

Рынок электронной торговли

Новостной мониторинг

Выпуск 2024 / № 12

25 Марта 2024 - 31 Марта 2024

В выпуске:

Россия:

Data Insight: 58,4 млн заказов выполнили на рынке eGrocery в феврале 2024 г.

Объем продаж продавцов на Ozon в России вырос в 2,5 раза в 2023 г.

Lamoda укрепляет позиции в офлайне

Доля онлайн в общей выручке сети Finn Flare достигла 50% в марте 2024 г.

Почта России доставила почти 30 млн товаров с Авито в 2023 г.

Ultima Яндекс Еда в тестовом режиме расширила зоны доставки в Москве

Доля онлайн-продаж в отдельных брендах Inventive Retail Group достигла 27%

Ozon выходит на рынок страхования

Весь мир:

Uzum стала первым технологическим «единорогом» в Узбекистане

Выручка PDD выросла на 90% в 2023 г.

Продажи Asos за полгода упали на 18%

Рынок онлайн-перепродажи одежды в США вырос на 23% в 2023 г.

eMarketer: Мировые онлайн-продажи превысят \$6 трлн в 2024 г.

Европейский рынок онлайн-торговли B2B вырастет до \$1,8 трлн к 2025 г.

Ozon: «В Кыргызстане созданы очень хорошие условия для развития e-com»

Кейс:

Как устроена экосистема Uzum

Подкасты и видео



Россия:

Data Insight: 58,4 млн заказов выполнили на рынке eGrosery в феврале 2024 г.

Datainsight.ru, 31.03.2024

/НОВОСТЬ

Data Insight анонсирует **новый выпуск ежемесячного бюллетеня**, посвященного развитию eGrosery в России. В нем раскрываются основные цифры, характеризующие рынок онлайн продажи продуктов за февраль 2024 года.

1.1. Количество заказов в феврале

#03_2024 (февраль)



58,4 млн
в феврале



4%
к январю



+36%
к февралю 2023

В среднем в сутки 2 014 тыс. заказов (+11% к январю 2024 г.)

Здесь и далее учитываются заказы через интернет-магазины и службы доставки продуктов питания (для Яндекс.Еда и Маркет Деливери учитываются только заказы из магазинов и не учитываются заказы из ресторанов), а также заказы через сервисы экспресс-доставки универсальных маркетплейсов

Рост за месяц считается относительно оценок за предыдущий месяц, которые могли быть уточнены на основе новых поступивших данных



2

Основные выводы:

- В феврале 2024 года интернет-магазины и сервисы доставки продуктов питания выполнили 58,4 млн заказов (здесь и далее без учета продаж универсальных маркетплейсов с несрочной доставкой), что на 4% больше, чем в январе 2024 года, и на 36% больше, чем в феврале 2023 года.
- В феврале 2024 года среднесуточное количество заказов составило 2 014 тыс., на 11% больше, чем в январе 2024 года.
- Data Insight предполагает, что рынок eGrosery по итогам 2024 года составит 788 млн заказов и 1,1 трлн рублей (здесь и далее прогноз не учитывает возможные негативные сценарии – резкое ухудшение динамики реальных доходов, резкий рост инфляции и/или уход с рынка ряда ключевых игроков).

Подписаться на Бюллетень eGrosery

Источник:

Выпуск eGrosery бюллетеня март 2024

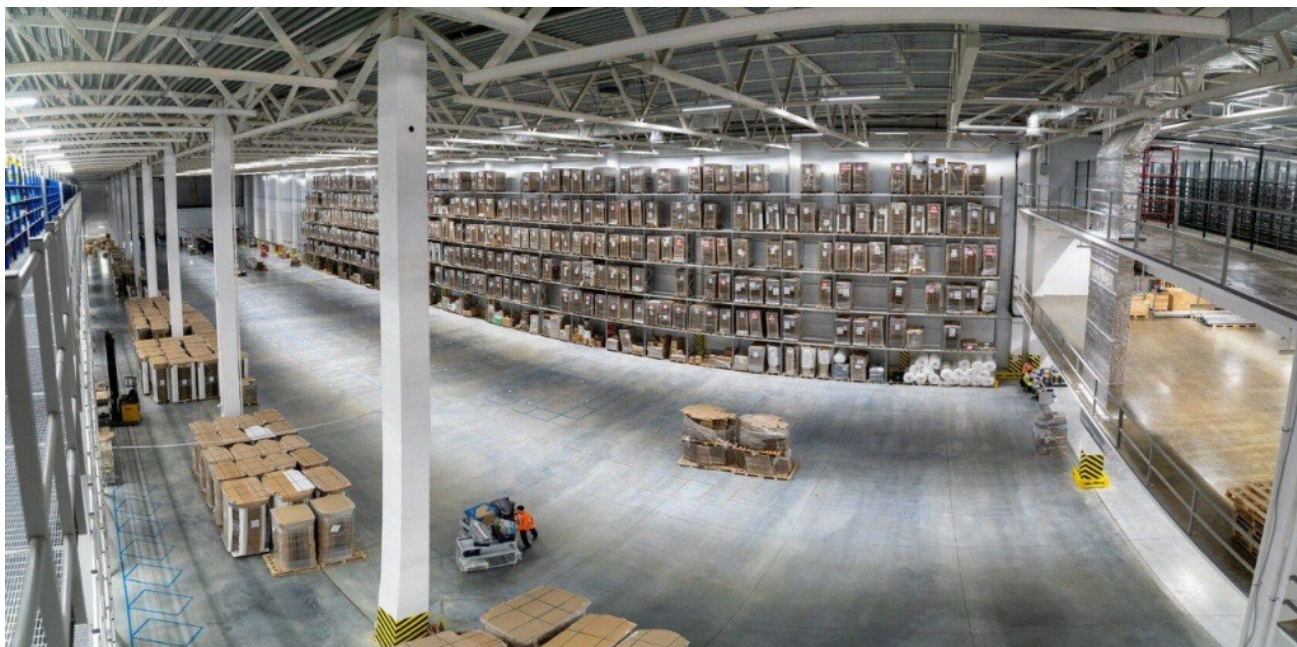


Объем продаж продавцов на Ozon в России вырос в 2,5 раза в 2023 г.

Corp.ozon.ru, 28.03.2024

/новость

Объем продаж продавцов на Ozon в России в 2023 году увеличился в 2,5 раза. Самый большой рост отмечен на Дальнем Востоке — в 4,8 раза. В Москве оборот продавцов вырос в 2,3 раза, в Санкт-Петербурге — в 2,4 раза.



Число продавцов на маркетплейсе увеличилось по всей России почти вдвое. Более чем в 2 раза выросли показатели по количеству предпринимателей в 33 регионах.

Самый заметный рост зафиксирован в Республике Калмыкия: в регионе стало в 5,7 раза больше предпринимателей на маркетплейсе. Число продавцов из Чеченской Республики увеличилось в 3,9 раза.

Предприниматели не из Москвы составляют три четверти из всех продавцов площадки.

Источник:

[Оборот продавцов на Ozon в 2023 году вырос в 2,5 раза](#)

Lamoda укрепляет позиции в офлайне

Retail.ru, 28.03.2024

/новость

Маркетплейс Lamoda продолжает укреплять свои позиции в офлайне: к концу I кв. 2024 года открыто 70 офлайн-магазинов, продажи которых растут значительно выше запланированных, и 830 собственных ПВЗ.

Компания намерена стать одним из ведущих омниканальных игроков. За ближайшие три года планируется открыть 300 офлайн-магазинов в нише спортивных товаров.



По словам управляющего коммерческого директора Lamoda Татьяны Андреевой, офлайн дает компании расширение аудитории, укрепление позиций специализированного игрока на рынке, повышает лояльность покупателей, так как в офлайне работает бесшовная программа лояльности.

Продолжается развитие сети пунктов выдачи заказов. Сеть объединяет 65 тыс. ПВЗ, из которых собственных — 830 точек, в ближайшие годы планируется довести количество собственных ПВЗ до 1100.

Источник:

[Lamoda откроет 300 магазинов и 330 собственных ПВЗ](#)

Доля онлайн в общей выручке сети Finn Flare достигла 50% в марте 2024 г.

Retail.ru, 28.03.2024

/НОВОСТЬ

Сеть Finn Flare нарастила долю онлайн-продаж до 50% в марте 2024 года. Прошлый год сеть закрыла с долей онлайн около 40%, и в этом году рост продолжается. Основной драйвер — собственный интернет-магазин.

Доля маркетплейсов в онлайн-выручке больше, чем у собственного интернет-магазина. Finn Flare присутствует на всех крупных маркетплейсах, но дифференцирует ассортимент: новые коллекции выставляет только на Lamoda, а на Wildberries и Ozon торгует стоками.



Источник:

[Сеть Finn Flare нарастила долю онлайн-продаж до 50%](#)

Почта России доставила почти 30 млн товаров с Авито в 2023 г.

Т.ме, 28.03.2024

/новость

Почта России в 2023 году доставила вдвое больше покупок с Авито, чем годом ранее. Число таких доставок выросло за год до 29 млн с фактическим охватом географии всей страны.



