

Рынок электронной торговли

Новостной мониторинг

Выпуск 2024 / № 30

26 Августа 2024 - 01 Сентября 2024

В выпуске:

Россия:

Data Insight на New Retail Forum 2024

«Магнит» нарастил онлайн-оборот товаров на 142% в I полугодии 2024 г.

Почта России в 1,5 раза увеличила выручку от сотрудничества с рынком e-commerce

Купер подключил «Перекрёсток» к услуге самовывоза

«Магнит Маркет» расширил сеть пунктов выдачи заказов до 2000 точек

Онлайн-продажи М.Видео-Эльдорадо выросли на 16,7% в I полугодии 2024 г.

ВкусВилл запустил сбор вторсырья с доставкой

Общий оборот Flowwow достиг 8,43 млрд руб. в I полугодии 2024 г.

Яндекс улучшил выбор товаров в Поиске

ЮKassa: Большинство опрошенных пользователей бросают корзины

Весь мир:

Ильшат Хаметов, Uzum Market: «9 из 10 жителей страны знают наш бренд»

Саудовская Аравия планирует развивать рынок e-commerce

Выручка PDD выросла на 86% во II кв. 2024 г.

ИКЕА тестирует ресейл-маркетплейс

Онлайн-продажи в США увеличились на 6,6% во II кв. 2024 г.

Salesforce: 21% праздничных покупок будут сделаны в китайских приложениях

Подкасты и видео



Россия:

Data Insight на New Retail Forum 2024

Nrf.upgrade.st, 30.08.2024

/новость

12-13 сентября 8000 профессионалов отрасли встретятся на выставке и 22 конференциях.

Основные темы NRF 2024

- человеческий капитал
- технологические решения для увеличения продаж и сокращения издержек
- регулирование рынка, налогообложение, инфляция и спрос 2024-2025
- новые бизнес-модели и ритейл форматы на основе долгосрочных демографических и технологических трендов
- новая расстановка сил на ритейл рынке: маркетплейсы, укрупнение игроков, ритейл-медиа и т.д.
- инвестиции: от слияний и поглощений к российским IPO
- кто и как зарабатывает на маркетплейсах



12 сентября **Федор Вирин**, партнер **Data Insight**, выступит на New Retail Forum 2024: поделится свежей аналитикой рынка в открывающей сессии **«Расстановка сил на ритейл рынке: аналитика и тренды»**.

Программа мероприятия

Регистрация

Участие для представителей офлайн и онлайн ритейлеров, производств, брендов не требует оплаты, но, так как количество мест ограничено, пожалуйста, пройдите регистрацию.

Источник:

[New Retail Forum 2024](#)



«Магнит» нарастил онлайн-оборот товаров на 142% в I полугодии 2024 г.

Magnit.com, 30.08.2024

/новость

Онлайн-оборот товаров (GMV) с НДС «Магнита» за первые 6 месяцев 2024 года вырос на 142% и составил 42,9 млрд руб. Среднее количество заказов в день достигло 172 721 (+151,9% год к году).

Обзор российского рынка

Стратегия

Магнит сегодня

Операционные и финансовые результаты

Приложение



Онлайн-сервисы показывают хорошие результаты



172 721

среднее кол-во заказов в день в 1П 2024 г., включая «Магнит Маркет»



1 364

средний чек по всем онлайн-сервисам*



119 808 SKU

доступно во всех сервисах «Магнит Доставка»



1,1 млн SKU

доступно в «Магнит Маркет»



26 543

магазина подключено, с учетом аптек



3 179

населенных пунктов в 67 регионах



82%

выручки от электронной коммерции генерируется за пределами Москвы и Санкт-Петербурга



42,9 млрд руб.

GMV* за 1П 2024 г.

Средний чек по всем онлайн-сервисам составил около 1364 руб. с НДС, что в 2,9 раза выше, чем в магазинах у дома. В основном это связано с большим количеством товаров в корзине.

Количество офлайн-магазинов, подключенных к сервисам e-commerce «Магнита», превысило 26 тыс. в 67 регионах и 3179 населенных пунктах. 82% выручки генерируется за пределами Москвы и Санкт-Петербурга. Самым крупным и быстрорастущим сегментом остается экспресс-доставка.

Источник:

«Магнит» объявляет о росте чистой розничной выручки на 20,3% и сопоставимых продаж на 10,7% в 1 полугодии 2024 г.



