

# Рынок электронной торговли

## Новостной мониторинг

---

Выпуск 2024 / № 13

01 Апреля 2024 - 07 Апреля 2024

### **В выпуске:**

#### **Россия:**

Data Insight: Награждения победителей рейтинга E-commerce Index TOP 100

Выручка Wildberries увеличилась почти на 70% по итогам 2023 г.

ВкусВилл купил сервис доставки еды «Обед.ру»

Ozon открыл возможность бизнесу продавать свежие продукты

Мегамаркет займет площади IKEA в ТЦ МЕГА

Авито запускает раздел Авито Молл с товарами в новом и отличном состоянии

Почта России почти в 4 раза сократила чистый убыток по итогам 2023 г.

«Магнит Маркет» открыл в магазинах «Магнит» первые 100 ПВЗ

Бот-помощник от ВкусВилл подберет готовые блюда

ЮKassa и Авито: Обороты ресейл-площадок растут

Банк Русский Стандарт: На онлайн приходится 34% покупок россиян

#### **Весь мир:**

Кыргызстан внес Яндекс Такси в реестр монополистов

Литрес запускает книжный сервис в Турции

На онлайн приходится 30% продаж H&M

Розничные онлайн-продажи в Китае стабильно росли в начале 2024 г.

Shein нарастил прибыль вдвое в 2023 г.

Тренды электронной коммерции в сфере fashion по версии Shopify

#### **Кейс:**

Как устроена доставка продуктов из дарксторов Korzinka Go

### **Подкасты и видео**



## Россия:

# Data Insight: Награждения победителей рейтинга E-commerce Index TOP 100

Top100party.ru, 04.04.2024

/новость

**3 апреля** компания **Data Insight** провела уже 8-ую Церемонию награждения победителей рейтинга **«E-commerce Index Top-100»** при поддержке генерального партнера **Adv.Cake** и партнера **Оджетто**. Благодарим компании, которые старательно работали целый год и дали нам возможность провести награждение.

Делимся с вами итогами и ещё раз поздравляем победителей!

### **ЛИДЕР РЫНКА**

I место — Wildberries

II место — OZON

III место — Яндекс Маркет

### **ЛИДЕР РОСТА**

- Стайер: САМОКАТ
- Прорыв года: ВинЛаб
- Рост доли рынка: OZON
- Ускорение: ПЕРВЫЙ МЕБЕЛЬНЫЙ
- Потенциал: SPAR
- Развитие: МЕГАМАРКЕТ
- Рост в мобайле(новая номинация): АптекиПлюс



### **БРЕНД В ОНЛАЙНЕ**

- Развитие ритейл-бренда: FLOWWOW
- Рост прямых продаж: SOKOLOV
- Продажи на маркетплейсах: SELA

### **БРЕНД НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ**

- Лидер среди селлеров: ТК ДОМАШНИЙ ТЕКСТИЛЬ
- Развитие: GALTEX
- Прорыв года: ТЕЛОДВИЖЕНИЯ

### **СПЕЦИАЛЬНАЯ НОМИНАЦИЯ от генерального партнера Adv.Cake**

- CPA Маркетинг. Лучшее развитие своей партнерской программы: Аптечная сеть 36,6

Полный рейтинг крупнейших российских интернет-магазинов за 2023 год опубликуем позднее. Поделиться данными вашего интернет-магазина для следующего рейтинга можно, отправив их на почту [a@datainsight.ru](mailto:a@datainsight.ru).

*Реклама: Рекламодатели ООО «АДВ-КЕЙК», ООО «Оджетто Веб»*

Источник:

[Награждение победителей рейтинга интернет-магазинов E-commerce Index TOP 100](#)



# Выручка Wildberries увеличилась почти на 70% по итогам 2023 г.

Interfax.ru, 05.04.2024

/новость

Выручка основного юрлица маркетплейса Wildberries, ООО «Вайлдберриз», по итогам 2023 года достигла 538,7 млрд руб. Это на 69,8% выше показателя 2022 года, сообщает [Интерфакс](#) со ссылкой на бухотчет компании.

В структуре выручки доходы от розничной продажи товаров и готовой продукции составили 121,9 млрд руб., доходы от экспорта — 85,2 млрд руб., от оказания рекламных услуг — 45,9 млрд руб. Чистая прибыль выросла на 87% и составила 18,9 млрд руб.

К концу 2024 года компания планирует построить 2,5 млн кв. м складских помещений, кроме того — 100 тыс. кв. м в Казахстане.



