

Рынок электронной торговли

Новостной мониторинг

Выпуск 2025 / № 36

06 Октября 2025 - 12 Октября 2025

В выпуске:

Россия:

Data Insight: Экосистема электронной торговли — 2025v2

«ВсеИнструменты.ру» и завод автокомпонентов СКАД вышли на Wildberries

«Магнит Косметик» запустил доставку из грейсторов

Онлайн-магазины смогут принимать оплату через WB Кошелек

Выручка «ВсеИнструменты.ру» за 9 месяцев выросла на 11,7%

Wildberries запустит инвестиционный сервис WB Копилка

«Купер» представил предсобранный корзину

Ozon fresh запустил мобильное приложение

«Магнит» и «Одноклассники» займутся развитием социальной коммерции

М.Видео запускает стратегическое партнерство с Яндекс Доставкой

ПВЗ Wildberries появятся в частных домах

«Золотое Яблоко» выпустило ЦФА

Весь мир:

WB Клуб стал доступен в пяти новых странах

В Индии запускают пилотный проект по оплате покупок через ChatGPT

Покупатели Wildberries в Казахстане смогут оплачивать товары в кредит

Ingka Group покупает компанию в сфере логистических технологий Locus

Shein анонсировал открытие своих первых магазинов во Франции

DHL: Тренды бизнеса в сфере e-commerce

Подкасты и видео



Россия:

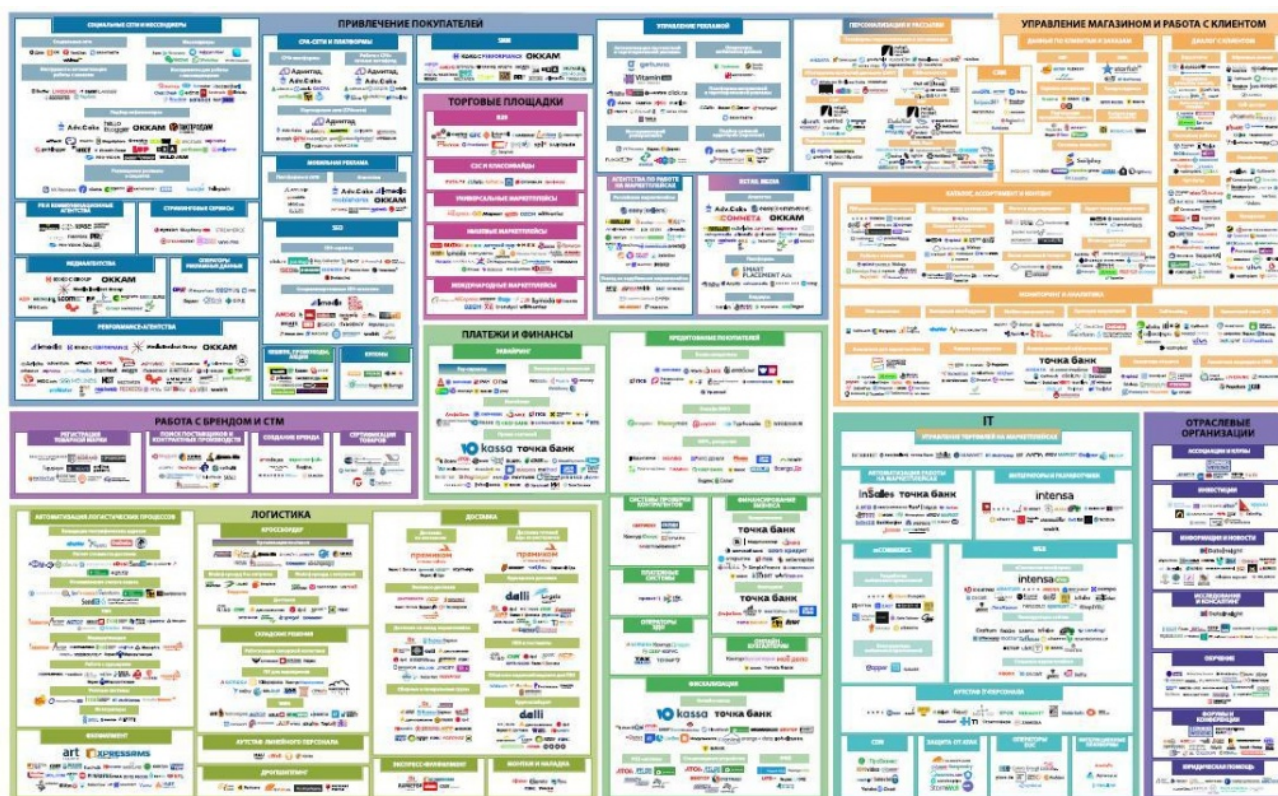
Data Insight: Экосистема электронной торговли — 2025v2

Datainsight.ru, 09.10.2025

/новость

Data Insight совместно с **Oborot.ru** и при поддержке **Dalli**, **ExpressRMS**, **InSales**, **StarFish**, **Мастер Деливери**, **Точка Банк**, и **ЮMoney** подготовили новую карту рынка услуг для eCommerce — **Экосистема электронной торговли России 2025v2**.

Экосистема электронной торговли — это ежегодный продукт Data Insight в виде карты, которая показывает наиболее востребованные на рынке услуги и ключевых игроков.