В прошлом году всем пользователям стала доступна услуга кросс-доставки — сервис позволяет продавцу и покупателю выбрать наиболее удобные для каждого способы доставки. Заказы, оформленные на платформе Авито, можно отправить или получить в 33 000 отделениях почтовой связи по всей стране.

Также Почта и Авито реализовали для клиентов сервис оплаты заказов при получении — покупатели могут в течение 15 минут проверить товар и только затем внести оплату.

Источник:

[Почта России доставила почти 30 млн товаров с Авито](#)

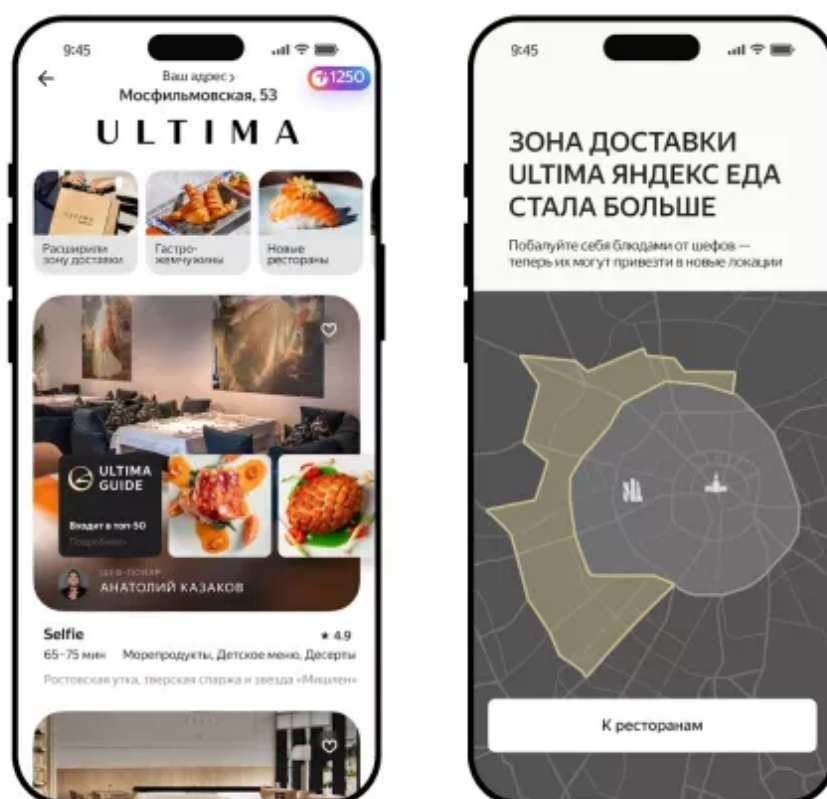
Ultima Яндекс Еда в тестовом режиме расширила зоны доставки в Москве

New-retail.ru, 28.03.2024

/новость

Сервис Ultima Яндекс Еда, который работает с ресторанами авторской кухни, в тестовом режиме расширил зоны доставки в Москве. Сделать заказ могут жители районов на севере и западе с столицы. Ранее услуга была доступна только в центральных районах.

Оптимальные зоны доставки для каждого ресторана помог определить алгоритм. Охват каждой из них — до 10 км от соответствующего заведения, что позволяет быстрее доставлять блюда. Время доставки до клиентов в новых зонах — от 30 минут. Каждый заказ Ultima Яндекс Еда упаковывает в термопакет. Блюда доставляют опытные курьеры, клиентам доступна выделенная служба поддержки.



Источник:

[Ultima Яндекс Еда в тестовом режиме расширила зоны доставки в Москве](#)

Доля онлайн-продаж в отдельных брендах Inventive Retail Group достигла 27%

Inventive.ru, 27.03.2024

/НОВОСТЬ

В 2023 году продажи оператора розничных сетей и интернет-магазинов Inventive Retail Group* составили 78 млрд руб. с НДС. Группа уделяла особое внимание производству товаров под собственными брендами для продажи в своих сетях.

Компания активно развивает не только офлайн-магазины, но и онлайн, включая сотрудничество с маркетплейсами. В 2023 году доля онлайн-продаж в отдельных брендах группы достигла 27%. Доля продаж через мобильное приложение стабильно растет и составляет 21% от всех онлайн продаж.

*Сети фирменных магазинов *restore*:, *Samsung*, *Xiaomi*, *STREET BEAT*, *Hiker*, *Amazing Red*, *Мир Кубиков*, *UNOde50*.