Источник:

[Выручка Wildberries в 2023 году выросла почти на 70% - до 538,7 млрд руб.](#)

# ВкусВилл купил сервис доставки еды «Обед.ру»

Telegra.ph, 05.04.2024

/новость

ВкусВилл закрыл сделку по покупке сервиса «Обед.ру» — лидера в сегменте B2B2C корпоративного питания. Компания появилась на рынке в 2004 году, это старейший в России сервис доставки еды и один из первых отечественных агрегаторов.



Сегодня сервис закрывает потребности более 700 работодателей по всей стране. Компании интегрируют «Обед.ру» в свои системы учета и подключают удобный сотрудникам способ обслуживания — вендинги, доставку обедов в офис или карты питания.

«Обед.ру» сохранит основную команду, кадровых изменений в рамках текущей сделки не планируется. Со стороны ВкусВилла лидировать поддержку и адаптацию будет Марина Фролова.

Источник:

[ВкусВилл позаботится об Обед](#)

# Озон открыл возможность бизнесу продавать свежие продукты

Corp.ozon.ru, 04.04.2024

/новость

Любой предприниматель сможет продавать свежие продукты через Ozon. На витрине появятся овощи, мясо, рыба, выпечка, кулинария. Ранее свежие продукты на площадке были представлены только Ozon fresh в ограниченном количестве городов.

Продавать свежие продукты смогут уже действующие продавцы маркетплейса, а также те, кто ранее не вел онлайн-бизнес. Продукция будет представлена по модели интернет-витрины. За продажу с продавцов взимается фиксированный тариф — 5%.

Скорость доставки определит предприниматель самостоятельно. Доставлять товары будут собственные курьеры продавца или логистические компании по выбору предпринимателя.



Источник:

[Ozon открыл возможность бизнесу продавать свежие продукты](#)

# Мегамаркет займет площади ИКЕА в ТЦ МЕГА

Т.me, 04.04.2024

/новость

Мегамаркет и МЕГА договорились об аренде площадей, которые ранее занимали магазины ИКЕА. Речь идет о всех высвобожденных площадях в 14 торговых центрах в 11 регионах России. Общая площадь — 400 743 кв. м.



Площади будут переоборудованы и станут доступны партнерам маркетплейса для фулфилмента. Мегамаркет также планирует в тестовом режиме запустить классическую модель ПВЗ с опциями выдачи посылок, приема возвратов, примерки одежды и обуви.

В первую очередь планируют запустить площади в Адыгее, Ростове-на-Дону, Новосибирске, два объекта в Москве («Теплый стан» и «Белая дача»), далее — последовательно остальные города и объекты.

Источник:

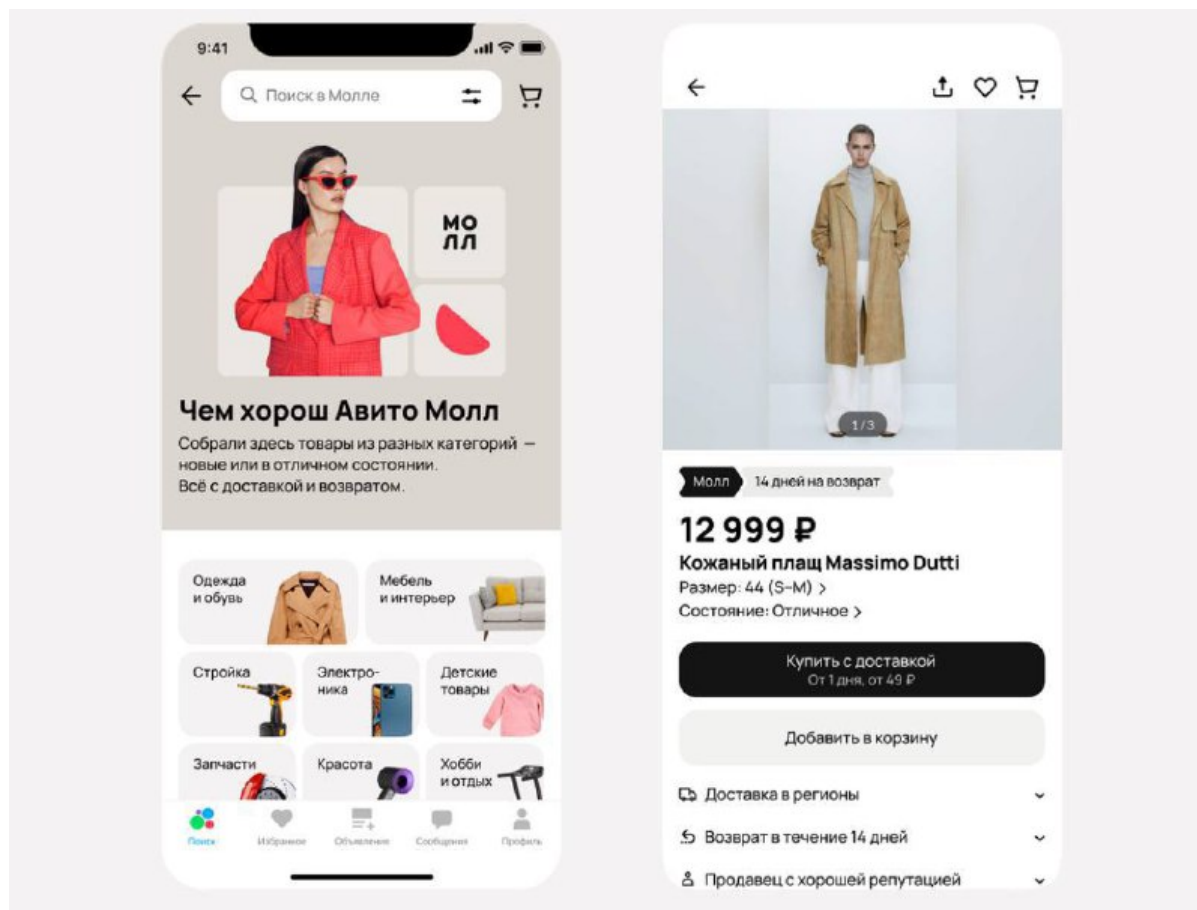
[Мегамаркет и МЕГА объявляют о партнерстве в замещении площадей ИКЕА в России](#)

# Авито запускает раздел Авито Молл с товарами в новом и отличном состоянии

Т.me, 03.04.2024

/новость

Авито запускает внутри мобильного приложения отдельный раздел для продажи товаров в новом и «как новом» состоянии только от проверенных продавцов с хорошей репутацией.



Доступно уже 4 млн объявлений от 30 000 продавцов. В разделе представлены товары основных категорий от избранных продавцов с подтвержденным профилем и рейтингом не ниже 4,5 звезд.

Пользователям будет доступна покупка онлайн с помощью Авито Доставки. На объявления раздела распространяется опция возврата после покупки.

Источник:

[Авито запускает отдельный раздел Авито Молл](#)

# Почта России почти в 4 раза сократила чистый убыток по итогам 2023 г.

Т.ме, 01.04.2024

/НОВОСТЬ

Почта России смогла сократить чистый убыток с 27 млрд руб. в 2022 году до 7 млрд руб. Выручка по итогам года выросла до 212 млрд руб.

Валовая прибыль составила 6 млрд руб. против убытка в 9 млрд руб. годом ранее. Долговые обязательства сократились на 14 млрд руб., управленческие расходы год к году снизились почти на 1,5 млрд руб. (данные бухгалтерской отчетности по РСБУ).

Ключевыми драйверами повышения эффективности Почта называет перенастройку процессов в логистике, рост производительности, активное развитие новых продуктов для массового сегмента клиентов и крупных партнеров, включая маркетплейсы.



Источник:

[Почта России](#)



# «Магнит Маркет» открыл в магазинах «Магнит» первые 100 ПВЗ

Magnit.com, 01.04.2024

/новость

Маркетплейс «Магнит Маркет» (на базе KazanExpress), запустил первые 100 пунктов выдачи заказов в магазинах ритейлера. Большинство новых ПВЗ открыты в Республике Татарстан, в том числе около 50 точек в Казани.



«Магнит Маркет» готовится к выходу в регионы, где ранее не был представлен KazanExpress: маркетплейс тестирует работу первых десяти ПВЗ в Москве. Всего новые ПВЗ были открыты в 13 городах в торговых точках «Магнит» «у дома» и дрогери «Магнит Косметик». К концу 2024 года число ПВЗ в магазинах «Магнит» планируется увеличить кратно.

В марте «Магнит» открыл первый сортировочный центр «Магнит Маркета» на базе собственного распределительного центра в Тольятти. В Москве маркетплейс запустил сервис кросс-докинга, чтобы ускорить доставку товаров на склад «Магнит Маркета» в Зеленодольске.