Почта России в 1,5 раза увеличила выручку от сотрудничества с рынком e-commerce

Т.ме, 29.08.2024

/НОВОСТЬ

По итогам I полугодия 2024 года выручка Почты России увеличилась на 2% до 110,3 млрд руб. Выручка от доставки отправок с электронных площадок внутри России выросла на 1,25 млрд руб. (+53%).

Рост выручки от оказания услуг фулфилмента составил 4,6 раз на фоне активного развития сотрудничества с рынком e-commerce в сфере складских услуг.



Источник:

Почта России в 1,5 раза нарастила выручку от сотрудничества с рынком e-commerce

Купер подключил «Перекрёсток» к услуге самовывоза

Vk.com, 27.08.2024

/новость

Клиенты могут забрать свой заказ из 800 супермаркетов сети. Воспользоваться услугой можно при оформлении заказа на сайте или в мобильном приложении, указав в способах получения заказа — самовывоз.



Сотрудничество с «Перекрётком» Купер начал в 2022 году. В супермаркетах сети представлен ассортимент из более 15 тыс. товаров.

Купер отмечает, что в первом полугодии 2024 года количество заказов с самовывозом удвоилось по сравнению с аналогичным периодом 2023 года.

Источник:

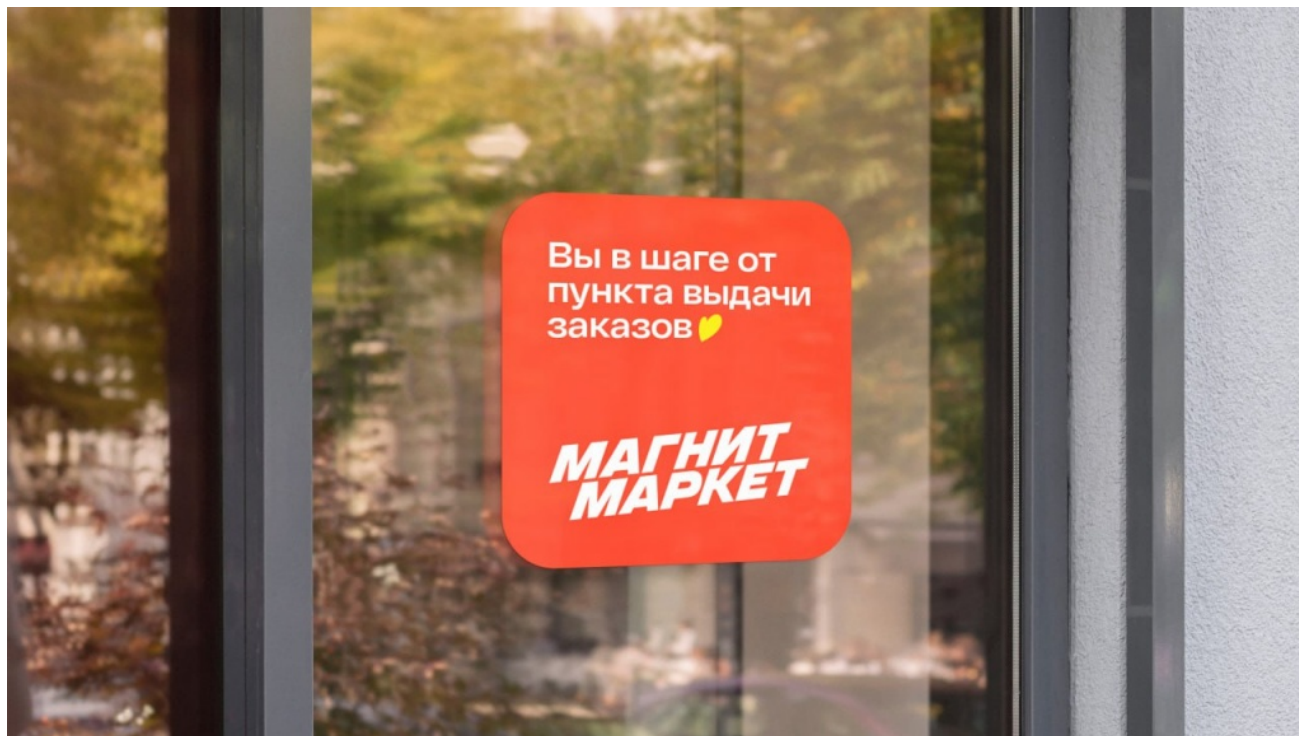
[Купер подключил «Перекрёсток» к услуге самовывоза](#)

«Магнит Маркет» расширил сеть пунктов выдачи заказов до 2000 точек

Magnit.com, 27.08.2024

/новость

Маркетплейс «Магнит Маркет» увеличил количество пунктов выдачи заказов до 2000 точек. По сравнению с приобретенным осенью прошлого года маркетплейсом KazanExpress сеть ПВЗ выросла в 4 раза.



