

# Рынок электронной торговли

## Новостной мониторинг

---

Выпуск 2024 / № 2

15 Января 2024 - 21 Января 2024

### **В выпуске:**

#### **Россия:**

Data Insight. Селлеры на маркетплейсах 2022. Товарные категории

Доля e-commerce в сети «ВинЛаб» достигла 10%

Яндекс Лавка запускает франшизу на дарксторы

Выручка сервиса Сгоряча от ВкусВилла выросла на 116% в 2023 г.

Авито: Мебель и стройматериалы — одна из перспективных категорий e-com

Tele2: В 8 раз вырос интерес к сервисам доставок товаров из-за рубежа

Число онлайн-покупок в супермаркетах выросло на 52% в 2023 г.

РСХБ: Емкость рынка онлайн-продаж продуктов превысит 1 трлн руб. в 2024 г.

#### **Весь мир:**

Приложение Uzum Market за год скачали более 13,5 млн раз

Kaspi.kz начала роуд-шоу в рамках IPO в США

Казахстан намерен довести долю электронной торговли до 20% к 2030 г.

Uber закрывает сервис доставки алкоголя Drizly

На Ozon и Wildberries — более 100 тыс. казахстанских продавцов

Путь клиента в онлайн-шопинге чаще всего начинается в поисковиках

Тренды ИИ в электронной коммерции 2024

Wildberries и Ozon — в топ-10 e-commerce сайтов мира по версии Webretailer

### **Подкасты и видео**



## **Россия:**

# Data Insight. Селлеры на маркетплейсах 2022. Товарные категории

Datainsight.ru, 19.01.2024

/новость

**Data Insight** представляет отчеты о селлерах товарных категорий — дополнения [основного исследования](#) про малый и средний бизнес, занимающийся торговлей на крупнейших маркетплейсах.

В рамках исследования мы опросили российских продавцов четырёх крупнейших маркетплейсов: AliExpress Россия, Ozon, Wildberries, СберМегаМаркет.

В онлайн-опросе приняли участие 4 839 продавцов.

### **Возможна подготовка отчетов по товарным категориям:**

- Автотовары
- Товары для дома и дачи
- Детские товары
- Одежда и обувь для взрослых
- Электроника и техника
- Товары для ремонта
- Косметика



**СЕЛЛЕРЫ НА РОССИЙСКИХ МАРКЕТПЛЕЙСАХ 2022**  
Товарные категории  
август 2022

 Data Insight

### **Структура каждого отчета:**

1. Портрет продавца
2. Динамика продаж
3. Маркетплейсы как канал продаж
4. Отличия сегмента от селлеров в целом

### **[Заказать отчет по размеру селлеров по товарным категориям](#)**

Источник:

[Селлеры на маркетплейсах 2022. Аналитика маркетплейсов в России по товарным категориям](#)

# Доля e-commerce в сети «ВинЛаб» достигла 10%

Novabev.com, 15.01.2024

/новость

Объем продаж сети «ВинЛаб» в 2023 году показал динамику +35%, а трафик +21%. Интернет-продажи по системе click & collect выросли более чем в 2 раза, а количество заказов — на 124%, всего было выдано 2,7 млн онлайн-заказов.

Доля электронной коммерции в общем объеме сети составила 10%. Росту способствовали обновления витрин и запуск дополнительного функционала, а также развитие новых каналов продаж — маркетплейсов и запуск B2B-витрины «ВинЛаб Бизнес».



Источник:

[Операционные результаты за 4 квартал и полный 2023 год](#)

# Яндекс Лавка запускает франшизу на дарксторы

Forbes.ru, 15.01.2024

/новость

Яндекс Лавка запустит франшизу на дарксторы в некоторых городах России, в первую очередь — в Краснодаре, Ростове-на-Дону, Казани, Екатеринбурге и Нижнем Новгороде, пишет [Forbes](#) со ссылкой на материалы [Franshiza.ru](#).

Объем инвестиций в даркстор, площадь которого должна быть больше 250 кв. м, составит от 2 млн руб., паушальный взнос — 500 000 руб. в год. По оценкам сервиса, эти затраты можно окупить в течение 18 месяцев, при этом товарооборот одного даркстора составит 10-15 млн руб. в месяц, а размер роялти — до 5% от товарооборота.