Источник:

[«Магнит Маркет» открыл первые 100 ПВЗ в магазинах «Магнит»](#)

# Бот-помощник от ВкусВилл подберет готовые блюда

Telegra.ph, 01.04.2024

/новость


ВкусВилл запустил бота «пИИрожок» который с помощью искусственного интеллекта помогает подбирать готовые блюда на основании предпочтений покупателей.

«пИИрожок» разработан на базе данных Postgres, а также микросервисной архитектуре на базе FastAPI и Redis.


Бот задает ограниченное количество вопросов покупателю, и на основании нескольких ответов предлагает блюда. Возможно продолжить общение с «пИИрожком» и углубить свои ответы.

Помощник присылает от одного до трех блюд, а пользователь может перейти на сайт ВкусВилла или в мобильное приложение, чтобы оформить заказ. Если подборка блюд не понравилась, можно попросить бота сделать новую.

Найду еду  
бот



Ура, все данные готовы к обработке. Сейчас проверю быстренько 500+ блюд в каталоге и найду идеальное совпадение...




Бифштекс из говядины с картофелем, 500 г

[Заказать на сайте](#)

[Заказать в приложении](#)


Найду еду  
бот



Бифштекс из говядины с картофелем, 500 г

[Заказать на сайте](#)

[Заказать в приложении](#)



Раз и готово! Почему я выбрал именно эти блюда? Сейчас объясню.

[Мне все нравится](#)

[Не нравится](#)

[Нет в наличии](#)

Источник:

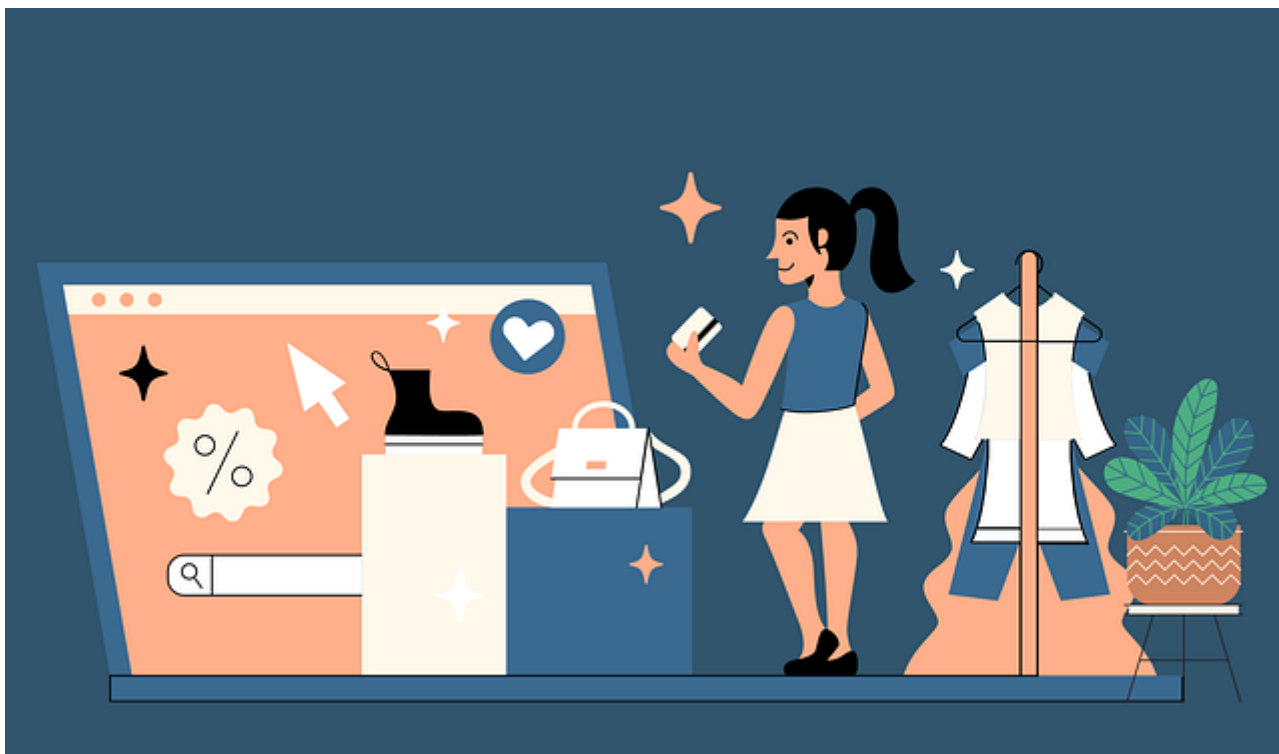
[ВкусВилл запустил бота на базе искусственного интеллекта, который подберет готовые](#)