Все новые пункты были открыты в магазинах «Магнит» разных форматов. Еженедельно маркетплейс открывает до 250 новых ПВЗ. Около 200 пунктов работают в круглосуточном режиме.

Маркетплейс доступен жителям 200 населенных пунктов, в то время как KazanExpress был представлен в 120. Расширение географии произошло за счет открытия ПВЗ в новых населенных пунктах внутри прежних регионов присутствия маркетплейса, а также за счет выхода в Москву и Московскую область.

Источник:

[«Магнит Маркет» увеличил сеть ПВЗ до 2000 точек и вышел в новые города](#)

Онлайн-продажи М.Видео-Эльдорадо выросли на 16,7% в I полугодии 2024 г.

Mvideoeldorado.ru, 26.08.2024

/новость

Общие продажи М.Видео-Эльдорадо в I полугодии 2024 года показали рост на 13% относительно аналогичного периода прошлого года. GMV за 6 месяцев 2024 года составил 247 млрд руб. (с НДС), выручка выросла на 13% и составила 202 млрд руб.

Общие онлайн-продажи компании выросли на 16,7% год к году. Доля заказов с использованием розничной инфраструктуры стабильно находится на уровне 90% от общей суммы заказов.

Продажи на собственном маркетплейсе электроники выросли за первые 6 месяцев 2024 года на 31% год к году на фоне продолжающегося роста количества селлеров и расширения доступного ассортимента.



Источник:

Продажи М.Видео-Эльдорадо в 1 полугодии 2024 года выросли на 13% год к году, компания открыла более 50 магазинов с начала года

ВкусВилл запустил сбор вторсырья с доставкой

Telegra.ph, 26.08.2024

/новость

Теперь накопленные фракции (5PP и макулатуру) можно отдать курьеру, который привез заказ из ВкусВилла. Услуга доступна в Москве и Московской области. К сбору подключено 56 дарксторов бренда, география проекта будет масштабироваться.



Чтобы воспользоваться услугой, необходимо оформить бесплатную доставку продуктов из ВкусВилла и добавить в корзину услугу по вывозу вторсырья, ее стоимость составляет 90 руб. Перед сдачей вторсырья необходимо убедиться, что фракции чистые и сухие.

Курьеру нужно отдать накопившиеся чистые и сухие контейнеры, и/или макулатуру: не более двух пакетов со вторсырьем (один пакет с 5PP и один с макулатурой).

Источник:

[ВкусВилл запустил сбор вторсырья с доставкой](#)

Общий оборот Flowwow достиг 8,43 млрд руб. в I полугодии 2024 г.

Retail.ru, 26.08.2024

/новость

Общий оборот маркетплейса Flowwow за первые 6 месяцев 2024 года составил 8,43 млрд руб., что почти вдвое превышает результат за аналогичный период прошлого года. Средний чек увеличился на 17% до 3774 руб.



Москва и Санкт-Петербург продолжают оставаться основными городами Flowwow. Их доля составляет 45% от общего оборота. Однако региональная экспансия показывает бурный рост. Компания планирует, что доля регионов в ближайшем будущем составит не менее 60%.

«По итогам года ожидаем рост Flowwow на уровне не менее 80%. Мы инвестируем 90% полученных средств в развитие платформы и уверены, что рынок скоро достигнет 60 млрд руб. и продолжит активный переход в онлайн», — прокомментировал Михаил Саулькин, CFO Flowwow.

