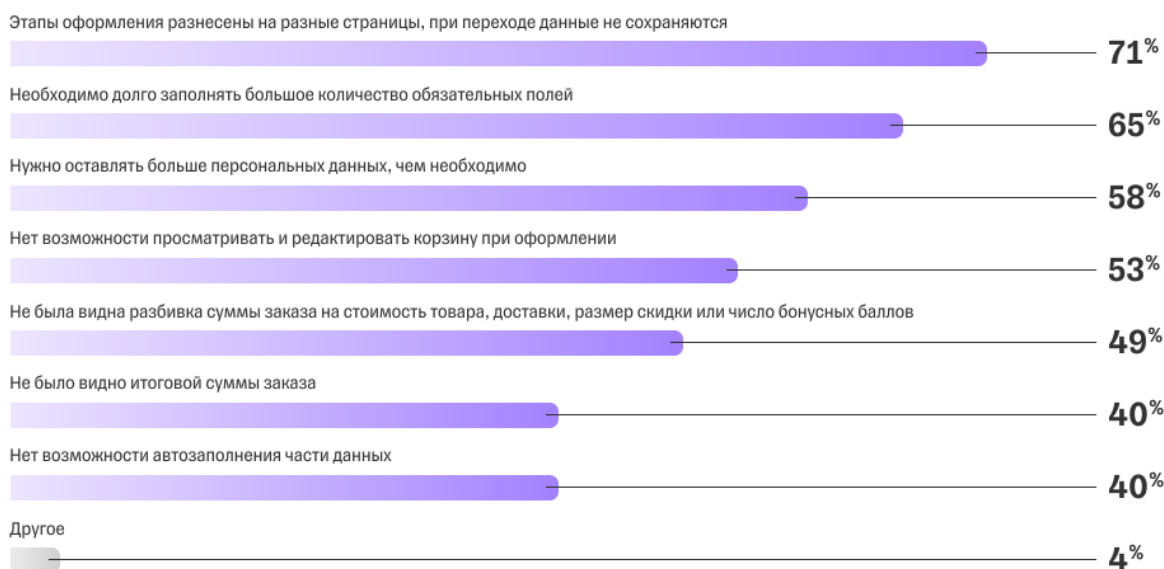
/исследование

По данным исследования Tinkoff eCommerce, более 70% собранных заказов в российских интернет-магазинах остаются не оплаченными.

- В лидерах категорий онлайн-магазинов: товары для садоводства — 91% сформированных заказов остаются без оплаты, товары для взрослых — 81%, товары для детей — 79%.
- Меньше всего брошенных корзин в категориях: гейминг (30%), канцелярские товары (54%), товары для животных (56%).
- Препятствия к оформлению заказа: необходимость проходить несколько экранов — 71%, большое количество обязательных полей для заполнения — 65%, большой объем персональных данных — 58%.
- В условиях доставки чаще всего не устраивают: стоимость (78%), скорость (65%), неудобные временные интервалы (54%).
- Отказ на этапе оплаты случается из-за отсутствия возможности заплатить при получении (59%), необходимости долго заполнять данные карты (59%), недоверия платежной информации сервису (30%).

## Почему покупатели бросают корзины?

Самые распространенные причины отказа от покупки на этапе оформления заказа



**TINKOFF**  
Data

Исследование  
Tinkoff eCommerce

На основе обезличенных данных клиентов  
Тинькофф за сентябрь-октябрь 2023 года

Источник:

[Исследование Tinkoff eCommerce: в российских интернет-магазинах 70% корзин остаются без оплаты](#)



# Data Insight и Cross Insights исследовали доставку продуктов в Казахстане

Datainsight.ru, 29.11.2023

/НОВОСТЬ

**Data Insight** совместно с **Cross Insights** публикуют результаты исследования покупательского поведения «Кто, как и почему заказывает доставку продуктов в Казахстане».

В исследовании приведены результаты опроса жителей Казахстана старше 18 лет, которые указали, что покупали или заказывали продукты питания онлайн в течение 30 дней до проведения опроса.