# ЮKassa и Авито: Обороты ресейл-площадок растут

Yookassa.ru, 02.04.2024

/исследование

По данным ЮKassa, в январе-октябре 2023 года оборот ресейл-платформ в России вырос на 68% год к году. Количество платежей увеличилось на 43%, число плательщиков — на 26%. Средний чек стал на 17% больше и составил 506 руб. В 2024 году показатели продолжают расти.



По данным Авито, в 2023 году количество активных покупателей увеличилось на платформе более чем на четверть, а в традиционных товарных категориях рост превысил 50%. Общий объем оборота товаров вырос в 2,3 раза за год, при этом доля сделок на вторичном рынке достигает 48%, а доля новых товаров превысила 50%.

69% участников опроса ЮMoney хотя бы раз покупали вещи на ресейл-платформах. Самые популярные категории товаров — техника и электроника (45%), одежда и обувь (31%).

Многие опрошенные чаще всего делают покупки на крупных ресейл-платформах с разными категориями товаров (53%). На втором месте — маркетплейсы (14%), на третьем — форумы и группы в соцсетях (12%). 51% опрошенных тратят на ресейл-платформах до 5 тыс. руб. в месяц.

Источник:

[Осознанное потребление и персональный подход: на чём держится интерес россиян к ресейл-платформам — исследование ЮKassa и Авито](#)

# Банк Русский Стандарт: На онлайн приходится 34% покупок россиян

Rsb.ru, 01.04.2024

/исследование

По данным эквайринговой сети Банка Русский Стандарт, в I квартале текущего года на долю офлайна в общем количестве покупок пришлось 66%, а на онлайн — 34%. Годом ранее лидировал онлайн с долей 56% против 44% у офлайна.

Общий средний чек в офлайне с января по март 2024 года выше, чем в онлайн — 1684 руб. против 1582 руб., соответственно. А в аналогичном периоде 2023 года лидером был онлайн — 1560 руб. против 1478 руб. у офлайна.

В тройку категорий трат в зависимости от числа операций в онлайн с января по март вошли товары для дома (средний чек 8502 руб.), супермаркеты (428 руб.), магазины детской одежды (1689 руб.).



Источник:

Банк Русский Стандарт: 66% покупок россиян приходится на офлайн

## Весь мир:

# Кыргызстан внес Яндекс Такси в реестр МОНОПОЛИСТОВ

24.kg, 04.04.2024

/НОВОСТЬ

Служба антимонопольного регулирования Кыргызстана внесла ОсОО «Яндекс.Такси.Корп» в государственный реестр монополистов. Таким образом, компанию официально признали занимающей доминирующее положение на рынке.

Ранее ФАС России признала Яндекс Такси доминирующим сервисом на рынке и пригрозила антимонопольными мерами. В декабре 2023 года компания внесла порядка \$6,5 млн в госфонд Казахстана после проведенного антимонопольного расследования.



Источник:

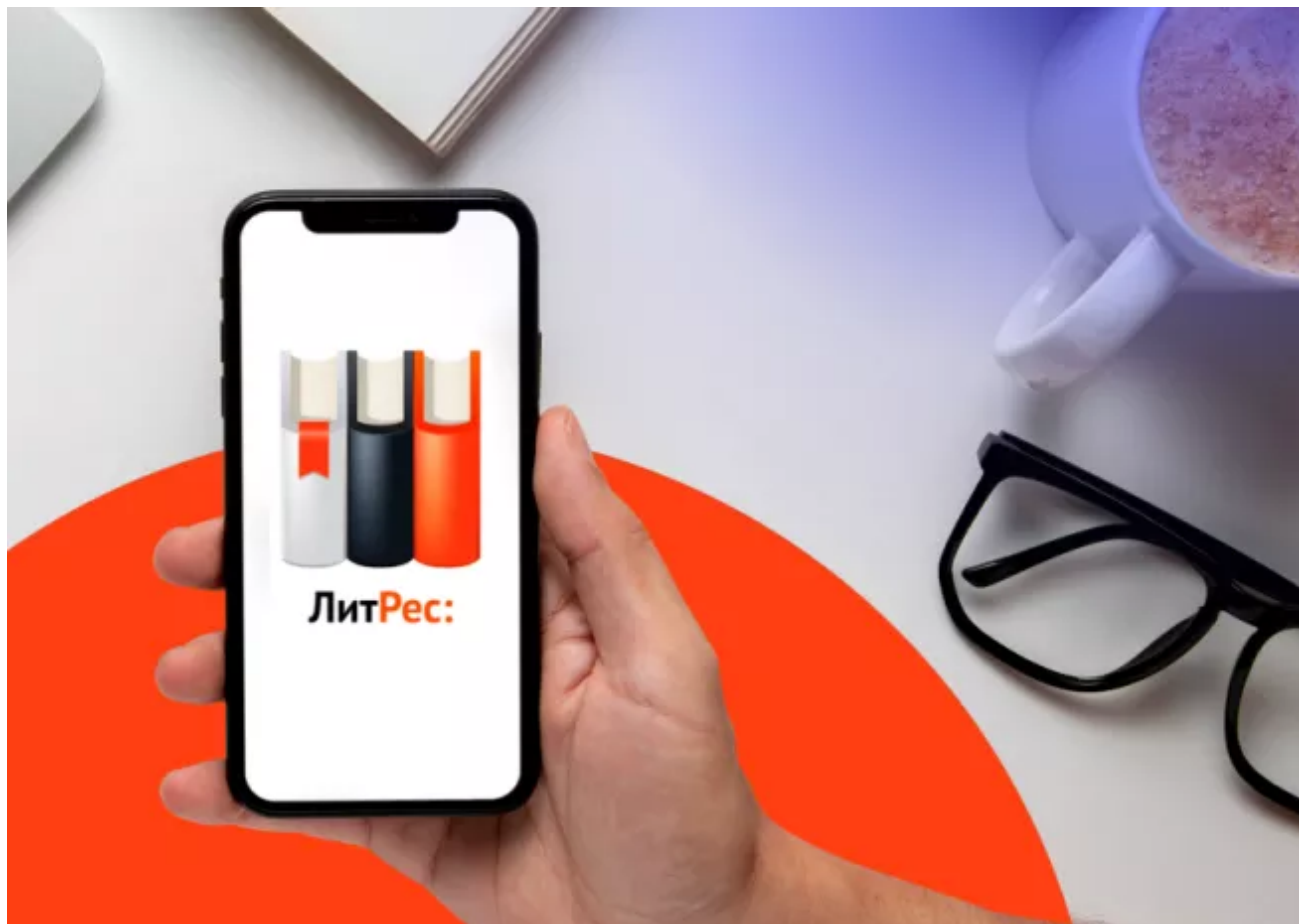
[Кыргызстан внес Яндекс Такси в реестр монополистов](#)

# Литрес запускает книжный сервис в Турции

New-retail.ru, 03.04.2024

/новость

Книжный сервис Литрес запускает для турецкой аудитории сайт и мобильное приложение. Пользователям будет доступен каталог из более чем 3000 электронных и аудиокниг на турецком языке, включая бесплатные произведения, а также возможность читать и слушать книги на русском, азербайджанском и других языках.



К концу 2024 года ассортимент планируется увеличить до 10 тыс. электронных и аудиокниг. Литрес уже заключил контракты с 15 национальными издательствами.

Согласно прогнозам Литрес, емкость рынка цифровых книг в Турции в перспективе 3-5 лет может достичь более \$50-60 млн в год.

Источник:

[Литрес запускает книжный сервис в Турции](#)