Источник:

Продажи Inventive Retail Group выросли на 10% по итогам 2023 года и составили 78 млрд рублей

Ozon выходит на рынок страхования

Corp.ozon.ru, 26.03.2024

/новость

Ozon запускает новое insurtech-направление бизнеса в рамках финансовой вертикали Ozon Fintech. В планах – разработка широкого пула страховых сервисов для покупателей и предпринимателей для всех направлений бизнеса Ozon.

Запуск Ozon Страхования позволит увеличить выручку за счет реализации страховых и сервисных услуг, а также привлечь новых клиентов на маркетплейс и повысить лояльность существующих, считают в компании.

Новое направление возглавил Денис Гаврилов, который ранее руководил страховыми компаниями «Росбанк Страхование» и BestInsure, отвечал за страхование в группе компаний BestDoctor. Денис сформирует большую команду экспертов для запуска направления Ozon Страхование и развития страхового бизнеса.



Источник:

[Ozon выходит на рынок страхования](#)

Весь мир:

Uzum стала первым технологическим «единорогом» в Узбекистане

Kapital.uz, 26.03.2024

/новость

Узбекистанская цифровая экосистема Uzum, в которую входят сервисы e-commerce, финтех- и банковские проекты, привлекла свыше \$100 млн. Более \$50 млн вложили инвесторы, ещё более \$50 млн компания получила в виде займа. Главным инвестором стал фонд FinSight Ventures. В результате оценка Uzum превысила \$1 млрд.

Средства будут направлены на развитие IT-инфраструктуры и логистики, а также на поддержку собственной системы рассрочки. В 2024 году Uzum планирует запустить в стране крупнейший логистический комплекс для онлайн-торговли. В компании считают, что это приведет к увеличению объема e-commerce в 2,5 раза.

В 2023 году блок розничного банкинга и финтеха Uzum стал одним из лидеров по прибыли в стране, а направление e-commerce — крупнейшей онлайн-платформой в Узбекистане с оборотом около \$150 млн.



Источник:

Uzum стала первым узбекским технологическим «единорогом» с оценкой более \$1 млрд

Выручка PDD выросла на 90% в 2023 г.

Investor.pddholdings.com, 26.03.2024

/новость

По итогам фискального 2023 года общая выручка PDD Holdings (маркетплейсы Pinduoduo, Temu) выросла на 90%, составив \$34,9 млрд. Увеличение произошло главным образом за счет роста выручки от услуг онлайн-маркетинга (на 49%) и транзакционных услуг (на 241%).

Операционная прибыль выросла на 93% до \$8,27 млрд. Чистая прибыль, приходящаяся на держателей обыкновенных акций, увеличилась на 90% и составила \$8,5 млрд.

PDD HOLDINGS INC.
NOTES TO FINANCIAL INFORMATION
(Amounts in thousands of RMB and US\$)

	For the three months ended December 31,			For the year ended December 31,		
	2022	2023		2022	2023	
	RMB	RMB	US\$	RMB	RMB	US\$
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)
Revenues						
- Online marketing services and others	31,023,400	48,675,618	6,855,817	102,931,095	153,540,553	21,625,735
- Transaction services	8,796,628	40,205,418	5,662,815	27,626,494	94,098,652	13,253,518
Total	39,820,028	88,881,036	12,518,632	130,557,589	247,639,205	34,879,253

Источник:

[PDD Holdings Announces Fourth Quarter 2023 and Fiscal Year 2023 Unaudited Financial Results](#)