Франчайзи может приобрести уже действующий даркстор или открыть новый. Сервис обещает оказать помощь в подборе помещения, поиске и обучении персонала, предоставит контакты поставщиков.

## Франшиза даркстора – стабильный и перспективный бизнес



**От 2 млн руб.**

Инвестиции в открытие

**От 18 мес.**

Окупаемость вложений

**От 250 кв.м.**

Размер помещения

**От 500 тыс.руб.**

Паушальный взнос

**10-15 млн руб.**

Товарооборот в месяц

**0-5%**

Роялти от товарооборота

Источник:

[Яндекс Лавка запустит франшизу на дарксторы в нескольких городах России](#)



# Выручка сервиса Сгоряча от ВкусВилла выросла на 116% в 2023 г.

Telegra.ph, 15.01.2024

/новость

По итогам 2023 года общая выручка проекта Сгоряча выросла на 116% и составила более 1,8 млрд руб. Сгоряча — это «тёмные кухни» (дарккитчен), располагающиеся на дарксторах ВкусВилла.

Сейчас открыто 95 дарккитчен в 20 городах России. За прошлый год команда проекта открыла 32 кухни и запустила тестирование точек нового формата. Сгоряча доступен для 65% онлайн-покупателей ВкусВилла, а также представлен на площадках партнёров.

За год курьеры доставили 3,5 млн заказов (+106%). В бесплатной доставке ВкусВилл блюда, приготовленные на дарккитчен, есть в каждом десятом чеке.



Источник:

Сгоряча набирает обороты: проект ВкусВилла получил свой первый миллиард

# Авито: Мебель и стройматериалы — одна из перспективных категорий e-com

Ус.ru, 15.01.2024

/НОВОСТЬ

По подсчетам аналитиков Авито Товаров, в ушедшем году россияне покупали мебель на 9% чаще. Общий объем оборота товаров в категории «Мебель и интерьеры» на Авито вырос на 27% по сравнению с показателями 2022 года.



*«Мебель и стройматериалы — это одна из самых перспективных категорий e-com рынка, занимающая второе место по объемам онлайн-торговли. По различным оценкам, 20–25% мебели уже продаются онлайн, и эта доля будет расти», —* отмечает руководитель категории «Строительство и мебель» в Авито Илья Адамский.

По его словам, на Авито доля новой мебели и предметов интерьера в категории превысила 80%, а количество сделок в сегменте новых товаров увеличилось на 6 п. п. до 56%. Общий объем оборота новых товаров в категории «Мебель и интерьеры» на Авито вырос на 35% за год, а количество профессиональных продавцов на платформе за этот же период увеличилось на 22%.

Источник:

[Итоги 2023 на рынке мебели: оборот новых товаров на Авито вырос на 35%](#)

# Tele2: В 8 раз вырос интерес к сервисам доставки товаров из-за рубежа

Dr.ru, 18.01.2024 11:59:00

/исследование

По данным Tele2, за два года доля пользователей в B2C-сегменте, обращающихся к сайтам сервисов заказа товаров из Европы и США, выросла в 8 раз: с 0,3% в начале 2022 года до 2,4% в конце 2023-го.

По итогам 2022 года аудитория, посетившая данные сайты, выросла на 84%. Кратный рост аудитории начался с марта 2023 года: относительно января 2022 года она выросла в 4,3 раза, в 6 раз — к марту годом ранее, и 2,4 раза относительно января 2023 года.

Топ-3 сервисов по месячной аудитории (MAU) на конец 2023 года включает CDEK.Shopping, Usmall, LiteMF.

Ядро аудитории пользователей состоит из женщин и мужчин в возрасте от 35 до 44 лет: они занимают по 17%. Мужчины от 25 до 34 лет занимают долю в 12%, а женщины — 11%. В категории 45–54 лет доли полов распределились так: 12% у женщин и 11% у мужчин. Меньший интерес проявляют представители возрастных групп 55–64 лет обоих полов — доли таких пользователей по 5%.