Источник:

Оборот маркетплейса Flowwow за первые шесть месяцев 2024 года составил 8,43 млрд рублей



Яндекс улучшил выбор товаров в Поиске

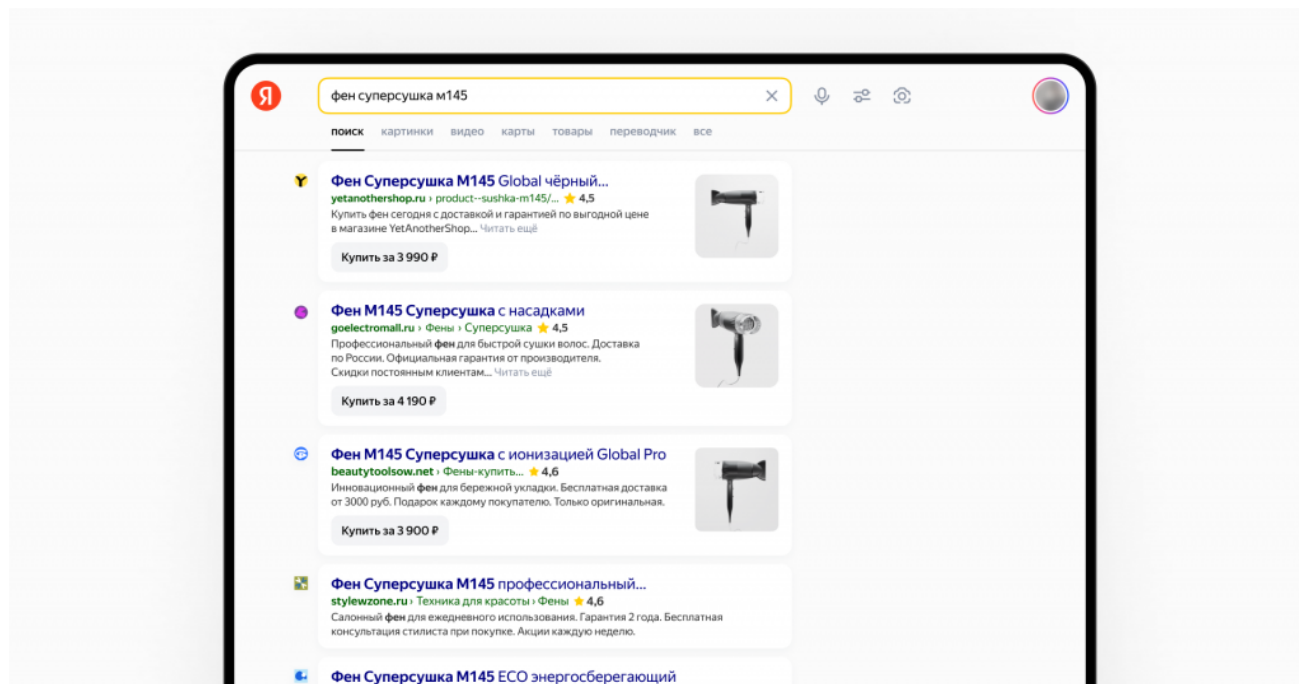
Yandex.ru, 26.08.2024

/новость

Прямо в результатах поиска теперь можно увидеть цены и изображения товара, выбрать подходящий вариант и перейти на сайт магазина.

Интернет-магазины теперь имеют отметку «Товары». В будущем при ответах Поиск будет учитывать, где находятся магазины, насколько удобна доставка товара в регион и есть ли он в наличии.

Поиск Яндекса поможет и если покупатель ищет товар не конкретной модели, а просто товар из широкой категории.



Источник:

Яндекс улучшил выбор товаров в Поиске, добавив больше характеристик магазинов и товаров

ЮKassa: Большинство опрошенных пользователей бросают корзины

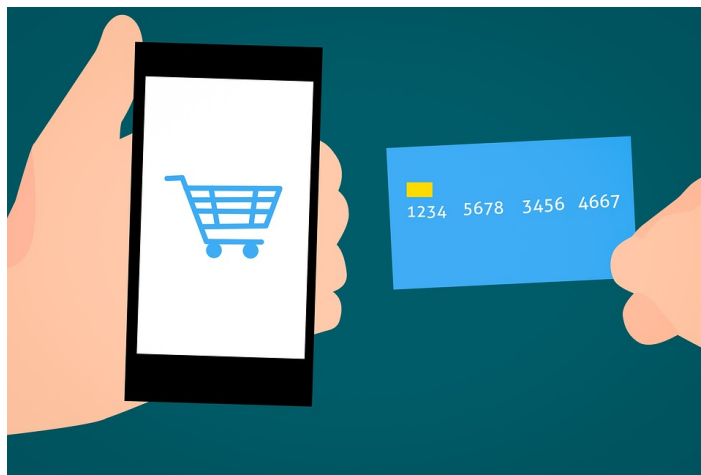
Yoomoney.ru, 26.08.2024

/исследование

По данным опроса ЮKassa, две трети респондентов хотя бы раз оставляли заказы незавершёнными. 22% бросают корзины один-два раза в полгода, 20% — один-два раза в месяц, 13% — еженедельно, столько же — почти всегда.

