

Рынок электронной торговли

Новостной мониторинг

Выпуск 2024 / № 41

11 Ноября 2024 - 17 Ноября 2024

В выпуске:

Россия:

Одежда — новый лидер распродаж на Ozon

Малый бизнес сможет отправлять посылки через постаматы 5Post

«Купер» запустил услугу самовывоза из ресторанов и кафе

Wildberries протестирует кастомизацию магазинов для продавцов

Онлайн-сервис «Ленты» за 5 лет доставил более 41 млн заказов

Директором бизнес-формата «Фудтех» в «Магните» стал Антон Зубов

Пользователи Wildberries 11 ноября купили 18,5 млн товаров

Минпромторг: Около 84% россиян пользуются услугами маркетплейсов

Доля онлайн-продаж у М.Видео-Эльдорадо составила 73%

Весь мир:

Квартальная выручка Alibaba выросла на 5%

Чистая выручка компании JD.com увеличилась на 5,1% в III кв. 2024 г.

Всемирный день шопинга на Wildberries: Казахстан и Беларусь

Amazon представил витрину Haul с недорогими товарами

На Wildberries растут продажи предпринимателей из Узбекистана

Электронная коммерция нового поколения: основные тенденции

Подкасты и видео

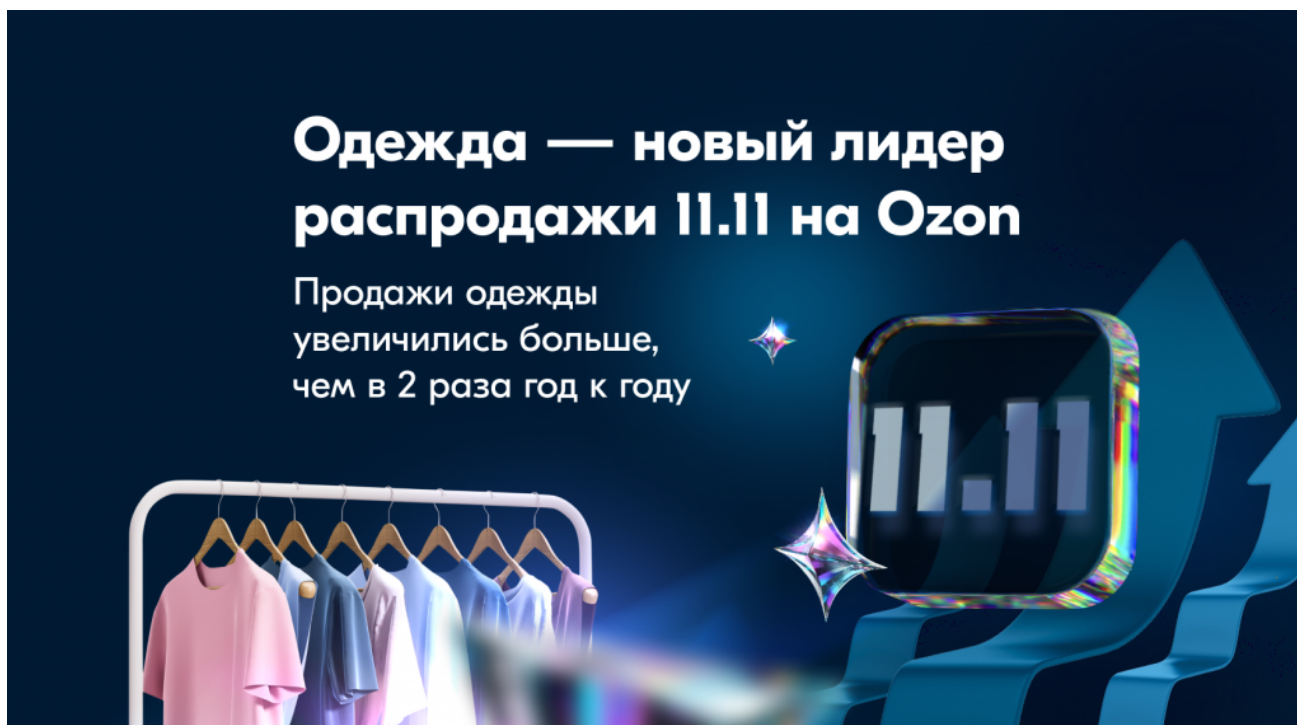


Одежда — новый лидер распродаж на Ozon

Corp.ozon.ru, 14.11.2024

/новость

В пиковые дни распродажи с 8 по 11 ноября клиенты Ozon сделали 24,8 млн заказов. За эти дни приобрели товары на 54 млрд руб — в 1,5 раза больше, чем в среднем за сопоставимый период осенью. 92% оборота маркетплейса — продажи предпринимателей.