Источник:

[Интерес к сервисам доставки товаров из-за рубежа вырос в восемь раз — big data Tele2](#)



# Число онлайн-покупок в супермаркетах выросло на 52% в 2023 г.

Rsb.ru, 15.01.2024

/исследование

По данным Банка Русский Стандарт, выбирая между онлайн-доставкой и походом в супермаркет, россияне предпочитают второе. Общее число покупок в офлайне за 2023 год оказалось в 15 раз больше, чем в онлайн.



Тем не менее, интерес к интернет-доставкам из супермаркетов растет. Количество таких платежей по картам банка в минувшем году выросло на 52% относительно 2022 года. Число личных покупок в магазинах, напротив, снизилось на 23% соответственно.

В онлайн средние суммы платежей за один заказ составляют 1 976 руб. против 672 руб. в офлайне. Относительно 2022 года средний чек покупки в онлайн снизился, а в офлайне, немного вырос

Среднемесячное число интернет-покупок в супермаркетах на одного клиента в 2023 году выросло до 4,8 с 3,5 в 2022 году. А в офлайне показатель снизился до 12,6 с 13,1 годом ранее.

Источник:

[Банк Русский Стандарт: число онлайн-покупок в супермаркетах в 2023 году выросло на 52% относительно 2022 года](#)

# РСХБ: Емкость рынка онлайн-продаж продуктов превысит 1 трлн руб. в 2024 г.

Rshb.ru, 17.01.2024

/мнение

По данным Россельхозбанка, россияне в 2023 году заказали онлайн продуктов питания на сумму более 800 млрд руб. — на 40% больше чем в предыдущем году. До конца 2024 года емкость российского рынка онлайн-продаж и доставки продуктов питания превысит 1 трлн руб., а доля онлайн-продаж продовольственных товаров в общем объеме оборота розничной торговли превысит 5%.

В 2025 году рынок онлайн-продаж продовольственных продуктов в категориях «фермерская», «эко» или «зеленая» продолжит расти и может составить порядка 80 млрд руб. При этом заказы на фермерскую, экологическую и органическую пищевую продукцию могут составить 10% от всех заказов продуктов питания.

На текущий момент основными продуктами, реализуемыми фермерскими хозяйствами на онлайн-платформах являются продукты в категориях: молочные — 20%, сыры — 20%, колбасы — 15%, а также соленья, варенье, мед и алкоголь. По оценкам экспертов Россельхозбанка, структура потребительской корзины в онлайн-продажах фермерских продуктов с ростом объема рынка будет смещаться в сторону необработанных продуктов: молока, свежего мяса птицы и яиц.



Источник:

[Емкость рынка онлайн-продаж продуктов питания превысит 1 трлн рублей по итогам 2024 года — РСХБ](#)

## Весь мир:

# Приложение Uzum Market за год скачали более 13,5 млн раз

Uz.kursiv.media, 17.01.2024 17:00:00

/новость

По данным аналитического сервиса Data.ai, за год узбекистанцы загрузили на свои смартфоны приложение Uzum Market более 13,5 млн раз, что делает его самым скачиваемым среди национальных сервисов.

8 из 10 узбекистанцев знают об Uzum Market, а половина респондентов приобретали товары в маркетплейсе. Uzum Market является самой популярной программой для онлайн-шопинга в Узбекистане.



Источник:

[Uzum Market лидирует по загрузкам среди национальных сервисов в Узбекистане](#)