Чаще всего пользователи оставляют в корзинах электронику и бытовую технику (20%), одежду и обувь (18%), товары для дома и ремонта (11%). Вернуться к брошенным корзинам многих мотивируют скидки, кэшбэк и промокоды.

24% опрошенных россиян покупают что-то в интернете несколько раз в неделю, 23% совершают онлайн-покупки два-три раза в месяц. Среди площадок, на которых покупают онлайн, лидируют маркетплейсы (49%). Дальше идут сайты отдельных брендов (20%) и специализированные интернет-магазины (17%).



Источник:

[Почему покупатели бросают корзины в интернет-магазинах — исследование](#)

Весь мир:

Ильшат Хаметов, Uzum Market: «9 из 10 жителей страны знают наш бренд»

Fintech-retail.com, 29.08.2024

/новость

О том, как меняются потребительские предпочтения и каким образом Uzum Market трансформирует рынок, FinTech & Retail CA [рассказывает](#) Ильшат Хаметов, генеральный директор Uzum Market:

- Сейчас на долю регионов приходится порядка 70% заказов в Uzum Market. За два года мы запустили пункты выдачи заказов в 157 населенных пунктах и продолжаем расширять географию присутствия.
- За первые 6 месяцев 2024 года оборот направления e-Commerce экосистемы Uzum — а это Uzum Market и Uzum Tezkor — вырос в 4 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и превысил \$150 млн. Число заказов на Uzum Market выросло в 3 раза год к году и превысило 8,4 млн. Число пунктов выдачи заказов (включая партнерские) увеличили в 2 раза.
- Uzum Market — это часть цифровой экосистемы Uzum. Оплатить любой заказ в Uzum Market можно в рассрочку от Uzum Nasiya, оформив ее прямо в приложении маркетплейса. И сегодня более 55% заказов на маркетплейсе Uzum Market оплачивается в рассрочку.
- Сегодня 9 из 10 жителей страны знают наш бренд. Причем, к нам в приложение приходят не только покупать, но и изучать товары.
- Сейчас наша инфраструктура является крупнейшей в стране — она насчитывает три склада в Ташкенте общей площадью хранения более 40 тыс. кв. м.
- За этот год мы планируем увеличить сеть пунктов выдачи заказов в 3 раза, охватив все населенные пункты страны с населением более 10 тыс. человек. Сейчас у нас порядка 400 ПВЗ в 157 населенных пунктах по всему Узбекистану.
- До конца 2024 года мы планируем открыть крупнейший в Узбекистане логистический комплекс площадью более 150 тыс. кв. м. А в перспективе нескольких лет мы нарастим складские мощности до 500 тыс. кв. м.
- Мы также ставим перед собой цели увеличить GMV маркетплейса втрое по итогам года и продать более 100 млн единиц товаров. При этом ассортимент площадки вдвое превысит показатель 2023 года.



Источник:

[Как Uzum Market меняет правила игры на рынке электронной коммерции в Узбекистане](#)

Саудовская Аравия планирует развивать рынок e-commerce

Digitalcommerce360.com, 28.08.2024

/новость

Ожидается, что к следующему году объем рынка B2C в Саудовской Аравии достигнет \$70 млрд и составит около 12% ВВП страны. Число клиентов электронной коммерции в Саудовской Аравии к 2025 году составит 34,5 млн.

В стране насчитывается 42 900 интернет-магазинов и 191 поставщик услуг доставки. Число центров выполнения заказов составляет 14 000. Страна стремится диверсифицировать свою экономику, выходя за рамки экспорта нефти и газа. Саудовская Аравия теперь намерена создать обширный национальный и международный рынок электронной коммерции.

Венчурные инвесторы вложили \$428 млн в предприятия электронной коммерции в Саудовской Аравии в 2023 году.

35% всех продуктов были импортированы из других стран.

Источник:

[Saudi Arabia lays plans for national ecommerce expansion](#)



Выручка PDD выросла на 86% во II кв. 2024 г.