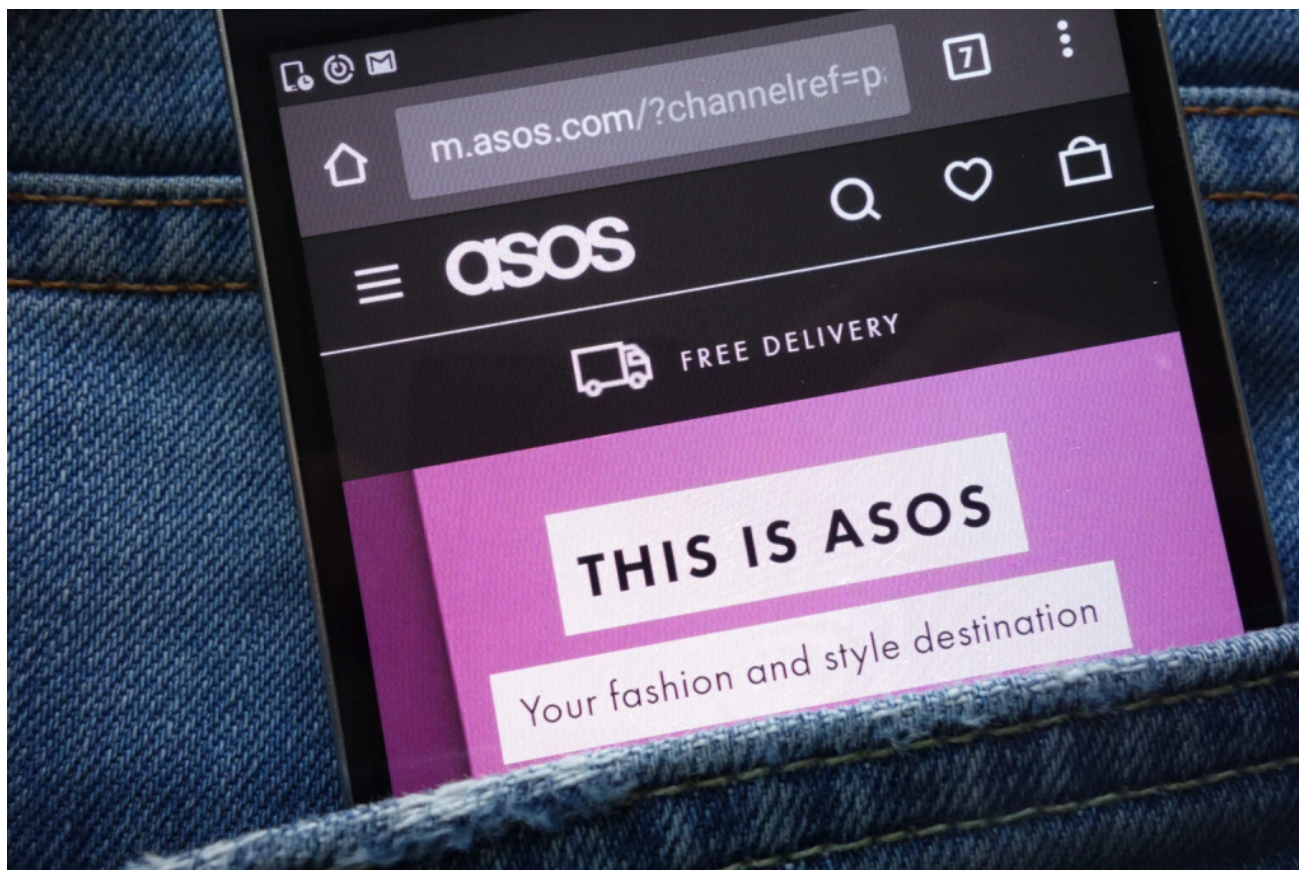
Продажи Asos за полгода упали на 18%

Internetretailing.net, 26.03.2024

/новость

Последний отчет модного ритейлера Asos по итогам 26 недель, которые завершились 3 марта 2023 года, показывает падение продаж на 18%. Однако исполнительный директор компании подчеркнул, что стратегия восстановления работает.

Asos подтвердил свой годовой прогноз. Ритейлер ожидает снижения продаж на 5-15%, но скорректированная EBITDA будет положительной. Компания продолжит работать над тем, чтобы вернуть запасы на докризисный уровень, обеспечить положительную генерацию денежных средств и сократить чистый долг. Хосе Антонио Рамос Каламонте отмечает, что «Asos становится более быстрым и гибким бизнесом».



Источник:

[Asos sales fall 18% but cash balance improves](#)

Рынок онлайн-перепродажи одежды в США вырос на 23% в 2023 г.

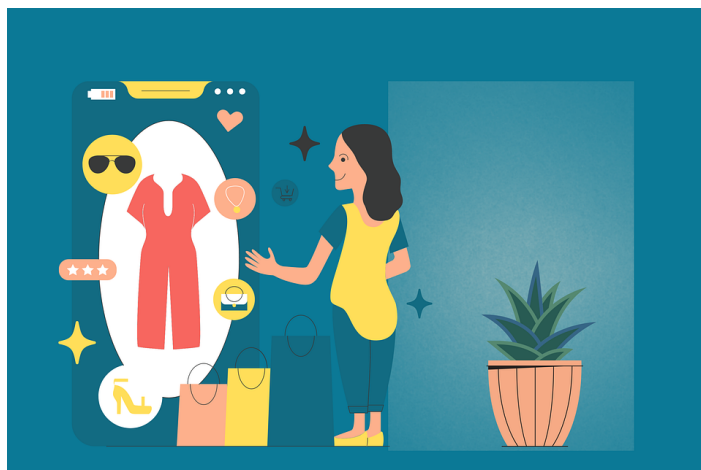
Digitalcommerce360.com, 27.03.2024

/исследование

Согласно отчету платформы для перепродажи подержанной одежды ThredUp, рынок ресейла в 2023 году вырос на 18% и составил \$197 млрд. Большая часть перепродажи одежды пришлась на Азию, за ней следуют Северная Америка и Европа. В 2023 году в США ресейл рос в 7 раз быстрее, чем рынок одежды в целом.