# Kaspi.kz начала роуд-шоу в рамках IPO в США

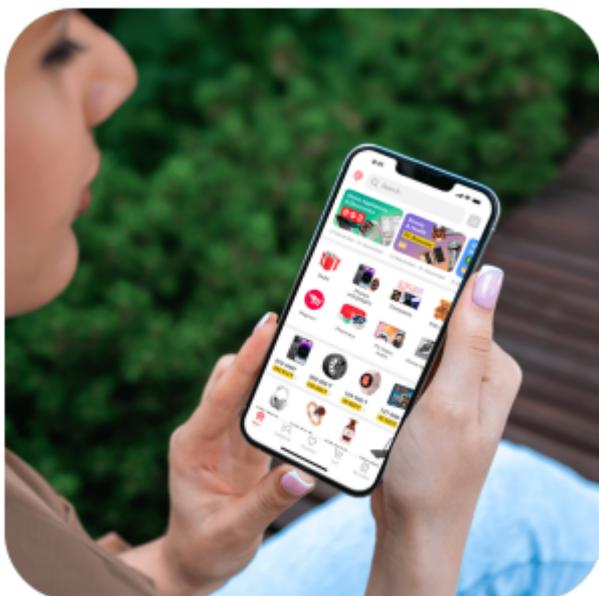
Frankmedia.ru, 17.01.2024 08:10:00

/новость

Казахстанская компания Kaspi.kz объявила о запуске роуд-шоу в рамках первичного предложения (IPO) американских депозитарных акций (ADS) на американской бирже NASDAQ.

Kaspi.kz намерена разместить 9 млн ADS (каждая из которых равна одной обыкновенной акции компании), предложенных Вячеславом Кимом, Михаилом Ломтадзе и Asia Equity Partners Limited.

Исходя из текущей стоимости глобальных депозитарных расписок компании, торгующихся на Лондонской фондовой бирже (LSE), продаваемый на IPO пакет может стоить \$873 млн.



Источник:

[Акционеры казахстанского финтех Kaspi могут привлечь в рамках IPO в США \\$900 млн](#)

# Казахстан намерен довести долю электронной торговли до 20% к 2030 г.

Primeminister.kz, 16.01.2024 11:32:00

/новость

В Казахстане по итогам 2022 года объем e-commerce достиг около 2 трлн тенге — 12,5% от всей розничной торговли. За 11 месяцев прошлого года показатель увеличился до 2,2 трлн тенге, а доля до 13%. Перед Министерством торговли и интеграции стоит задача по доведению доли электронной торговли до 20% к 2030 году.

Премьер-министр РК Алихан Смаилов поручил в месячный срок выработать эффективные решения для развития отечественных онлайн-магазинов и вывода товаропроизводителей республики на зарубежные интернет-площадки.

Кроме того, глава Правительства обозначил необходимость до конца марта приступить к созданию контейнерного хаба в Актау и полноценного логистического центра электронной торговли в порту Курык.



Источник:

[Казахстан планирует увеличить долю электронной торговли до 20% к 2030 году](#)

# Uber закрывает сервис доставки алкоголя Drizly

Techcrunch.com, 16.01.2024 04:54:00

/новость

Uber закрывает службу доставки алкоголя Drizly через три года после того, как приобрел ее за \$1,1 млрд. Drizly все это время работала независимо. На момент приобретения Uber планировал интегрировать Drizly в Uber Eats, но так и не сделал этого. В компании заявили, что бренд Drizly будет закрыт к марту 2024 года.

*«После трех лет независимой работы Drizly в семье Uber мы решили закрыть бизнес и сосредоточиться на нашей основной стратегии Uber Eats, направленной на то, чтобы помочь потребителям получать практически все — от еды до продуктов и алкоголя — и все это в одном приложении»,* — сообщил TechCrunch Пьер-Димитри Гор-Коти, старший вице-президент по доставке Uber.



Источник:

[Uber is closing alcohol delivery service Drizly three years after acquisition](#)

# На Ozon и Wildberries — более 100 тыс. казахстанских продавцов

Kapital.kz, 16.01.2024 12:41:00

/новость

На российских маркетплейсах Ozon и Wildberries зарегистрированы свыше 100 тыс. казахстанских продавцов, сообщил министр торговли и интеграции РК Арман Шаққалиев. По состоянию на конец 2023 года количество зарегистрированных казахстанских продавцов на Ozon достигло 45 400, на Wildberries — 55 704.