Экосистема электронной торговли продолжает развиваться, отражая рост числа сервисов и технологий, поддерживающих рынок. Новая версия карты содержит более тысячи игроков и около 1400 логотипов компаний суммарно.

В осенней версии экосистемы появилось более 70 новых игроков. Наибольший рост наблюдается в блоках «Логистика», «Управление магазином и работа с клиентом» и «Привлечение покупателей».

Реклама. Рекламодатели: АО «Точка», ООО «ДАЛЛИ-СЕРВИС», ООО «Инсейлс Рус», ООО «МАСТЕР ДЕЛИВЕРИ», ООО НКО «ЮМани», ООО «Старфиш24», ООО «ЭКСПРЕСС RMS».

Источник:

[Экосистема электронной торговли — 2025v2](#)



«ВсеИнструменты.ру» и завод автокомпонентов СКАД вышли на Wildberries

Т.me, 10.10.2025

/новость

На витрине Wildberries появились товары онлайн-гипермаркета «ВсеИнструменты.ру». Заказы будет доставлять курьерская служба партнера напрямую с собственных складов (по модели DBS). Товары уже доступны потребителям из Москвы и Казани, а до конца года доставка расширится на все крупные города России. На витрине Wildberries уже размещено более 8 тыс. позиций от «ВсеИнструменты.ру» — в ближайшие месяцы их станет 80 тыс.



На Wildberries вышел также крупнейший российский производитель литых колесных дисков СКАД, входящий в РУСАЛ. Впервые российское предприятие, производящее автотовары, стало партнером маркетплейса. Производитель предлагает широкий ассортимент колесных дисков под брендами SKAD, K&K, WheelsUP, iFree для большинства существующих на российском рынке автомобилей.

Источник:

[Онлайн-гипермаркет ВсеИнструменты.ру вышел на Wildberries](#)

[Завод автокомпонентов СКАД вышел на Wildberries](#)

«Магнит Косметик» запустил доставку из грейсторов

Magnit.com, 08.10.2025

/новость

«Магнит Косметик» в Москве начал доставлять заказы из грейсторов — магазинов, ассортимент которых адаптирован и расширен под предпочтения онлайн-клиентов.

Под новый формат были переоборудованы 45 действующих магазинов. Они подобраны так, чтобы охватить доставкой весь город в срок до 60 минут. Теперь онлайн-заказы в столице доставляются только из грейсторов, а остальные магазины сети обслуживают офлайн-покупателей и выдают заказы по схеме click&collect.

«Магнит Косметик» планирует запустить доставку из грейсторов в Санкт-Петербурге в октябре. Сеть будет тестировать новую модель доставки до конца года, а затем примет решение о ее масштабировании на другие города.



Источник:

[«Магнит Косметик» запустил доставку из грейсторов](#)

Онлайн-магазины смогут принимать оплату через WB Кошелек

Т.me, 09.10.2025

/новость

РББ сделала платежный сервис WB Кошелек доступным для установки в сторонние приложения и сайты. Онлайн-магазины смогут принимать оплату с его помощью через эквайринг WB Банка. Компания подчеркивает, что это позволит снизить транзакционные издержки. При покупке пользователь сможет выбрать WB Кошелек и подтвердить платеж, что избавляет от необходимости вручную вводить реквизиты карты.

Чтобы добавить платежный сервис на свой сайт или в приложение, нужно подать заявку на эквайринг на сайте WB Банка. В будущем онлайн-магазины по желанию смогут присоединиться к программе лояльности от Wildberries и начислять покупателям кешбэк Ягодки.



Источник:

Теперь ваш онлайн-магазин может принимать оплату через WB Кошелек

Выручка «ВсеИнструменты.ру» за 9 месяцев выросла на 11,7%

T.me, 10.10.2025

/новость

Компания «ВИ.ру» (бренд «ВсеИнструменты.ру») в III кв. и по итогам 9 месяцев 2025 года продолжила увеличивать выручку и рыночную долю. Как следует из операционных результатов компании, совокупная выручка выросла на 7,4% в III кв. (до 47,5 млрд руб.) и на 11,7% за 9 месяцев (до 134,3 млрд руб.). Основным драйвером стал сегмент B2B, где рост составил 16,7% и 21,9% соответственно.

- Драйвером увеличения объема продаж в натуральном выражении также стал B2B-сегмент: отмечается рост числа заказов (+7% в III кв., +13% за 9 месяцев) и количества проданных единиц товара (+6,1% и +8% соответственно).
- В сегменте B2C динамика остается отрицательной, что соответствует рыночным тенденциям. В стратегии компании B2C остается второстепенным направлением.
- Запущены новые бренды, а доля собственных торговых марок и эксклюзивных партнерств достигла 13,7% в выручке III кв.
- Компания запустила партнерство с Яндекс Маркет и Wildberries.

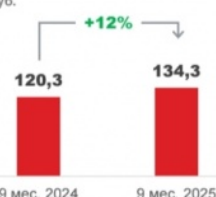
Ключевые показатели по итогам 3 кв. и 9 мес. 2025 г.