# На онлайн приходится 30% продаж H&M

Ecommercedb.com, 02.04.2024

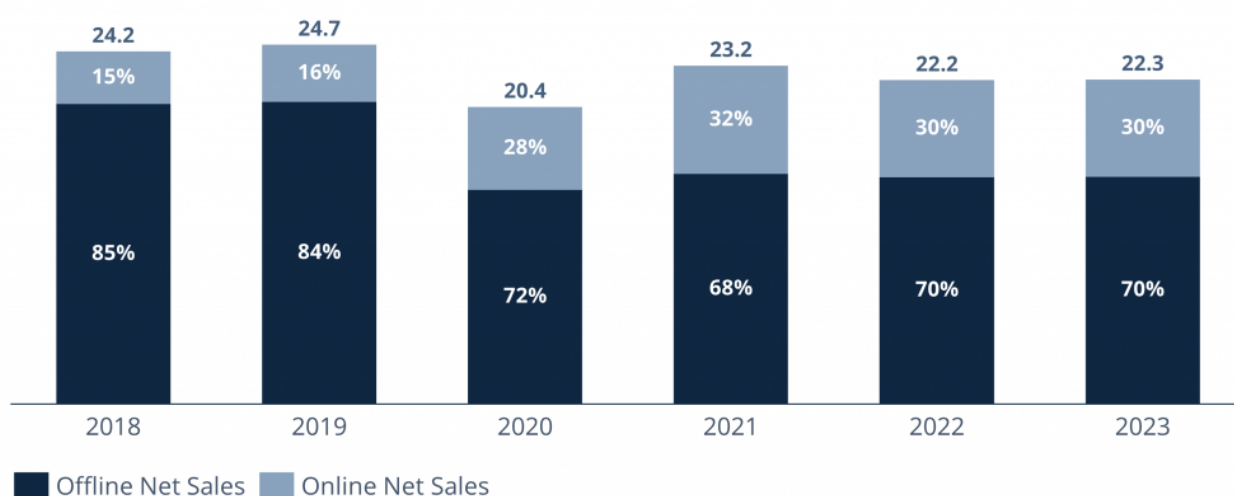
/новость

Из-за карантинных ограничений и связанного с этим закрытия магазинов общий чистый объем продаж H&M упал на 20% с 2019 по 2020 год. Компания смогла немного восстановить продажи в 2023 году.

До Covid-19 доля онлайн-бизнеса у компании составляла около 15%, но с 2020 года подскочила примерно до 30%. Онлайн-бизнес является важной опорой для H&M. Количество физических магазинов H&M Group (включая магазины всех брендов, принадлежащих конгломерату) росло до 2019 года. После начала пандемии количество физических магазинов сокращалось.

## H&M'S TOTAL NET SALES AND ONLINE NET SALES SHARE, 2018-2023

in billion US\$



Notes: The eCommerce share 2022 is an assumption based on company data.  
Sources: H&M Hennes / Mauritz AB; ECDB.

ECDB

Источник:

[H&M: Online Net Sales Remain High Through 2023](#)



# Розничные онлайн-продажи в Китае стабильно росли в начале 2024 г.

English.news.cn, 01.04.2024

/новость

По данным Министерства коммерции КНР, розничные онлайн-продажи в Китае стабильно росли в первые два месяца 2024 года. За этот период объем розничных онлайн-продаж составил 2,15 трлн юаней (около \$303 млрд), что на 15,3% больше, чем в прошлом году.

Розничные онлайн-продажи физических товаров по всей стране выросли на 14,4% в годовом исчислении до 1,82 трлн юаней, составив 22,4% от общего объема розничных продаж потребительских товаров в стране. Потребление на рынке ледово-снежной отрасли возросло во время праздника Весны, а продажи лыжного снаряжения на ключевых платформах электронной коммерции выросли более чем на 50% в годовом исчислении.



Источник:

[China's online retail sales expand in first 2 months](#)



# Shein нарастил прибыль вдвое в 2023 г.

Ft.com, 01.04.2024

/новость

Онлайн-ритейлер в сфере быстрой моды Shein нарастил свою прибыль в 2023 году вдвое до более чем \$2 млрд. Оборот от продаж составил примерно \$45 млрд, рассказали [Financial Times](#) близкие к компании источники. Конкуренты, H&M и Inditex, сообщили о чистой прибыли в размере \$820 млн и \$5,8 млрд соответственно.

Shein ждет, пока регулирующие органы в Пекине и Вашингтоне одобряют ее листинг, который, как ожидается, станет крупнейшим первичным публичным размещением акций в этом году. В ходе недавнего раунда финансирования группа была оценена более чем в \$60 млрд. Компания отказалась комментировать финансовые показатели.



Источник:

[Shein profits double to over \\$2bn ahead of planned listing](#)

# Тренды электронной коммерции в сфере fashion по версии Shopify

Shopify.com, 01.04.2024

/новость

Продажи одежды, обуви и аксессуаров продолжают расти и в 2024 году достигнут \$204,9 млрд только в США (+13%). В основе этого роста лежат четыре заметные возможности:

- Расширение мировых рынков
- Увеличение доступа к интернету и доступности смартфонов
- Формирующийся во всем мире средний класс с располагаемым доходом
- Использование силы знаменитостей и влиятельных лиц

Эксперты Shopify собрали ключевые тренды и стратегии онлайн-индустрии fashion в 2024 году:

- Использование искусственного интеллекта
- Устойчивое развитие
- Персонализация пути клиента
- Метавселенная
- Социальная коммерция и контент для покупок
- Рост ресейла
- Купи сейчас, заплати потом
- Переход обратно к офлайну
- Расширение услуг по ремонту вещей
- Переход к оптовой торговле



Источник:

[The State of the Ecommerce Fashion Industry: Statistics, Trends & Strategies to Use in 2024](#)

## Кейс:

# Как устроена доставка продуктов из дарксторов Korzinka Go

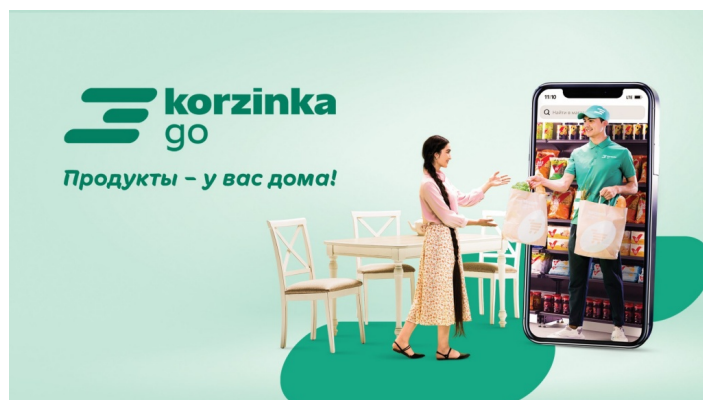
Spot.uz, 06.04.2024

/кейс

С 2017 года доставку продуктов из «Корзинки» осуществлял сторонний сервис — LeBazar. В начале 2022 года «Корзинка» выкупила сервис и на его базе запустила Korzinka Go.

Директор по росту бизнеса (CGO) Евгений Нелепко [показал](#) процесс сборки товаров на доставку, а руководитель Korzinka Go Константин Нечаев [рассказал](#) о сервисе:

- В e-commerce, особенно в e-grocery, количество идеальных заказов должно быть близко к 100%, но на тот момент в LeBazar их было меньше 30%. Недовольство клиентов было понятно.
- Мы провели экономический расчет и поняли, что можем окупать расходы на дарксторы, если создадим качественный продукт и достигнем определенного объема заказов. Сменив модель, в первые полгода мы увидели двукратный прирост.
- В сегменте e-grocery рынок будет развиваться сопоставимо с развитыми странами. Это связано с бурным развитием как современного, так и офлайн-ритейла. Развитие e-commerce будет напрямую зависеть от развития самого рынка современного ритейла.
- Анализируя поведение покупателей «Корзинки» в офлайне и онлайн, мы видим, что онлайн-опыт приводит к увеличению количества покупок в компании в целом.
- Для нас важно создавать новые форматы покупки. Если раньше мы в основном работали с запланированной покупкой в течение двух часов, то теперь мы хотим создать экспресс-доставку. Мы будем развивать ее как в приложении Korzinka GO, так и сотрудничать с сервисами доставки еды.
- В планах — начать тестирование операции в этом году в одной или двух локациях за пределами Ташкента.



Источник:

[Изнутри Korzinka Go: как устроена доставка продуктов из дарксторов](#)

# Подкасты и видео

## Борис Преображенский | ПрактикаDays

### Ozon fresh | «Сложите оружие и отдайте нам всех клиентов», Алексей Подъяпольский

В гостях Алексей Подъяпольский, директор по маркетингу Ozon fresh.

Как устроен Ozon fresh, об инфраструктуре, дарксторах, динамике, драйверах роста, маркетинге, ключевых задачах и инструментах, позволяющих их решать, Telegram, OLV, команде, проектах и многом другом.

практика  
\_days

Смотреть: [YouTube](#)

---

## Право знать

### E-commerce: чем недовольны казахстанцы, совершая онлайн-покупки

Электронная торговля становится центром притяжения недовольства потребителей. За последний год количество жалоб на онлайн-магазины увеличилось почти в четыре раза. В 2023 году в Министерство торговли поступило около восьми тысяч писем от недовольных казахстанцев.



С какими нарушениями казахстанцы сталкиваются во время онлайн-покупок, как регулируется деятельность маркетплейсов в стране, за какие недочеты в работе их могут заблокировать, и как ситуацию исправит новый закон о защите прав потребителей.

Смотреть: [Право знать](#)

# 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.