## Ключевые тезисы:

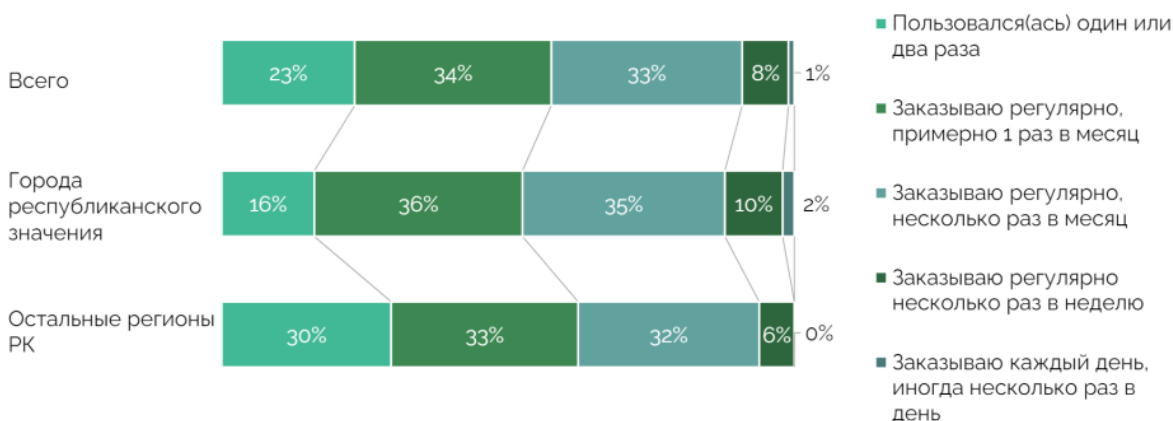
- 33% опрошенных делают заказы продуктов питания через интернет регулярно, несколько раз в месяц, 8% респондентов делают заказы несколько раз в неделю.
- Чек 24% заказов составляет до 5 000 ₸, от 5 000 до 10 000 ₸ — 34%, на чеки в интервалах стоимости от 10 000 до 15 000 ₸ приходится 14%.
- Последнее место покупки — маркетплейс (42%).
- 76% опрошенных сделали свой последний заказ через смартфон.
- Курьерскую доставку продуктов выбирает абсолютное большинство пользователей (71%).

© ООО «Дейта Инсайт», 2023

## Частота покупок

12

Каждый третий опрошенный покупатель (33%) заказывает продукты регулярно несколько раз в месяц. Всего 8% делают заказы несколько раз в неделю.



Онлайн-опрос покупателей в рамках исследования «Кто, как и почему заказывает доставку продуктов в Казахстане»  
Вопрос: «Насколько часто вы пользовались заказом продуктов через интернет за последние 3 месяца?»  
База: Республика Казахстан, 18-54, покупали продукты питания через интернет за 30 дней, предшествующих опросу, N=726



Источник:

[Кто, как и почему заказывает доставку продуктов в Казахстане 2023](#)



# Data Insight и Cross Insights: Логистика интернет-торговли Казахстана 2023

Datainsight.ru, 28.11.2023

/новость

**Data Insight** и **Cross Insights** при поддержке **Яндекс Доставки** выпустили исследование «Логистика интернет-торговли Казахстана».

## Основные выводы:

- Наша оценка рынка логистики для интернет-торговли — 134,9 млрд тенге или 20 млрд российских рублей по средневзвешенному курсу 2022 года.
- Интернет-торговля Казахстана достаточно молода, однако, во многом уже опережает мировые тренды.
- Kaspi стал ведущим игроком интернет-торговли РК раньше, чем маркетплейсы лидерами отрасли в России.
- В Казахстане продажи в рассрочку уже стали мейнстримом, когда мода на BNPL ещё не пришла в Европу и США.
- Казахстан испытывает определенные инфраструктурные сложности. В Казахстане хорошая ситуация с курьерской доставкой, относительно неплохо с магистралями, а также заметен рост пунктов выдачи заказов, но пока проблема со складами.
- У рынка есть запрос на инвестиции, но локальные игроки пока недостаточно активны, международные — выжидают из-за санкционных и геополитических резонансов, и только российские игроки (особенно российские маркетплейсы) начинают активно вкладываться.