Несмотря на стагнацию рынка DIY в отчетном периоде*, компания продолжила увеличивать выручку и долю рынка: совокупная выручка выросла на 7,4% в третьем квартале год к году и на 11,7% за девять месяцев. Основным драйвером стал сегмент B2B, где рост составил 16,7% и 21,9% соответственно.

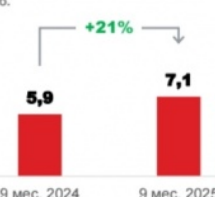
Выручка МСФО 9 мес. 2025 г.

млрд руб.



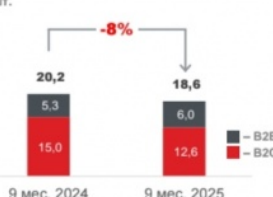
Средний чек 9 мес. 2025 г.

тыс. руб.



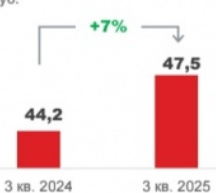
Заказы 9 мес. 2025 г.

млн шт.



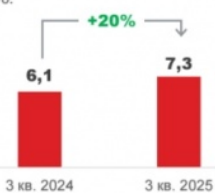
Выручка МСФО 3 кв. 2025 г.

млрд руб.



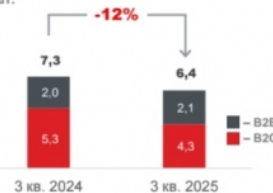
Средний чек 3 кв. 2025 г.

тыс. руб.



Заказы 3 кв. 2025 г.

млн шт.



Источник: данные Компании. Примечание: * по данным Икфолайв Аналитика

Источник:

Операционные результаты по итогам 3 кв. и 9 мес. 2025 года



Wildberries запустит инвестиционный сервис WB Копилка

T.me, 09.10.2025

/новость

Wildberries & Russ запланировала запуск первого инвестиционного продукта — WB Копилка. С его помощью пользователи Wildberries смогут инвестировать в компании интернет-торговли.

Доходность будет привязана к уровню ключевой ставки. Начать инвестировать с WB Копилкой можно от 100 руб. Возможность открыть продукт в скором времени появится в мобильном приложении Wildberries. В будущем у пользователей WB Копилки появится возможность инвестировать в бизнес продавцов, работающих на платформе Wildberries.



Источник:

[Wildberries & Russ запустит WB Копилку для инвестиций в компании интернет-торговли](#)

«Купер» представил предсобранную корзину

Sostav.ru, 08.10.2025

/НОВОСТЬ

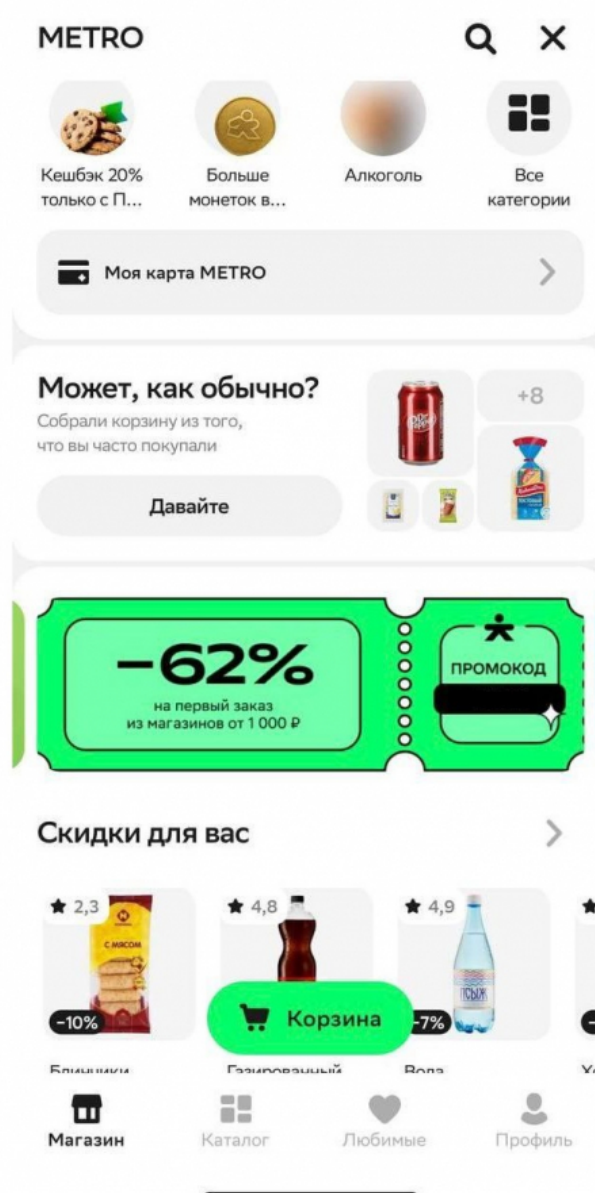
«Купер» представил новую функцию — предсобранную корзину для пользователей. Технология призвана сократить время сбора товаров.

Сервис автоматически собирает товары на основе предыдущих заказов и предпочтений клиента с помощью ML-модели.

Механика сокращает путь от интереса до покупки, повышает конверсию и снижает зависимость от ручного выбора. Запуск стал частью стратегии «Купера» по внедрению решений на основе машинного обучения и персонализированных инструментов в eCommerce.