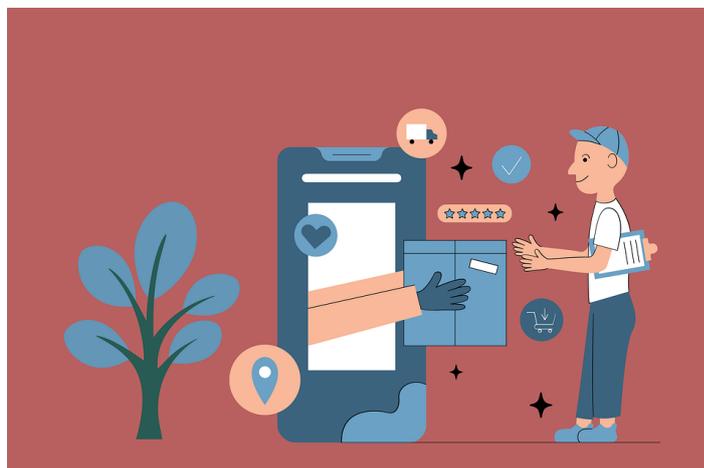
Ozon запустил два фулфилмент-сортировочных центра: в Алматы — 5000 кв. м, в Астане — 38 000 кв. м. Открыты 1189 пунктов выдачи заказа практически во всех городах.

Wildberries открыл 6 логистических центров общей площадью 29 600 кв. м и 621 пунктов выдачи заказа. Планируется строительство двух фулфилмент-центров в Астане и Алматы.

Кроме того, в 2023 году были открыты национальные павильоны на крупных китайских маркетплейсах Alibaba и на JD.com. На Alibaba представлены 7500 товаров, на JD.com — 30 разновидностей товаров.

Источник:

[Сколько казахстанцев торгуют на Ozon и Wildberries](#)



# Путь клиента в онлайн-шопинге чаще всего начинается в поисковиках

Ecommercedb.com, 18.01.2024

/исследование

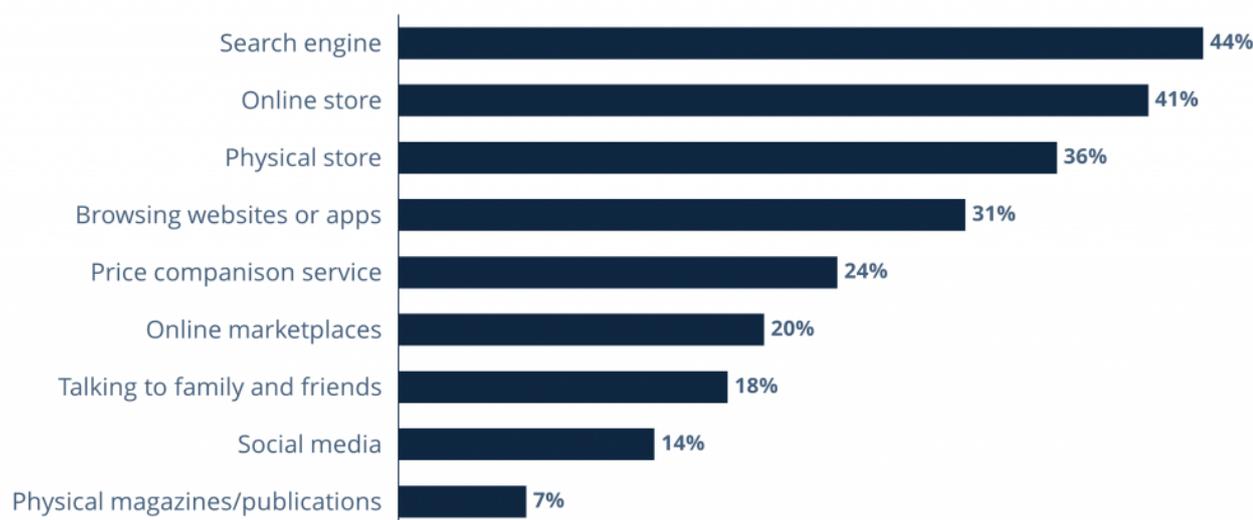
Доля мирового рынка онлайн-торговли в настоящее время составляет 16,6%.

Прогнозируется, что к 2026 году она вырастет до 20,6%, несмотря на небольшой спад в предыдущие годы. В крупных экономиках, таких как США и Китай, доля рынка онлайн-торговли уже превышает 20%, а через несколько лет достигнет 30%.