## Логистика интернет-торговли Казахстана 2023



Источник:

[Логистика интернет-торговли Казахстана 2023](#)

# В период Cyber 5 онлайн-продажи в США увеличились на 7,8%

Digitalcommerce360.com, 01.12.2023

/новость

По данным Adobe Analytics, онлайн-продажи во время Cyber 5 достигли \$38 млрд, что на 7,8% больше показателя 2022 года и на 4% — 2021 года. Онлайн-продажи в День Благодарения, Черную пятницу и Киберпонедельник побили собственные рекорды:

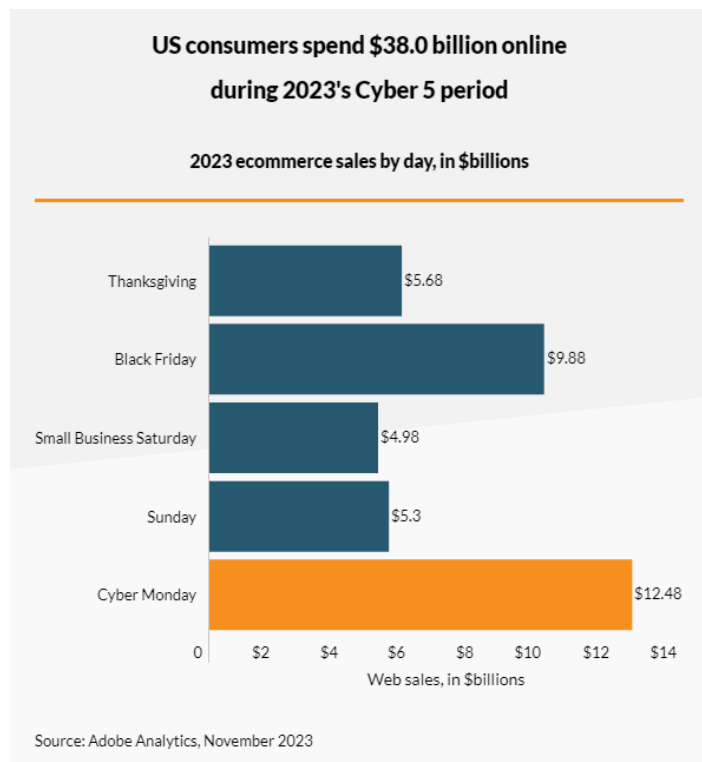
- Киберпонедельник по-прежнему остается крупнейшим днем онлайн-продаж в США: рост на 9,6% до \$12,4 млрд.
- Черная пятница — вторая по онлайн-продажам: \$9,8 млрд (+7,5% год к году).
- В День Благодарения онлайн-продажи выросли на 5,5% до \$5,6 млрд.
- Суббота малого бизнеса и воскресенье в совокупности принесли \$10,3 млрд, что на 7,7% больше, чем в прошлом году.

На Киберпонедельник пришлось 32,6% онлайн-продаж во время Кибернедели, а на Черную пятницу — 25,8%.

По данным NRF, 121,4 млн человек посетили физические точки розничной торговли (в 2022 году — 122,7 млн). Число онлайн-покупателей составило 134,2 млн (в 2022 году — 130,2 млн).