Основная часть этого роста приходится на онлайн-торговлю. В 2023 году рынок онлайн-ресейла в США вырос на 23% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. ThredUp прогнозирует, что к 2028 году онлайн-продажи будут составлять половину всех расходов на секонд-хенд, а в 2027 году в США они достигнут \$40 млрд.

Согласно опросу 3654 взрослых американцев, 45% представителей поколения Z и миллениалов предпочитают покупать подержанные товары в интернете, а не в магазинах. Эта тенденция наиболее выражена среди миллениалов, которые предпочитают перепродажу товаров через управляемый маркетплейс другим вариантам.



Источник:

[The apparel resale industry grew 18% in 2023, according to ThredUp's latest report](#)

eMarketer: Мировые онлайн-продажи превысят \$6 трлн в 2024 г.

Emarketer.com, 26.03.2024

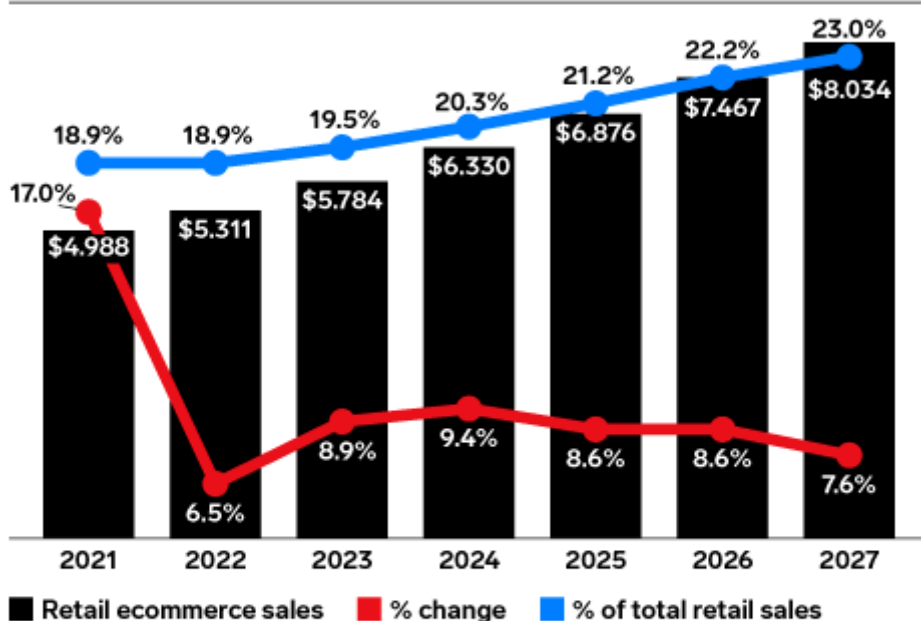
/исследование

По прогнозу eMarketer, мировые розничные продажи в сфере электронной коммерции составят пятую часть от общего объема ритейла в 2024 году — \$6,33 трлн. Если исключить из расчета Китай, доля электронной торговли в мире составит 12,4%.

Рост электронной торговли в мире будет постепенно замедляться в течение следующих трех лет. Среди отслеживаемых рынков наиболее высокие темпы в текущем году будут наблюдаться в Латинской Америке (15,8%), а самые низкие — в Западной Европе (6,4%).

Более половины мировых продаж в сфере e-commerce в 2024 году придется на Китай, который сохраняет первое место (\$3,235 трлн). Далее следуют США (\$1,251 трлн) и Великобритания (\$220,55 млрд).