Источник:

[«Купер» запустил предсобранную корзину для покупателей на основе ML](#)



Ozon fresh запустил мобильное приложение

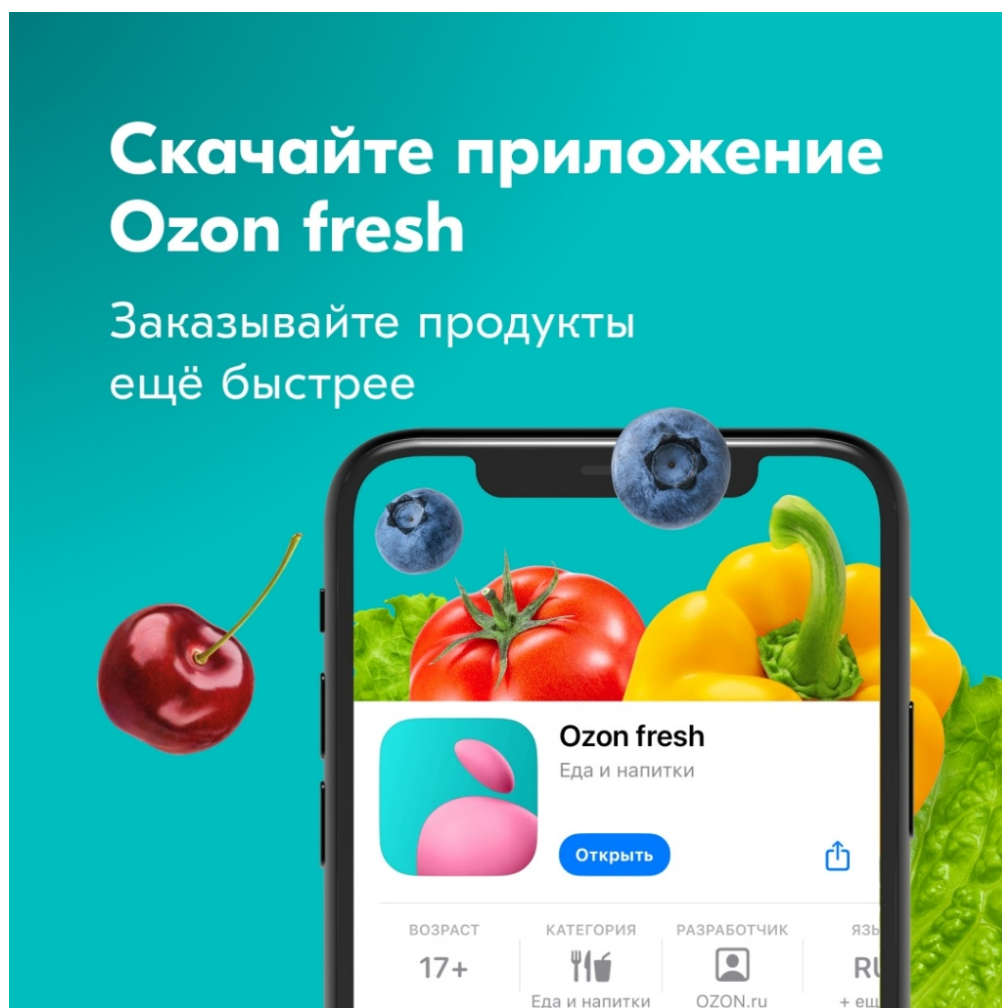
Corp.ozon.ru, 07.10.2025

/новость

Заказать продукты в сервисе Ozon fresh теперь можно не только на витрине Ozon, но и в отдельном приложении. Оно поможет привлечь новых клиентов, которые часто заказывают еду и продукты, но не пользуются маркетплейсами.

Постоянные пользователи смогут разделить свои покупки между основным Ozon и Ozon fresh, получать отдельные уведомления, следить за заказами и временем доставки.

В новом приложении доступен отдельный личный кабинет пользователя, который связан с Ozon. Сервис будет работать на двух платформах и по-прежнему привлекать новых клиентов из числа пользователей маркетплейса.



Источник:

[Ozon fresh выпустил мобильное приложение](#)

«Магнит» и «Одноклассники» займутся развитием социальной коммерции

Magnit.com, 07.10.2025

/новость

«Магнит ADS» (рекламная платформа «Магнита») и соцсеть «Одноклассники» (холдинг VK) запустили сотрудничество в сфере социальной коммерции.

Партнеры протестируют новый формат продвижения — видеоленту в ОК с интегрированной кнопкой «Купить». Пилот реализован с «Магнит Косметик»: пользователи могут в один клик перейти к покупке на сайт. Предусмотрено также развитие шопинг-стримов. В сентябре прошла трансляция с закреплением товаров в ленте и интерактивными окнами с продуктами «Магнит Косметик».

Отмечается, что развитие социальной коммерции – одно из приоритетных направлений для социальных платформ VK. Ранее «ВКонтакте» запустила новый формат для покупок — «шопсы».



Источник:

«Магнит» и Одноклассники объявили о стратегическом партнерстве для развития социальной коммерции

М.Видео запускает стратегическое партнерство с Яндекс Доставкой

Mvideoeldorado.ru, 07.10.2025

/новость

Заказы из М.Видео можно будет получить через сервис Яндекс Доставка во всех пунктах выдачи Яндекс Маркета. Покупателям доступны более чем 15 тыс. ПВЗ в 60 регионах России.