Источник:

[Cyber 5 online sales grow 7.8%](#)



# Объем трансграничной e-commerce Китая вырос на 14,4% за 9 месяцев 2023 г.

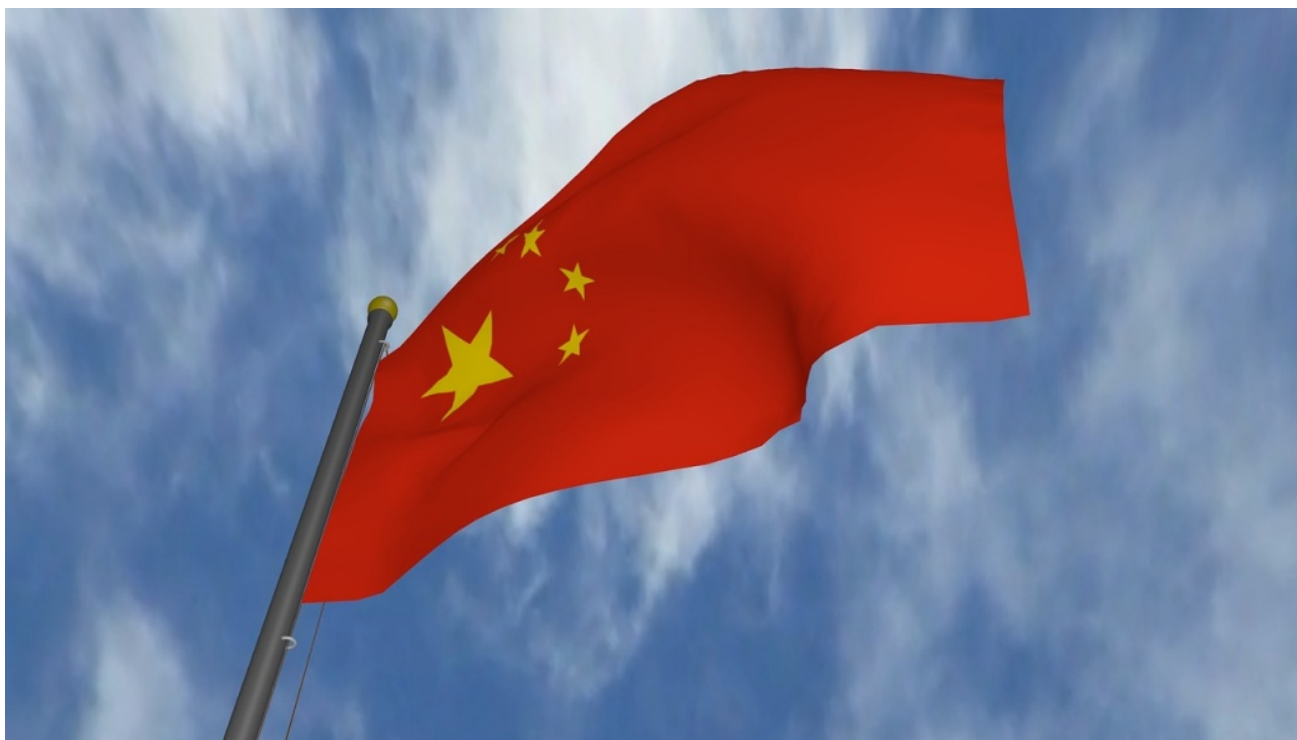
English.news.cn, 28.11.2023 15:32:00

/новость

Трансграничная электронная коммерция Китая в последние годы демонстрирует уверенный рост, придавая новый импульс внешней торговле страны и принося глобальные дивиденды. За последние 5 лет доля трансграничной электронной торговли во внешней торговле Китая выросла с менее чем 1% до примерно 5%.

С января по сентябрь 2023 года объем трансграничного импорта и экспорта в сфере электронной торговли составил 1,7 трлн юаней (около \$239 млрд), увеличившись по сравнению с предыдущим годом на 14,4% и составив 5,5% объема торговли товарами за этот период.

Трансграничный импорт и экспорт в сфере электронной коммерции, связанный с Silk Road E-commerce (SREC), составляют более одной трети общего объема трансграничной электронной торговли Китая.