Investor.pddholdings.com, 26.08.2024

/новость

Общая выручка PDD Holdings за II кв. 2024 года составила \$13,356 млрд, увеличившись на 86% год к году. Рост произошел в основном за счет увеличения доходов от услуг интернет-маркетинга (+29%) и транзакционных услуг (+234%).

Операционная прибыль за квартал выросла на 156% и составила \$4,481 млрд. Чистая прибыль, приходящаяся на держателей обыкновенных акций, увеличилась на 144% и составила \$4,405 млрд.

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

	For the three months ended June 30,			For the six months ended June 30,		
	2023	2024		2023	2024	
	RMB	RMB	US\$	RMB	RMB	US\$
	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)	(Unaudited)
Revenues						
- Online marketing services and others	37,932,831	49,115,866	6,758,568	65,177,257	91,572,109	12,600,742
- Transaction services	14,347,917	47,943,665	6,597,268	24,740,541	92,299,481	12,700,831
Total	52,280,748	97,059,531	13,355,836	89,917,798	183,871,590	25,301,573

Источник:

[PDD Holdings Announces Second Quarter 2024 Unaudited Financial Results](#)



ИКЕА тестирует ресейл-маркетплейс

Digitalcommerce360.com, 26.08.2024

/новость

Ingka Group, которая управляет большинством магазинов ИКЕА в мире, запускает новую платформу для перепродажи товаров под названием ИКЕА Preowned. Пользователи могут покупать и продавать бывшую в употреблении мебель ИКЕА напрямую друг у друга.

Покупатели могут зарезервировать б/у товары ИКЕА, договориться о встрече с продавцом и осмотреть товар, прежде чем принять решение о покупке. Если товар не соответствует ожиданиям, можно отменить покупку и получить возврат средств.

Онлайн-платформа peer-to-peer в настоящее время тестируется в Мадриде и Осло. Если испытание окажется успешным, компания может масштабировать платформу.

В настоящее время ИКЕА Preowned можно использовать бесплатно, хотя в будущем компания может ввести «символическую плату, скромную плату».

По прогнозам Digital Commerce 360, объем продаж ИКЕА в интернете достигнет \$10,76 млрд в 2024 году.



Источник:

[Ikea tests new resale marketplace](#)

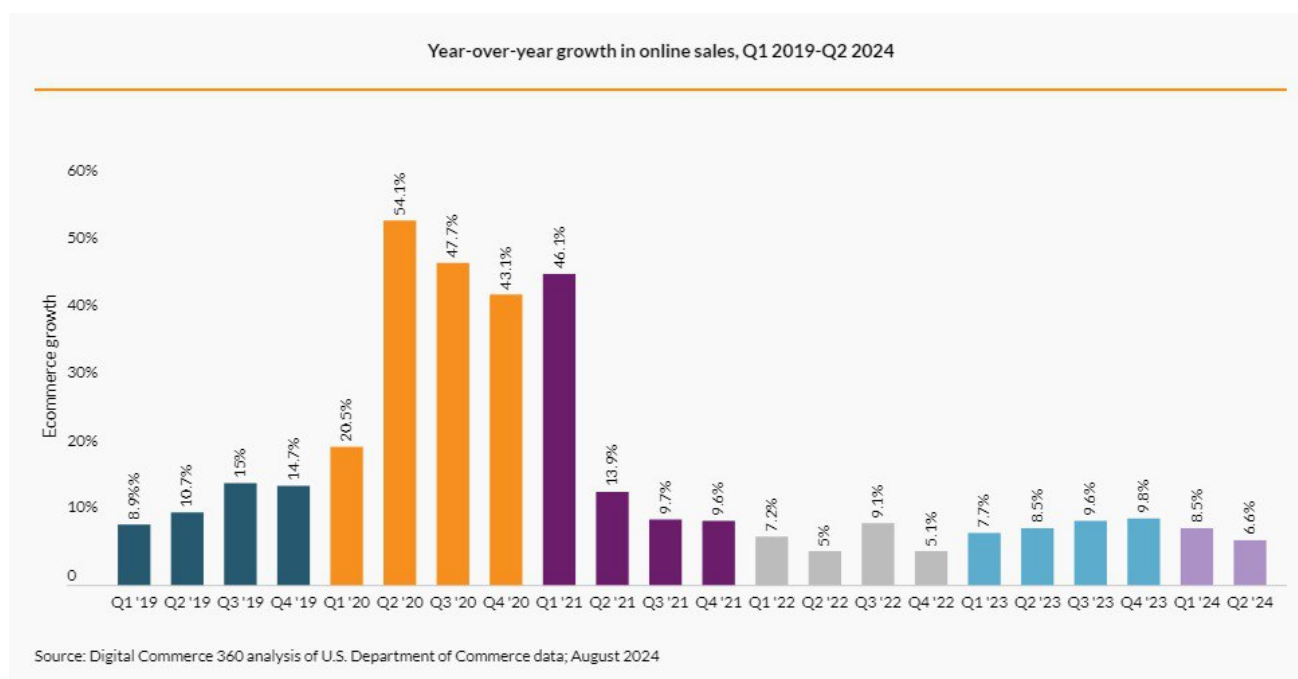
Онлайн-продажи в США увеличились на 6,6% во II кв. 2024 г.