На этапе запуска услуга будет бесплатной. Оформить ее можно через сайт или приложение бренда М.Видео. Сервис включает доставку широкого ассортимента, в том числе электроники и бытовой техники весом до 30 кг.

В М.Видео отмечают, что покупатели все чаще выбирают гибкие и быстрые сценарии доставки. Партнерство позволит охватить аудиторию как в крупных городах, так и в локациях, где отсутствуют магазины ритейлера..



Источник:

М.Видео объявляет о партнерстве с «Яндекс Доставкой»

ПВЗ Wildberries появятся в частных домах

Т.me, 07.10.2025

/новость

Партнеры РВБ (Объединенной компании Wildberries & Russ) с 7 октября смогут открывать пункты выдачи заказов в частных домах. Заявки уже принимаются на сайте pvz.wb.ru.

ПВЗ Wildberries можно будет открыть в любом частном доме в населенных пунктах, где проживает не более 5000 жителей. Жилой дом не должен находиться в садоводческом некоммерческом товариществе (СНТ).

В помещении необходимо иметь место для хранения и выдачи заказов. Потребуется также стол, одна камера видеонаблюдения, смартфон, планшет или ноутбук.



Источник:

[Открывайте ПВЗ в частных домах](#)

«Золотое Яблоко» выпустило ЦФА

Alfabank.ru, 06.10.2025

/новость

«Золотое Яблоко» первым среди быти-ритейлеров выходит на рынок цифровых финансовых активов (ЦФА). Компания тестирует этот инструмент в том числе как маркетинговый канал для расширения аудитории: 75-80% покупателей ЦФА — мужчины.

ЦФА — цифровые аналоги привычных договоров и ценных бумаг, а также механизм для создания принципиально новых инвестиционных продуктов. Это официальный инструмент, регулируемый ЦБ РФ.

Объем размещения составил 1 млрд руб. Приобрести ЦФА можно с 6 по 13 октября на платформе «А-Токен» Альфа-Банка. Минимальная сумма покупки — 1000 руб. Доходность — 17,5% годовых с ежемесячной выплатой процентов, срок — 1 год. Кроме того, все инвесторы получают бонус в виде скидки на заказы.



Источник:

«А-Токен» расширяет рынок: дебютный выпуск ЦФА «Золотого Яблока» на 1 млрд рублей

Весь мир:

WB Клуб стал доступен в пяти новых странах

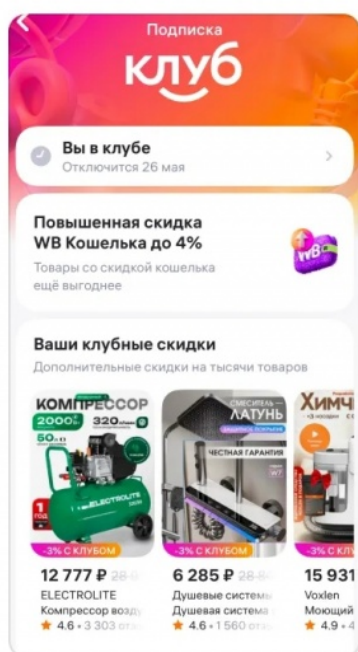
T.me, 10.10.2025

/новость

Wildberries запустила подписку WB Клуб в пяти новых странах: Казахстане, Кыргызстане, Армении, Узбекистане и Таджикистане. Ранее сервис был доступен только в России и Беларуси.

WB Клуб — это платная подписка для покупателей. Через год после запуска сервис преодолел отметку в 3 млн активных пользователей. В подписку входят дополнительные скидки, выделенная поддержка, две бесплатные доставки из ПВЗ и другие бонусы.

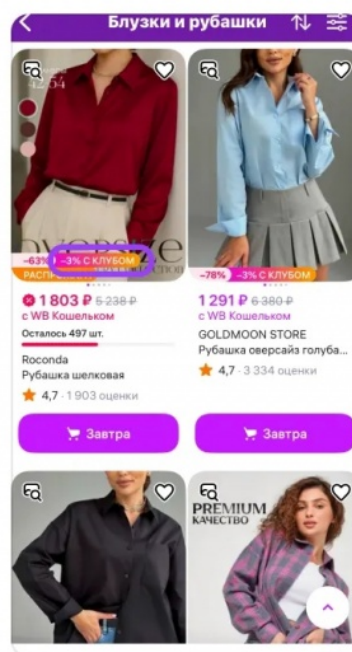
По данным компании, подписчики WB Клуба – наиболее активная аудитория Wildberries. Они практически вдвое чаще обычных пользователей совершают заказы. Общая сумма одного заказа у подписчиков WB Клуба в среднем на 30% выше, чем у пользователей без подписки.