Источник:

[China's cross-border e-commerce thrives, delivering global dividends](#)

# Выручка PDD выросла на 94% в III кв. 2023 г.

Investor.pddholdings.com, 28.11.2023

/новость

По итогам III кв. 2023 года общая выручка компании PDD (Pinduoduo, Temu) выросла на 94% год к году и составила 68,84 млрд юаней (\$9,4 млрд), в основном за счет увеличения выручки от услуг онлайн-маркетинга (на 39%) и транзакционных услуг (на 315%).

Операционная прибыль за квартал составила 16,66 млрд (\$2,3 млрд), что на 60% больше, чем годом ранее. Чистая прибыль, приходящаяся на держателей обыкновенных акций, выросла на 47% до \$15,5 млрд юаней (\$2,13 млрд).

PDD HOLDINGS INC.  
CONDENSED CONSOLIDATED STATEMENTS OF INCOME  
(Amounts in thousands of RMB and US\$)

	For the three months ended September 30,			For the nine months ended September 30,		
	2022	2023		2022	2023	
	RMB	RMB	US\$	RMB	RMB	US\$
Revenues	35,504,304	68,840,371	9,435,358	90,737,561	158,758,169	21,759,617
Costs of revenues	(7,414,132)	(26,830,233)	(3,677,390)	(22,535,593)	(56,645,305)	(7,763,885)
Sales and marketing expenses	(14,048,820)	(21,748,449)	(2,980,873)	(36,611,335)	(55,550,346)	(7,613,808)
General and administrative expenses	(906,573)	(758,345)	(103,940)	(2,324,408)	(2,170,780)	(297,530)
Research and development expenses	(2,698,166)	(2,847,323)	(390,258)	(7,978,039)	(8,087,944)	(1,108,545)
<b>Total operating expenses</b>	<b>(17,653,559)</b>	<b>(25,354,117)</b>	<b>(3,475,071)</b>	<b>(46,913,782)</b>	<b>(65,809,070)</b>	<b>(9,019,883)</b>
<b>Operating profit</b>	<b>10,436,613</b>	<b>16,656,021</b>	<b>2,282,897</b>	<b>21,288,186</b>	<b>36,303,794</b>	<b>4,975,849</b>
Interest and investment income, net	1,092,150	2,127,356	291,578	2,645,402	5,878,696	805,742
Interest expenses	(13,646)	(12,208)	(1,673)	(39,434)	(35,832)	(4,911)
Foreign exchange gain/ (loss)	53,374	94,860	13,002	(125,891)	234,540	32,146
Other income, net	546,528	290,384	39,800	2,052,533	2,624,375	359,701
<b>Profit before income tax and share of results of equity investees</b>	<b>12,115,019</b>	<b>19,156,413</b>	<b>2,625,604</b>	<b>25,820,796</b>	<b>45,005,573</b>	<b>6,168,527</b>
Share of results of equity investees	10,732	(105,811)	(14,503)	(76,377)	10,359	1,420
Income tax expenses	(1,537,177)	(3,513,480)	(481,563)	(3,660,054)	(8,269,697)	(1,133,456)
<b>Net income</b>	<b>10,588,574</b>	<b>15,537,122</b>	<b>2,129,538</b>	<b>22,084,365</b>	<b>36,746,235</b>	<b>5,036,491</b>

Источник:

[PDD Holdings Announces Third Quarter 2023 Unaudited Financial Results](#)



# Оzon запустил для покупателей из Казахстана рассрочку

Corp.ozon.ru, 27.11.2023

/новость

Жители Казахстана смогут делать покупки на Ozon в рассрочку. Оформить ее можно на один или несколько товаров общей стоимостью от 10 тыс. до 2 млн тенге.

Воспользоваться опцией могут граждане Казахстана в возрасте от 21 года (в некоторых случаях от 18 лет). На первом этапе для заказа в рассрочку на 12 месяцев доступны несколько тысяч товаров.

Процедура занимает несколько минут и проходит онлайн. Заявка рассматривается сразу четырьмя финансовыми организациями-партнерами — Halyk Bank, Home Credit Bank, Евразийским Банком и МФО Фридом Финанс Кредит, а покупатель может выбрать одно из полученных предложений.