Digitalcommerce360.com, 26.08.2024

/новость

Объем розничных онлайн-продаж в США во II кв. 2024 года составил \$291,6 млрд. Электронная торговля выросла на 6,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Общий объем розничных продаж достиг около \$1,827 трлн. Проникновение e-commerce составило 21,7%.

Это третий по величине объем продаж электронной коммерции в США за квартал после IV кв. 2023 года (\$322,86 млрд) и IV кв. 2022 года (\$293,99 млрд). Исторически сложилось так, что в четвертом квартале продаж электронной коммерции всегда было больше, чем в каждом из трех остальных кварталов года, что является результатом сезона праздничных покупок.



Источник:

[US ecommerce sales hit new highs in Q2 2024](#)



Salesforce: 21% праздничных покупок будут сделаны в китайских приложениях

Salesforce.com, 29.08.2024

/исследование

Salesforce прогнозирует глобальный рост продаж на 2% в годовом сопоставлении в ноябре и декабре, что составит \$1,19 трлн, а также рост продаж в США на 2% в годовом сопоставлении, до \$277 млрд. Каждая пятая (21%) покупка в этот праздничный сезон будет совершена в китайских торговых приложениях, таких как Temu, Shein, AliExpress, TikTok.

Две трети покупателей воздержатся от крупных покупок до Кибернедели. Salesforce прогнозирует, что скидки по всему миру ненадолго вырастут в октябре и достигнут пика в среднем на 28% во время Кибернедели. Ожидается, что в США средняя скидка достигнет 30%.

В компании отмечают, что сезон будет конкурентным, напряженным и сосредоточенным на стратегиях ценообразования и скидок. Никогда еще не было так важно использовать такие технологии, как искусственный интеллект, и полагаться на данные о клиентах.

Salesforce ожидает, что на 18% глобальных заказов в праздничный сезон 2024 года будет влиять сочетание прогнозирующего и генеративного искусственного интеллекта. 53% покупателей сообщают о заинтересованности в использовании генеративного ИИ для создания идеальных подарков.

Источник:

[Salesforce 2024 Holiday Forecast: Retailers Must Tackle Shorter, More Competitive Shopping Season with Discounts, Data, and AI](#)



Подкасты и видео

Борис Преображенский | ПрактикаDays

Как дела у «Холодильник.ру». 40 млрд, новые направления, трансформация.
Денис Егоров

В гостях Денис Егоров, директор по маркетингу и электронной коммерции.

Смотреть: [RuTube](#) | [YouTube](#)

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

The logo for 'ПрактикаDays' is displayed in white text on a dark blue square background. The word 'практика' is in a sans-serif font, and 'days' is in a smaller, lowercase sans-serif font with a horizontal line above it.

Digital Voice

Как надо и не надо управлять проектами в E-commerce — Александр Литвинов

В гостях E-commerce Директор сети аптек «Монастырев» и ex-руководитель развития продуктов «Аскона» — Александр Литвинов.

Как надо и не надо управлять проектами и продуктами в ритейл бизнесе. Александр поделился интересным опытом спасения программы лояльности от последствий неправильного внедрения, которое привело к мошенничеству и злоупотреблениям со стороны клиентов и сотрудников.

Смотреть: [RuTube](#) | [YouTube](#)

Слушать: [Podcast.ru](#)

The logo for 'Digital Voice' is displayed in white text on a blue-to-white gradient square background.

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.