83% покупателей иногда исследуют информацию в интернете перед посещением обычных магазинов, а 72% время от времени используют свои смартфоны для поиска информации в магазине, что подчеркивает сочетание онлайн- и офлайн-шопинга.

44% покупок начинаются с поиска в интернете, а 41% — в интернет-магазинах. Физические магазины по-прежнему актуальны, но сейчас их популярность сопоставима с другими цифровыми каналами.

## ■ TOUCHPOINTS WHERE SHOPPING JOURNEYS START, 2023



Notes: Base: n= 19,293 (1,000 minimum in US, UK, AU, DE, AT, NL, BE, FR, SE, NO, FI, NZ, IT, PL, PT, ES, CZ, GR), Multi-Pick.  
Sources: Klarna Insights.

ECDB

Источник:

[Customer Journey in Online Shopping: Most Start on Search Engines](#)



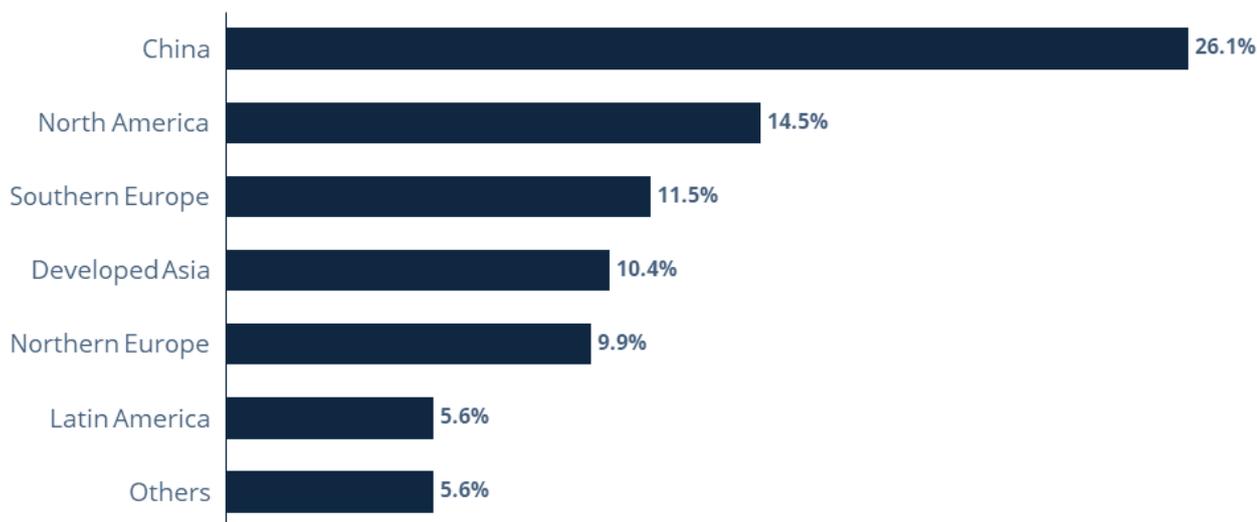
# Тренды ИИ в электронной коммерции 2024

Ecommercedb.com, 15.01.2024

/исследование

Искусственный интеллект, особенно ChatGPT и создание персонализированных изображений, преобразят электронную коммерцию. Ожидается, что рынок ИИ вырастет с \$96 млрд в 2021 году до \$1,85 трлн, что обусловлено ролью ИИ в улучшении пользовательского опыта и маркетинге.

## ■ EXPECTED REGIONAL GDP GROWTH FROM AI, BY 2030



Notes: PwC used a multi-stage approach to predict how much AI would proliferate in each global region.  
Source: PricewaterhouseCoopers.

ECDB

Глобальный экономический вклад ИИ может достичь \$15,7 трлн к 2030 году благодаря преимуществам производительности и потребления. Северная Америка и Китай выступают в качестве ключевых игроков, при этом первая демонстрирует быстрый рост, а второй, подпитываемый постоянными инвестициями в ИИ, ожидает ускоренного роста в ближайшее десятилетие. В 2024 году влияние ИИ на электронную коммерцию будет углубляться, управляя маркетингом, пользовательским опытом и динамикой рекламы.