По данным Ozon, для более чем 60% покупателей в Казахстане важна возможность приобрести товары в рассрочку.



Источник:

[Покупатели из Казахстана смогут приобретать товары на Ozon в рассрочку](#)

# Salesforce: Мировые онлайн-продажи в рамках Кибернедели выросли на 6%

Salesforce.com, 28.11.2023

/исследование

По данным Salesforce, цифровые продажи в рамках Кибернедели (с 21 по 27 ноября) во всем мире выросли на 6% год к году и достигли \$298 млрд, а трафик увеличился на 5% в годовом сопоставлении.

В Черную пятницу онлайн-продажи выросли на 8% в мире, на 9% в США и на 8% в Европе. В Киберпонедельник — на 5% в мире, на 3% в США и на 10% в Европе.

## Среди отмеченных трендов:

- Под влиянием ИИ было совершено онлайн-покупок на сумму \$51 млрд.
- На мобильные устройства пришлось рекордные 79% e-com трафика.
- Скидки выросли до 27% в мире и 29% в США. Более прозрачные скидки привели к меньшему количеству возвратов.
- Онлайн-продажи монобрендовых ритейлеров в мире выросли на 8%, тогда как мультибрендовых — на 5% (в США — на 7% и 3% соответственно).



Источник:

[Salesforce Data Reveals Record-Breaking Cyber Week: \\$298B in Global Digital Sales, \\$51B in AI-Influenced Purchases](#)



# Социальные медиа стимулируют электронную коммерцию на Ближнем Востоке

Internetretailing.net, 28.11.2023

/исследование

В отчете RetailX Middle East Ecommerce Region 2023 подчеркивается, что большинство интернет-пользователей на Ближнем Востоке в той или иной степени используют социальные сети. В Катаре таких почти 98% населения.

Из 7,5 часов пользования интернетом в день потребители в Турции проводят почти 3 часа в социальных сетях. Треть потребителей используют социальные сети, чтобы найти товары для покупки или вдохновиться, а 35% следят за своими любимыми брендами или теми, у которых они планируют покупку. Турция имеет один из самых быстрорастущих рынков цифровой рекламы в мире.

Fastest growing digital ad markets worldwide by country, 2023



Source: eMarketer, Insider Intelligence

© RetailX 2023  
RXRMDE23RP-12-v4

Потребители в ОАЭ — одни из наиболее активных пользователей социальной коммерции в мире. 59% опрошенных потребителей совершали покупки через социальные сети в течение предыдущих 12 месяцев. Это выше среднемирового показателя в 54%, но намного ниже показателя в 82% для китайских потребителей.

По всему региону 41% покупателей, покупающих роскошную модную одежду, используют социальные сети в качестве источника информации. Это немного больше, чем в среднем по миру, но меньше, чем в Китае.

Эксперты ожидают, что рынок социальной коммерции вырастет на 35% в 2023 году. Это приведет к тому, что только в Саудовской Аравии на платформах социальных сетей будет продано продуктов на \$1,338 млрд. Ожидается, что к 2028 году эта сумма увеличится до \$4,35 млрд, а совокупный среднегодовой темп роста составит 21,7%.

Источник:

[Social media driving ecommerce in Middle East, latest RetailX report finds](#)

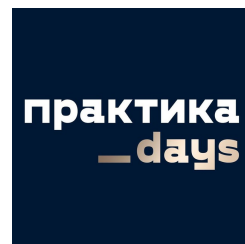
# Подкасты и видео

## Борис Преображенский | ПрактикаDays

### Как развивается сервис доставки еды Dostaевский

В гостях Алена Жорова, директор по развитию сервиса доставки еды Dostaевский. У компании сегодня 50 dark kitchen, 500 тыс. постоянных клиентов, 3000+ сотрудников при более чем 2 млн инсталлов приложений.

Смотреть: [YouTube](#)



# 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](mailto: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.