Подписка WB Клуб
в профиле покупателя



Отдельный раздел
каталога с клубными
скидками



Товары со скидочной
плашкой WB Клуба
в каталоге

Источник:

[WB Клуб теперь в пяти новых странах](#)

[За год число подписчиков WB Клуба превысило население Ямайки](#)

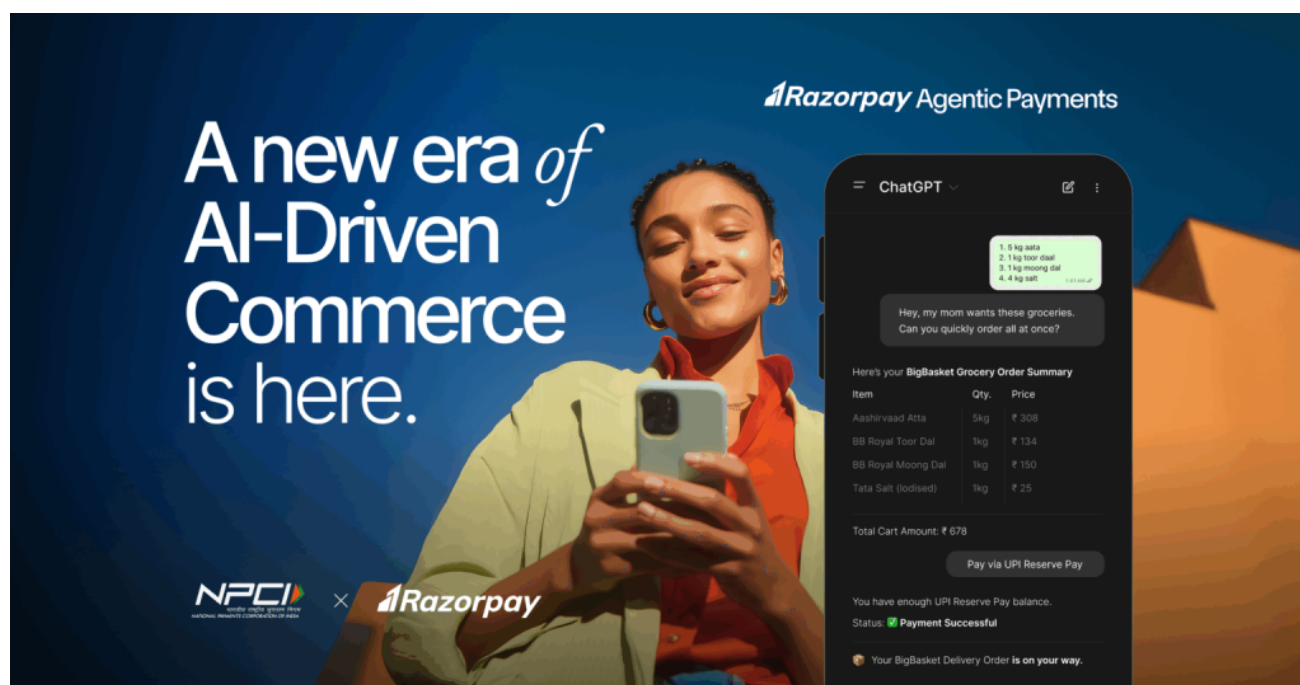
В Индии запускают пилотный проект по оплате покупок через ChatGPT

Techcrunch.com, 09.10.2025

/новость

Национальная платежная корпорация Индии (NPCI) вместе с OpenAI и финтех-компанией Razorpay предоставят потребителям возможность совершать и оплачивать покупки напрямую через ChatGPT. Razorpay подтвердила TechCrunch, что пилотный проект разворачивается по всей стране и станет доступен широкой публике в ближайшие месяцы.

Платежный сервис основан на UPI Reserve Pay — новом протоколе NPCI, позволяющем пользователям блокировать определенную сумму средств для будущих списаний с выбранных продавцов, — и UPI Circle — решении, делегирующем аутентификацию UPI, что позволяет совершать платежи непосредственно в ChatGPT. Razorpay разработала уровень интеграции с продавцами, который позволяет компаниям совершать транзакции через чат-ботов на базе искусственного интеллекта.



Источник:

[India pilots AI chatbot-led e-commerce with ChatGPT, Gemini, Claude in the mix](#)