В 2024 году тенденции электронной коммерции, основанные на ИИ, включают персонализацию маркетинга, важность атрибуции «последним касанием», рекламу в ритейл-медиа, а также акцент на управлении и конфиденциальности данных. eBay и Alibaba иллюстрируют роль искусственного интеллекта в улучшении качества обслуживания клиентов и операционной эффективности.

Источник:

[Artificial Intelligence \(AI\) Trends in eCommerce 2024: Images, Pricing & Chat Bots](#)



# Wildberries и Ozon — в топ-10 e-commerce сайтов мира по версии Webretailer

Webretailer.com, 15.01.2024

/исследование

Портал Webretailer представил мировой топ-10 e-commerce сайтов, в который попали российские маркетплейсы:

- Wildberries — «популярен в России, известен широким выбором одежды и предметов быта»
- Ozon — «российский ответ Amazon, предлагает широкий ассортимент товаров».

Webretailer

Reviews ▾

Guides ▾

Research ▾

Business Calculators ▾

Profiles

News

## The Best eCommerce Sites of 2024

1. [Amazon](#) → The world's leader in B2C retail
2. [eBay](#) → The best C2C marketplace
3. [AliExpress](#) → Offers the cheap prices
4. [Walmart](#) → Unlimited assortment of your products
5. [Rakuten](#) → Referral and cashback programs
6. [Wildberries](#) → Popular in Russia, known for a wide range of clothing and household items
7. [Ozon](#) → Russia's answer to Amazon, offers a broad assortment of goods
8. [Flipkart](#) → Private Indian eCommerce company
9. [Samsung](#) → The world's leader in electronics and media sales
10. [Etsy](#) → Specializes in handmade, vintage, and unique goods

Среди преимуществ Wildberries авторы рейтинга отметили удобный интерфейс, ускоренный процесс оформления заказа, многоязычную поддержку, а в числе недостатков — ограниченный глобальный охват, огромный ассортимент товаров (что может усложнить процесс совершения покупок) и комиссионные.

Плюсы Ozon: простота использования, быстрая доставка, поддержка клиентов, доступность на нескольких платформах. Как минусы выделены ограниченное международное присутствие, различающееся качество продукции, стоимость доставки.

Кроме того, Wildberries и Ozon вошли в мировой топ маркетплейсов по объему ежемесячного трафика в 2023 году. Wildberries оказался на 9 месте с 342,85 млн визитов, а Ozon — на 10 с 316 млн визитов. Рейтинг возглавили Amazon (4,79 млрд) и eBay (1,21 млрд).

Источник:

[The Top 10 eCommerce Sites in the World](#)  
[The World's Top Online Marketplaces 2023](#)



# Подкасты и видео

## Борис Преображенский | ПрактикаDays

### Как будет развиваться еком, и что нам делать. Евгений Щепелин

В гостях Евгений Щепелин, совладелец eShopMedia, председатель наблюдательно совета Wee.

Интересный разговор о ритейл медиа, маркетплейсах, ритейл-сетях, как будет развиваться рынок дальше, каковы перспективы его участников, что делать, а что не поможет.



**Смотреть:** [YouTube](#)

**Слушать:** [Яндекс Музыка](#) | [Apple Podcasts](#)

### Маркетинг «Самокат». Виктор Крылов

В гостях Виктор Крылов, директор по маркетингу «Самокат» — сервиса заказа продуктов питания и товаров для дома с доставкой из более чем 1600 дарксторов.

По итогам первых 9 месяцев 2023 года оборот сервиса вырос более чем на 92%, до 107 млрд руб., среднее количество заказов в день выросло до 516 тыс., средний чек до 712 руб., и «Самокат» вышел на первое место по товарообороту, обойдя Сбермаркет.

Какова в этом заслуга маркетинга, какие задачи и как решает маркетинг сейчас, о быстром росте, бюджетах, экспериментах, цифрах, аналитике и многом другом.

**Смотреть:** [YouTube](#)

**Слушать:** [Яндекс Музыка](#) | [Apple Podcasts](#)



# 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.