Retail Ecommerce Sales Worldwide, 2021-2027 trillions, % change, and % of total retail sales



Note: includes products or services ordered using the internet, regardless of the method of payment or fulfillment; excludes travel and event tickets, payments such as bill pay, taxes, or money transfers, restaurant sales, food services and drinking place sales, gambling and other vice goods sales

Source: Insider Intelligence | eMarketer, June 2023

282456

Insider Intelligence | eMarketer

Источник:

[Worldwide ecommerce sales to break \\$6 trillion, make up a fifth of total retail sales](#)

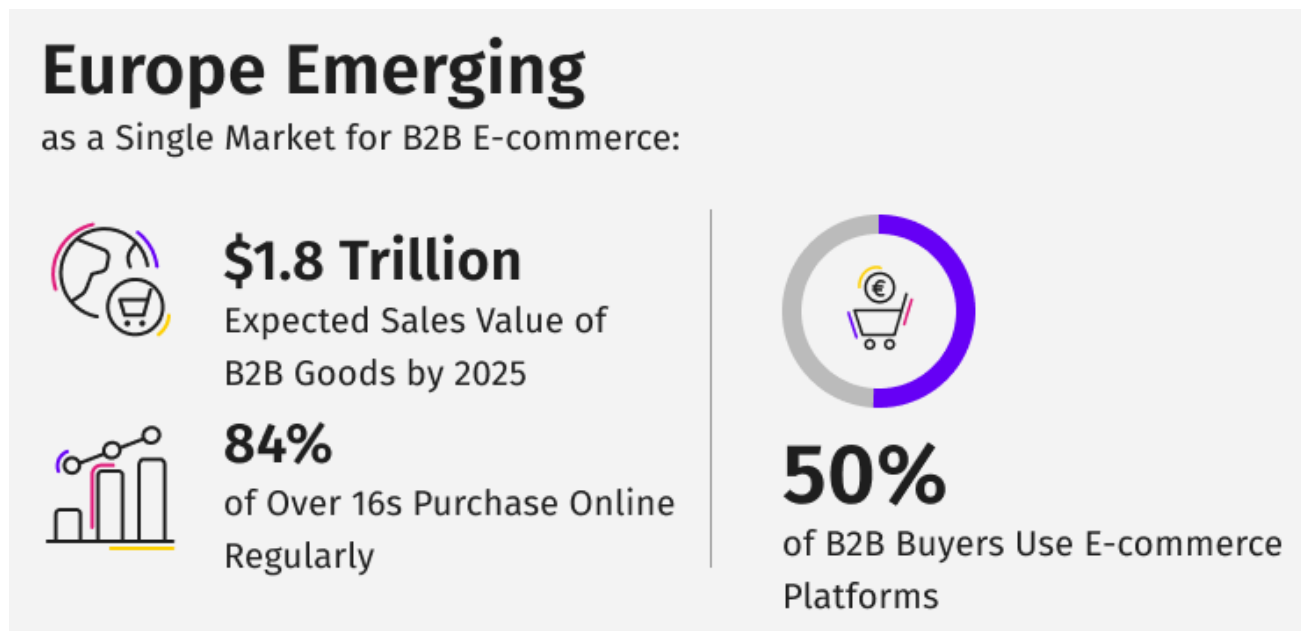


Европейский рынок онлайн-торговли B2B вырастет до \$1,8 трлн к 2025 г.

Billie.io, 26.03.2024

/исследование

Европейский рынок B2B быстро переходит в цифровой формат, уже превосходя сектор B2C. Ожидается, что к 2025 году общая стоимость товаров, продаваемых B2B через интернет, может достичь \$1,8 трлн.



Германия, Франция и Великобритания лидируют как крупнейшие рынки электронной коммерции B2B (как и B2C). Однако онлайн составляет меньшую часть общих продаж B2B по сравнению с ее большей ролью в транзакциях B2C. Для сравнения: в Германии 84% людей старше 16 лет регулярно совершают покупки онлайн, тогда как только 50% бизнес-покупателей используют платформы электронной коммерции.

Покупатели в Скандинавии являются одними из самых цифровых в мире. По данным Statista, 92% опрошенных оптовых компаний в Скандинавии ожидают, что их продажи будут осуществляться через интернет, и почти каждая четвертая генерирует свои продажи через электронную коммерцию.

В отличие от B2C, электронная коммерция B2B остается более внутренней. Большинство B2B-сайтов доступны только покупателям в пределах одной страны. Из 20 крупнейших сайтов электронной коммерции в Германии, Франции, Великобритании, Нидерландах и Швеции только 57% предоставляют услуги B2B. Кроме того, только 50% из них предлагают доставку за пределы своей страны.

Источник:

[The Cross-Border Opportunity in B2B](#)

Ozon: «В Кыргызстане созданы очень хорошие условия для развития e-com»

Fintech-retail.com, 26.03.2024

/мнение

В интервью FinTech & Retail CA коммерческий директор Ozon Кыргызстан Асель Тургунбекова отметила, что в стране в целом созданы очень хорошие условия для развития e-commerce и онлайн-ритейла: налажена законодательная база, республика первой в Центральной Азии приняла проект постановления об электронной коммерции в регионе, состоит в ЕАЭС.