В этом сезоне лидером спроса стала одежда. Продажи одежды увеличились более, чем в 2 раза в денежном выражении год к году.

Покупки на Ozon сделали в 1,4 раза больше клиентов из небольших населенных пунктов, чем в прошлом году. Рост спроса на одежду и обувь опережает динамику по стране — продажи в малых регионах оказались в 2,4 раза больше, чем годом ранее.

Источник:

Тренды распродажи 11.11 от Ozon: одежда – новый лидер, двукратный рост дорогих покупок и опережающий рост отдаленных регионов

Малый бизнес сможет отправлять посылки через постаматы 5Post

Vk.com, 14.11.2024

/новость

5Post запускает сервис для малого бизнеса по сдаче заказов через постаматы. Услуга уже доступна по всей сети 5Post в 63 регионах России.

Представители малого бизнеса могут разместить посылку в одном из 5700 постаматов в магазинах «Пятёрочка» и «Перекрёсток», а 5Post доставит её покупателю. Услуга подойдет юридическим лицам с небольшим количеством заказов.



Источник:

[5Post открывает первую милю для малого бизнеса](#)

«Купер» запустил услугу самовывоза из ресторанов и кафе

Retail.ru, 14.11.2024

/новость

Пользователям «Купера» стала доступна функция самовывоза из кафе и ресторанов. Услуга уже действует в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге и Нижнем Новгороде, в дальнейшем запустится и в других регионах.

Согласно собственному опросу сервиса, треть россиян хотят забирать готовые блюда из заведений самостоятельно.



Источник:

[«Купер» запустил услугу самовывоза из кафе и ресторанов](#)

Wildberries протестирует кастомизацию магазинов для продавцов

Т.ме, 13.11.2024

/новость

Новый инструмент под названием «Витрина магазина» поможет привлечь внимание к нужным товарам. Сервис позволит создать уникальную ссылку на страницу магазина на Wildberries, разместить баннер, создать товарные подборки.

В ближайшее время «Витрина магазина» будет протестирована на группе продавцов, а затем сервис станет доступен для всех партнёров платформы. Стоимость использования «Витрины магазина» составит 9 990 руб. в месяц.



Источник:

[Wildberries](#) начинает тестировать кастомизацию магазинов для продавцов

Онлайн-сервис «Ленты» за 5 лет доставил более 41 млн заказов

Lenta.com, 13.11.2024

/новость

Собственный сервис онлайн-заказов «Ленты» за пять лет обработал более 41 500 000 заказов. В июне 2020 года компания запустила технологию Click & collect. За это время клиенты оформили и забрали из магазинов более одного миллиона 200 тысяч заказов.

Доставка из магазинов сети доступна в более чем в 180 населенных пунктах России. Их жители ежедневно оформляют 23 тыс. заказов. Курьер на автомобиле проезжает в среднем 103 км в день.

Онлайн-бизнесу «Ленты» 5 лет



Источник:

Пять лет онлайн-бизнесу «Ленты»: 200 товаров в чеке и плюшевые чаевые

Директором бизнес-формата «Фудтех» в «Магните» стал Антон Зубов

Magnit.com, 12.11.2024

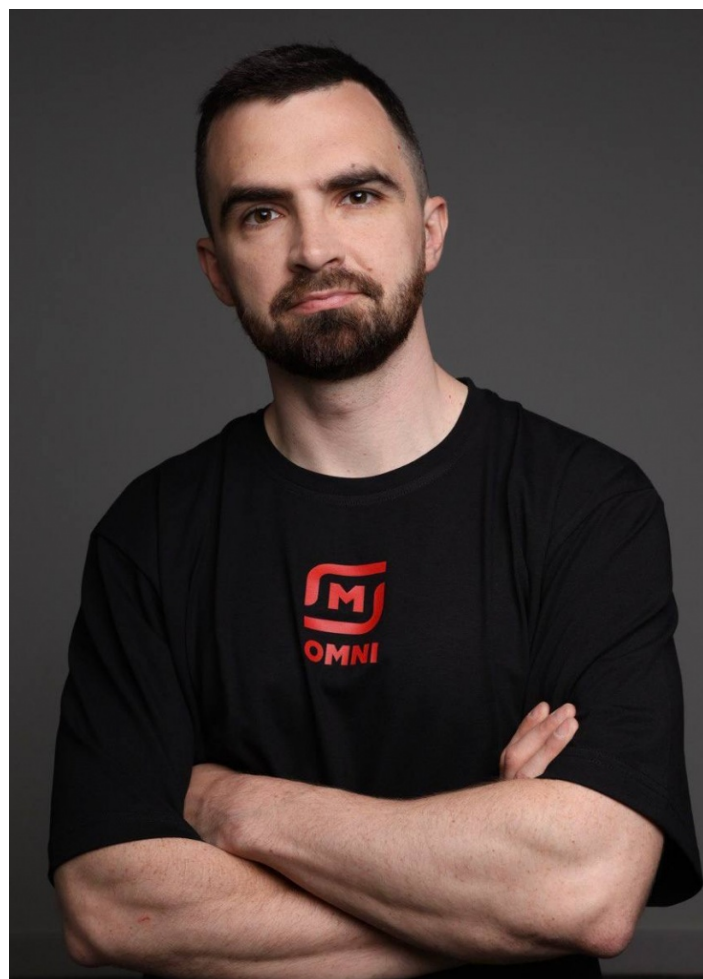
/новость

Антон Зубов будет отвечать за формирование и реализацию стратегии развития бизнес-формата «Фудтех», объединяющего доставку и самовывоз из магазинов сети «Магнит». Среди задач — улучшение качества клиентского сервиса, рост эффективности и прибыльности, увеличение оборота и доли в выручке компании.

Антон присоединился к команде «Магнита» в январе 2023 года в качестве финансового директора бизнес-группы «Магнит Омни», которая объединяет бизнес-форматы «Фудтех», «Магнит Плюс» и «Магнит Маркет». До прихода в «Магнит» работал в Delivery Club на позиции финансового директора.

Источник:

[«Магнит» объявляет о назначении директора бизнес-формата «Фудтех»](#)



Пользователи Wildberries 11 ноября купили 18,5 млн товаров

Т.me, 12.11.2024

/НОВОСТЬ

С начала распродажи 11.11 пользователи Wildberries ежедневно приобретают в 1,5 раза больше, чем в обычные дни. За предшествующую неделю было продано почти на 40% больше товаров, чем за аналогичный период годом ранее. Пик распродажи пришелся на 11 ноября, когда было продано 18,5 млн товаров.

В абсолютном выражении больше всего продаж пришлось на Москву, Московскую область, Краснодарский край, Ростовскую область, Санкт-Петербург, Свердловскую область, Нижегородскую область, Иркутскую область, Красноярский край и Республику Татарстан.

В топе самых популярных категорий — одежда, обувь, товары для красоты, белье, посуда и домашний инвентарь. Впервые в топ категорий вошли автомобильные товары.



Источник:

[11.11: Итоги распродажи на Wildberries](#)

Минпромторг: Около 84% россиян пользуются услугами маркетплейсов

Tass.ru, 12.11.2024

/новость

Около 84% россиян пользуются услугами маркетплейсов по состоянию на ноябрь 2024 года, сообщает [ТАСС](#) со ссылкой на заместителя министра промышленности и торговли Российской Федерации Романа Чекушова.

Согласно данным Роскачества, каждый пятый опрошенный сталкивался с проблемами при покупке товара через онлайн-площадки. Наиболее частыми проблемами были бракованные товары (29,3%), несоответствие товара описанным характеристикам на сайте (28,8%) и сложности с возвратом или обменом (21,1%).

95% опрошенных при выборе товара обращают внимание на рейтинги и отзывы, но 85% сомневаются в их правдивости.



Источник:

[Минпромторг посчитал, что около 84% россиян пользуются услугами маркетплейсов](#)

Доля онлайн-продаж у М.Видео-Эльдорадо составила 73%

Mvideoeldorado.ru, 12.11.2024

/новость

Общие продажи группы М.Видео-Эльдорадо за 9 месяцев 2024 года выросли на 8% до 387 млрд руб. Общие онлайн-продажи компании составили 73% от GMV Группы, увеличившись на 3,3 п.п.