Покупатели Wildberries в Казахстане смогут оплачивать товары в кредит

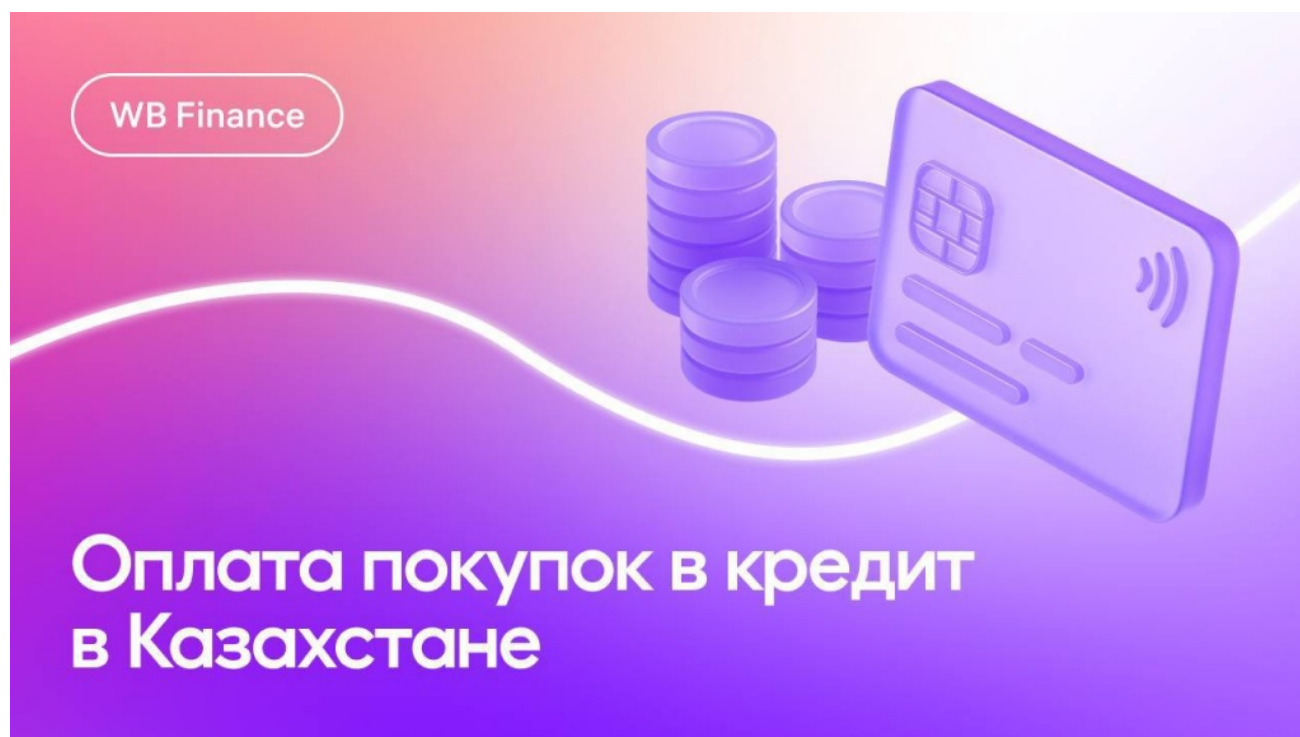
T.me, 09.10.2025

/новость

Wildberries запускает оплату покупок в кредит в Казахстане. Сервис позволяет оформить заем на любые товары, кроме тех, что облагаются таможенной пошлиной.

Минимальная сумма покупки — не менее 10 тыс. тенге. Условия кредита определяются банками-партнерами и рассчитываются индивидуально. Погашение долга также происходит через сервис выбранного банка. При этом Wildberries не взимает дополнительных комиссий.

Пользователю необходимо ввести ИИН и номер телефона, а сервис предложит варианты кредитов от банков-партнеров, чтобы клиент смог дистанционно заключить договор.



Источник:

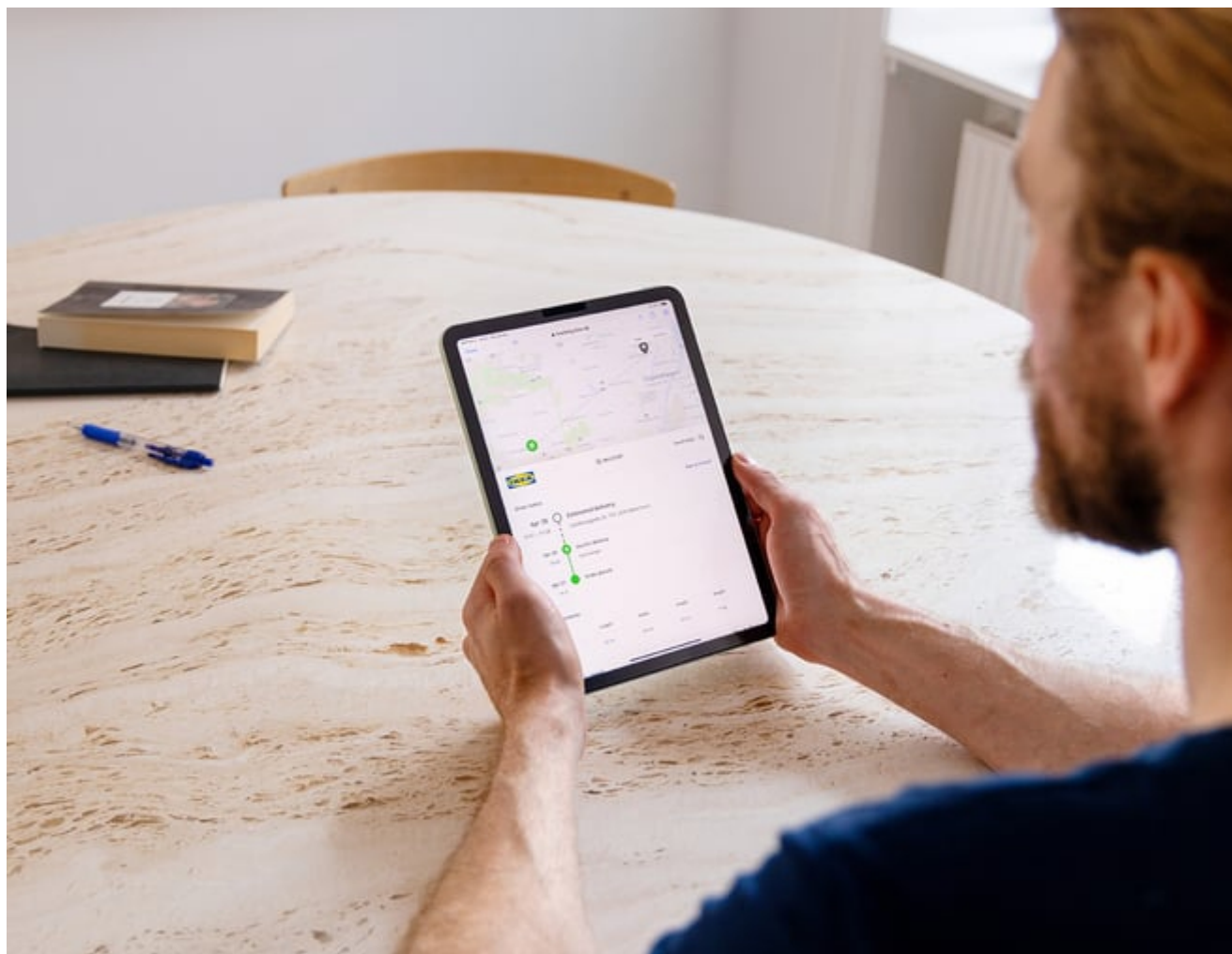
[Wildberries запускает оплату покупок в кредит в Казахстане](#)