Необходимо продолжать работу по устранению бюрократических барьеров. Актуальна проблема, связанная со случаями двойного налогообложения. Есть нехватка квалифицированных кадров – менеджеров маркетплейсов.

На Ozon по итогам 2023 года количество зарегистрированных продавцов из Кыргызстана подходит к 4 тыс., и это в 25 раз больше, чем годом ранее. Активных продавцов уже более 350. Их оборот на площадке за год вырос в 2,5 раза. Ozon активно развивает сеть агентских пунктов выдачи в Кыргызстане: на сегодня уже открыто 16 по всей стране. В пригороде Бишкека работает собственный логистический центр.

Источник:

[Ozon Кыргызстан: «Электронная коммерция в республике стремительно растет»](#)

Кейс:

Как устроена экосистема Uzum

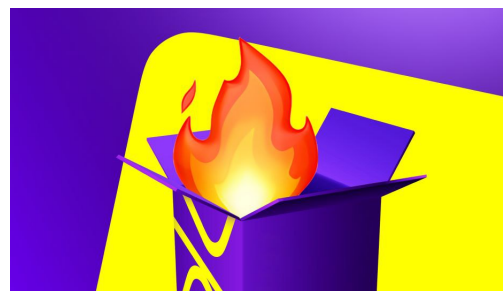
T.me, 26.03.2024

/кейс

Канал News & Trends by Sber [собрал](#) информацию о том, как устроена экосистема Uzum, которую создали сооснователь КупиКупон Джасур Джумаев и экс-гендиректор VK Борис Добродеев. Среди ключевых сотрудников — выходцы из Ozon, Яндексa, Delivery Club.

Маркетплейс Uzum Market появился в октябре 2022 года. Сейчас на площадке 9000 продавцов, которые продают 600 тыс. SKU с доставкой за 1 день. MAU платформы — более 8 млн пользователей. В 2023 году Uzum Market признали самым популярным местным e-commerce приложением в Узбекистане с более чем 13,5 млн загрузок. Для продавцов создали отдельное приложение.

В 2023-м маркетплейс управлял крупнейшей логистической сетью в Узбекистане: 230 ПВЗ и курьерская доставка в более чем 60 городах и поселках. В феврале 2024 года Uzum Market запустил сервис онлайн-продаж авто от дилеров Uzum Avto



В мае 2023 года Uzum запустил **сервис бесплатной экспресс-доставки еды** из кафе и ресторанов Uzum Tezkor. Партнеры сервиса — более 1000 ресторанов, кафе и магазинов, среднее время доставки — 28 мин. За 2023 год e-commerce- и фудтех-сервисы экосистемы доставили более 10 млн заказов

Uzum объединяет классический **банкинг** (KapitalBank) с услугами для бизнес- и розничных клиентов, а также цифровой (Uzum Bank) банкинг. Uzum Bank направлен на поддержку работы экосистемы.

В январе 2024 года в экосистеме Uzum появился **онлайн-журнал** Uzum Media о том, как разумно тратить деньги и эффективно экономить с помощью цифровых сервисов.

Планы развития

- К концу 2024 года Uzum планирует объединить весь свой бизнес в 2 супераппа: для потребителей и бизнеса. Стартап намерен увеличить GMV на 150–200%, а кредитный портфель — в 2 раза.
- Uzum Market строит крупнейший в стране логистический центр и в 2024 году намерен увеличить число ПВЗ в 3 раза, а также охватить все населенные пункты с населением более 10 тыс. человек.
- Uzum планирует выйти на IPO в 2026 году через Ташкентскую биржу и/или биржу Абу-Даби с параллельными размещениями на западных рынках.

Источник:

[Как устроена экосистема 1-го узбекистанского технологического единорога Uzum](#)



Подкасты и видео

Клуб менторов

Торговля на маркетплейсах. Федор Вирин. Клуб менторов.

Что ждет нишу в ближайшие несколько лет?

Федор Вирин, партнёр Data Insight, рассказывает о перспективах торговли на маркетплейсах.

Смотреть: [YouTube](#)



Digital Voice

Как делать маркетинг, если не будет cookies? — Тимофей Шиколенков

Уже давно в мировом digital и e-commerce сообществе раскачивается паника на тему отмены 3rd party cookies. Как жить, если отберут печенки? Для чего они вообще используются и какие бывают, почему стоит посмотреть на платные сервисы аналитики и как мы неизбежно возвращаемся к основам и истокам маркетинговой стратегии.

Смотреть: [YouTube](#)

Слушать: [Podcast](#)



Digital Voice

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.