Продажи на собственном маркетплейсе электроники выросли в III кв. 2024 года на 8,5% год к году до 5,1 млрд руб. на фоне продолжающегося роста количества селлеров и расширения доступного ассортимента.

За последний год группа вдвое увеличила логистическую инфраструктуру для поставщиков собственного маркетплейса за счет расширения зон хранения ЗР-ассортимента. На сегодняшний день она состоит из объектов в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге, Казани, Новосибирске и Самаре.



Источник:

Группа М.Видео-Эльдорадо увеличила GMV за 9 месяцев 2024 года на 8% и открыла 89 магазинов с начала года

Квартальная выручка Alibaba выросла на 5%

Alizila.com, 15.11.2024

/НОВОСТЬ

За три месяца, закончившихся 30 сентября 2024 года, квартальная выручка Alibaba выросла на 5% в годовом исчислении до 236,5 млрд юаней (\$33,7 млрд).

Китайские торговые платформы Taobao и Tmall обеспечили рост GMV, подкрепленный двузначным ростом заказов в годовом исчислении. Международный торговый бизнес Alibaba продолжил устойчиво расти, увеличив выручку на 29% по сравнению с прошлым годом до 31,7 млрд юаней (\$4,5 млрд), и продемонстрировал повышение эффективности операций и инвестиций.

SEPTEMBER QUARTER SUMMARY FINANCIAL RESULTS

	Three months ended September 30,			
	2023	2024		
	RMB	RMB	US\$	YoY % Change
	(in millions, except percentages and per share amounts)			
Revenue	224,790	236,503	33,701	5%
Income from operations	33,584	35,246	5,023	5% ⁽²⁾
Operating margin	15%	15%		
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	49,237	47,327	6,744	(4)% ⁽³⁾
Adjusted EBITDA margin ⁽¹⁾	22%	20%		
Adjusted EBITA ⁽¹⁾	42,845	40,561	5,780	(5)% ⁽³⁾
Adjusted EBITA margin ⁽¹⁾	19%	17%		
Net income	26,696	43,547	6,205	63% ⁽⁴⁾
Net income attributable to ordinary shareholders	27,706	43,874	6,252	58% ⁽⁴⁾
Non-GAAP net income ⁽¹⁾	40,188	36,518	5,204	(9)% ⁽³⁾
Diluted earnings per share ⁽⁵⁾	1.35	2.27	0.32	69% ⁽⁴⁾⁽⁶⁾
Diluted earnings per ADS ⁽⁵⁾	10.77	18.17	2.59	69% ⁽⁴⁾⁽⁶⁾
Non-GAAP diluted earnings per share ⁽¹⁾⁽⁵⁾	1.95	1.88	0.27	(4)% ⁽³⁾⁽⁶⁾
Non-GAAP diluted earnings per ADS ⁽¹⁾⁽⁵⁾	15.63	15.06	2.15	(4)% ⁽³⁾⁽⁶⁾

Источник:

[Alibaba Delivers Solid Q2 Results with Expanding User Base and Accelerated Cloud Growth](#)


Чистая выручка компании JD.com увеличилась на 5,1% в III кв. 2024 г.

Ir.jd.com, 14.11.2024

/НОВОСТЬ

Чистая выручка компании JD.com за III кв. 2024 года составила 260,4 млрд юаней (\$37,1 млрд), что на 5,1% больше, чем годом ранее.

Операционная прибыль за квартал составила 12,0 млрд юаней (\$1,7 млрд), что на 29,5% больше, чем в III кв. 2023 года. Чистая прибыль, приходящаяся на держателей обыкновенных акций, выросла на 47,8% и составила 11,7 млрд юаней (\$1,7 млрд).