Ingka Group покупает компанию в сфере логистических технологий Locus

Ingka.com, 07.10.2025

/новость

Ingka Group, крупнейший ритейлер IKEA, объявила о приобретении Locus — ведущей компании в области логистических технологий в США. Приобретение происходит в критический момент: в 2024 финансовом году онлайн-продажи составили 28% от общего объема розничных продаж IKEA, по сравнению с 11% в 2019-м.



Locus предлагает сложную платформу управления логистикой на базе ИИ, которая включает в себя расширенные возможности оптимизации маршрутов, отслеживания в режиме реального времени, а также интеллектуальное использование транспортных средств и ресурсов. Интегрируя эти возможности, Locus позволит Ingka Group повысить эффективность всей цепочки поставок — от управления мощностями и оптимизации до выполнения заказов на последней миле.

Locus сохранит операционную независимость, продолжая при этом расширять спектр услуг для партнеров за пределами Ingka Group.

Источник:

[Ingka Group acquires Locus, an AI-powered logistics software company to transform the IKEA home delivery experience](#)

Shein анонсировал открытие своих первых магазинов во Франции

Fashionunited.com, 06.10.2025

/новость

Азиатская платформа Shein выбрала Францию для открытия своих первых постоянных физических магазинов. Бренд заявляет, что это «стремление вдохнуть новую жизнь в центры городов».

Shein заключил партнерство с Société des Grands Magasins (SGM). С ноября планируется открытие шести бутиков в Париже (BHV Marais) и других городах Франции (Galeries Lafayette).

Shein регулярно обвиняют в недобросовестной конкуренции, загрязнении окружающей среды, а также подозревают в плохих условиях труда. В результате компания находится под пристальным вниманием французской и европейской текстильной и швейной промышленности.



Источник:

[Shein announces opening of permanent stores in France, a world first](#)

DHL: Тренды бизнеса в сфере e-commerce

Group.dhl.com, 07.10.2025

/исследование

DHL eCommerce выпустила первый «Business Edition» из серии отчетов о тенденциях в сфере электронной коммерции за 2025 год. В исследовании приняли участие 4050 компаний из Европы, Северной и Южной Америки и Азиатско-Тихоокеанского региона.



- Внедрение ИИ набирает обороты: почти половина компаний интегрируют его в свою деятельность. Среди B2B онлайн-продавцов доля пользователей достигает 61%, а ключевые области применения включают персонализацию, создание контента и обслуживание клиентов.
- Рост популярности социальной коммерции: 87% компаний представлены в социальных сетях.
- 96% ритейлеров утверждают, что их логистические решения играют ключевую роль в обеспечении продаж, а 86% — что бесплатная доставка и возврат товаров способствуют их росту.
- Поскольку 78% B2B-ритейлеров ожидают роста продаж на веб-сайтах, а 61% уже используют ИИ на своих платформах, сфера B2B e-commerce стремительно развивается, отражая скорость, персонализацию и инновации потребительского процесса.
- 63% ритейлеров продают товары на трех или более платформах, 68% — на Amazon, а 87% — в соцсетях.
- 64% e-com ритейлеров ведут продажи на международном уровне (показатель составляет 88% для крупного бизнеса и 85% для среднего).

Источник:

[DHL unveils first global e-commerce business report: AI, social commerce & sustainability lead 2025 trends](#)

Подкасты и видео

Digital Voice

Как Holodilnik.ru успешно конкурирует с маркетплейсами — Денис Егоров

В гостях директор по маркетингу и электронной коммерции Holodilnik.ru Денис Егоров. Про стратегию компании, которая позволяет успешно конкурировать с крупными маркетплейсами, про диверсификацию бизнеса на продажу экспертизы для брендов, а также про то, как дизайнеры интерьера помогают приводить лояльных клиентов, и какие механики помогают их удерживать в мобильном приложении.

A blue rectangular box with a gradient from dark blue at the top to light blue at the bottom. The text ".Digital Voice" is written in white, sans-serif font, positioned in the upper right area of the box.

.Digital Voice

Смотреть: [RuTube](#) | [YouTube](#)

Слушать: [Podcast.ru](#)

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.