JD.com

Third Quarter 2024 Highlights

Net Revenues

US\$37.1 billion (RMB260.4 billion)

Non-GAAP Net Income Attributable to
the Company's Ordinary Shareholders

US\$1.9 billion (RMB13.2 billion)

Источник:

[JD.com Announces Third Quarter 2024 Results](#)



Всемирный день шопинга на Wildberries: Казахстан и Беларусь

T.me, 13.11.2024

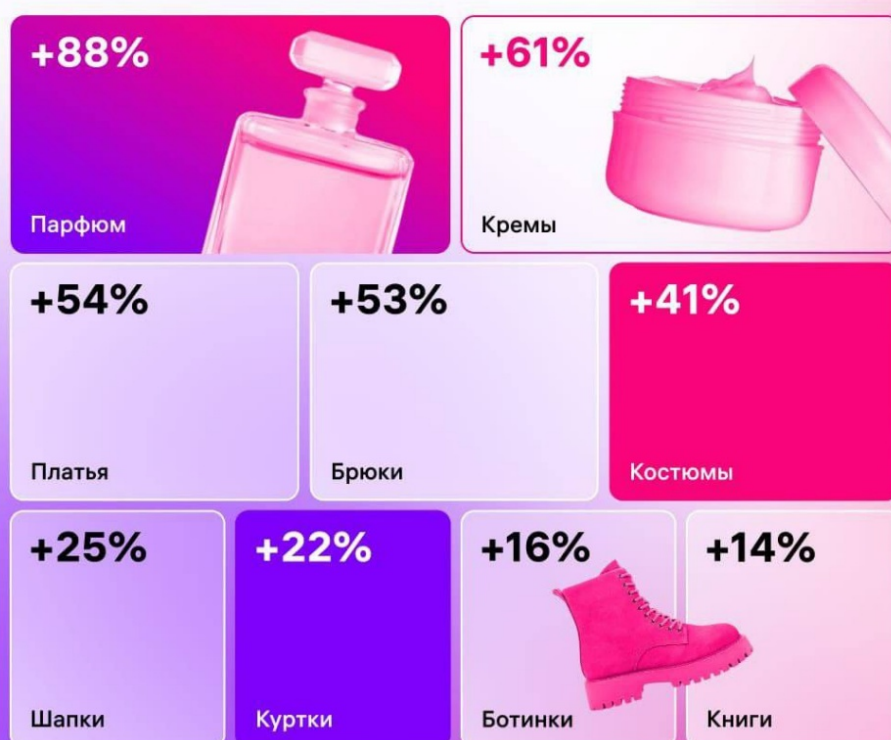
/НОВОСТЬ

На Wildberries во время акции Всемирного дня шопинга с 28 октября по 11 ноября 2024 года жители Казахстана сделали заказов на 31% больше в денежном эквиваленте, чем в прошлом году.

Самыми популярными покупками в дни распродажи стали платья, куртки, ботинки, брюки, костюмы и шапки, косметика и товары для праздника. Наиболее динамичными темпами покупательский интерес в дни скидок растет к косметике и парфюмерии.

Хиты продаж

ко Всемирному дню шопинга в Казахстане



* Рост в денежном эквиваленте за период 28 октября - 11 ноября 2024 г., в сравнении с прошлым годом

Покупатели в Беларуси приобрели товаров на 77% больше по сравнению с прошлым годом. Чаще всего покупали товары из категорий «Одежда», «Косметика», «Аксессуары», «Белье» и «Продукты».

Среди категорий с самой высокой динамикой выделяются «Мототовары», где спрос вырос в 23 раза, и «Хозяйственные товары» — рост на 844% год к году. В числе лидеров также категории «Товары для садоводства» (+305%) и «Садовая техника» (+216%).

Источник:

Что покупали казахстанцы на распродаже к Всемирному дню шопинга

Всемирный день шопинга: продажи в Беларуси выросли почти в два раза

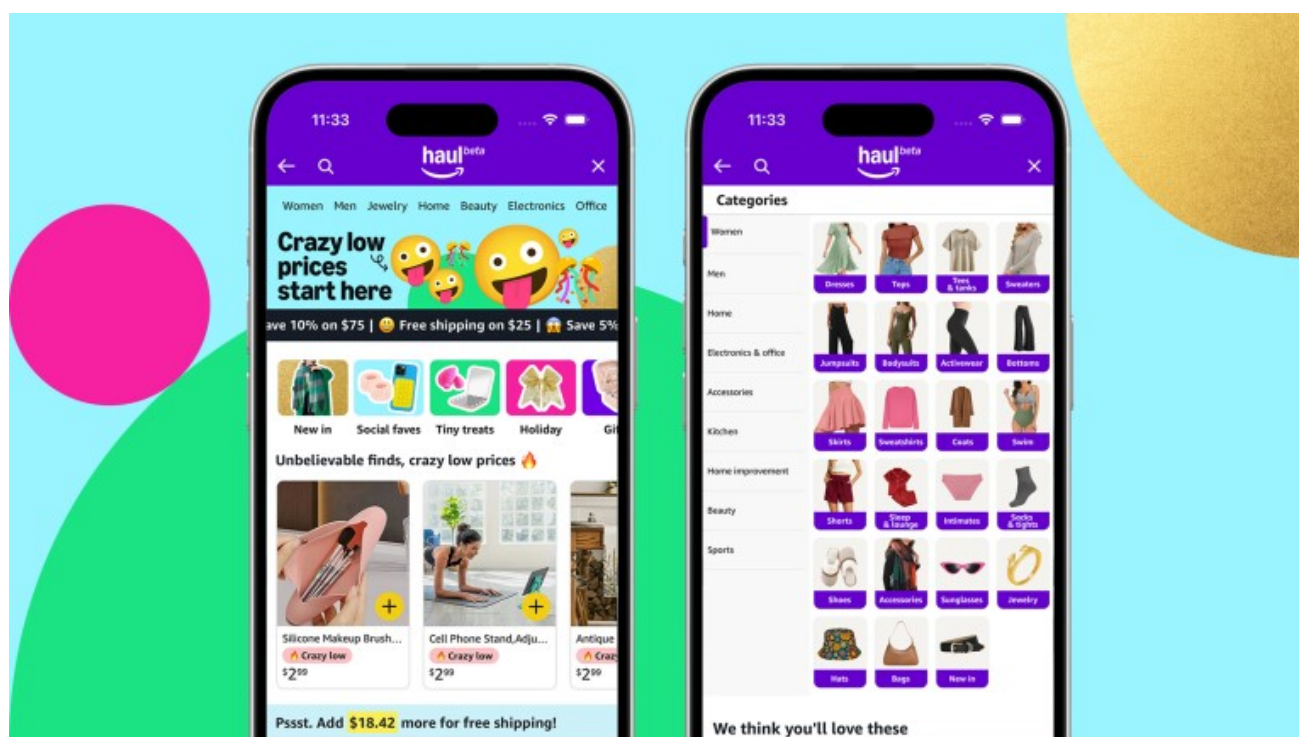
Amazon представил витрину Haul с недорогими товарами

Aboutamazon.com, 11.11.2024

/новость

Amazon представил новую функцию для покупок под названием Amazon Haul, которая позволяет найти товары из по цене \$20 и ниже. Сервис находится в стадии бета-тестирования и доступен для клиентов из США. В Amazon Haul есть собственный поиск, корзина и оформление заказа. Клиенты могут получить скидку 5% на заказы стоимостью \$50 и более и 10% на заказы стоимостью \$75 и более.

Заказы стоимостью более \$25 доставят бесплатно. Amazon предлагает бесплатный возврат для покупок стоимостью свыше \$3 в течение 15 дней с момента доставки, а также предоставляет возврат в более чем 8000 пунктов приема по всей территории США, включая Amazon Fresh, Whole Foods Markets, UPS, Kohl's и Staples.



Источник:

Introducing Amazon Haul—a broad selection of products \$20 or less, with most under \$10

На Wildberries растут продажи предпринимателей из Узбекистана

T.me, 11.11.2024

/НОВОСТЬ

По итогам 9 месяцев 2024 года на Wildberries в топ товаров, произведенных в Узбекистане, вошли: футболки +40% (рост год к году), банные полотенца +35%, пижамы +40%, лонгсливы +49%, спортивные костюмы +34%, постельное белье +112%.

Больше всего текстильной продукции из Узбекистана на площадке покупают жители России: продажи категории «Одежда» выросли на 66%, а текстиля для дома — на 75%.

За 9 месяцев текущего года увеличились продажи узбекистанских продуктов в России на 78%, в Беларуси — на 105%, в Казахстане — 165% и в Кыргызстане — на 285%. Посуду и инвентарь больше всего приобретают жители Казахстана: рост из продаж составил (+42% год к году), Кыргызстана (+100%) и Беларуси (+2%).



Источник:

Продажи предпринимателей Узбекистана на Wildberries выросли в 87 раз: подводим итоги работы в стране за 9 месяцев 2024 года

Электронная коммерция нового поколения: основные тенденции

Ecommercedb.com, 11.11.2024

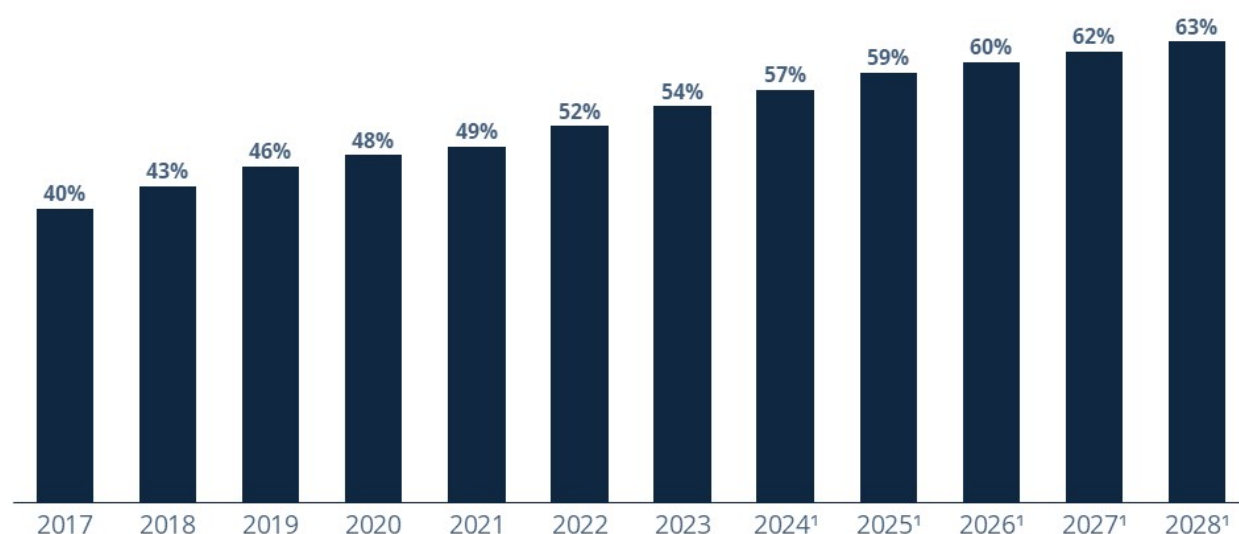
/новость

Новая эра электронной коммерции характеризуется инвестициями в технологии и функциями, ориентированными на клиента, пишет [ECDB](#). Персонализация, эффективность и интеграция физического и цифрового опыта являются примечательными аспектами.

Интеграция технологий: генеративный ИИ, headless e-commerce и автоматизация склада — это инновационные технологии, в которые компании должны инвестировать, если они стремятся повысить производительность и улучшить качество обслуживания клиентов.

Модели, ориентированные на клиента: подход, ориентированный на клиента, будет ключевым в новой эпохе электронной коммерции. Такие ритейлеры, как Amazon и Walmart, уже используют комбинацию стратегий, таких как многоканальная розничная торговля, мобильная коммерция и дни покупок, чтобы удовлетворить современных онлайн-покупателей.

■ MOBILE SHARE OF ECOMMERCE SALES WORLDWIDE, 2017-2028



Notes: (1) Forecast. As of March 2024.
Sources: Statista Market Insights.

[ECDB](#)

Источник:

[Next Generation eCommerce: Key Trends Shaping the New Age of Online Retail](#)

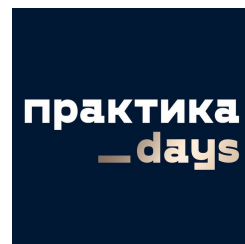
Подкасты и видео

Борис Преображенский | ПрактикаDays

В 10 раз за 3 года. Как аптечный маркетплейс Ютека вырос до 23 млрд GMV

В гостях Кирилл Якобенко, управляющий партнер аптечного маркетплейса Ютека.

Интересный разговор о бизнесе Ютека, том, как развивается проект сегодня, плановый GMV 2024 — более 23 млрд руб., о стратегии, благодаря которой компания выросла за последние 3 года в 10 раз, о работе с селлерами, маркетингом, запуске фулфилмента, нового маркетплейса, retail media и очень многом другом.



Смотреть: [RuTube](#) | [YouTube](#) | [VK Видео](#)

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
- развитии 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.