

Рынок электронной торговли

Новостной мониторинг

Выпуск 2022 / № 44

31 Октября 2022 - 06 Ноября 2022

В выпуске:

Россия:

Data Insight: в сентябре количество заказов продуктов выросло на 54%

Оборот Wildberries впервые превысил 1 трлн рублей

Товарооборот на сервисах e-commerce Яндекса вырос на 73% в III кв. 2022 г.

«Магнит» и iGooods запустили совместную доставку

5Post доставит ювелирные изделия SOKOLOV

«Ситилинк» сфокусируется на онлайн-продажах

СберМаркет позволил оплачивать заказы частями

«Утконос Онлайн» запустил доставку от 1 часа

Тинькофф представил мини-экосистему для покупки автомобиля

Яндекс Маркет открыл три новых сортировочных центра

Онлайн-конференция UX в E-commerce — приглашаем 19 ноября

Весь мир:

Cross Insights: чек-лист готовности к онлайн-продажам в Казахстане

Тему от Pinduoduo стало самым загружаемым шопинг-приложением в США

Оборот Zalando вырос на 7% в III кв. 2022 г.

Выручка eBay снизилась на 5% в III кв. 2022 г.

Продажи компании Etsy сократились на 3,3% в III кв. 2022 г.

Капитализация Amazon упала ниже \$1 трлн впервые с 2020 г.

Carrefour доставит продукты прямо в холодильник покупателя

Выручка Uber выросла на 72% в III кв. 2022 г.

Рынок розничной e-commerce Казахстана вырос на 18% в I полугодии 2022 г.

Walmart популярнее Amazon в категории продуктов питания

Подкасты о e-commerce



Data Insight: в сентябре количество заказов продуктов выросло на 54%

Datainsight.ru, 31.10.2022

/новость

Data Insight анонсирует новый выпуск ежемесячного бюллетеня, посвященного развитию eGrosery в России. В нем раскрываются основные цифры, характеризующие рынок онлайн-продажи продуктов [за сентябрь 2022 года](#).

Основные выводы:

- В сентябре 2022 года интернет-магазины и сервисы доставки продуктов питания выполнили **33,9 млн заказов** (без учета продаж универсальных маркетплейсов с несрочной доставкой), что **на 8% больше**, чем в августе 2022 года, и **на 54% больше**, чем в сентябре 2021 года.
- Среднесуточное количество заказов в сентябре **выросло на 12%** к августу и составило **1 130 тыс.**
- Учет результатов за сентябрь почти не скорректировал цифры прогноза, построенного на данных за предыдущие периоды, что указывает на его устойчивость.

1.1. Количество заказов



33,9 млн
в сентябре 2022



+8%
к августу 2022



+54%
к сентябрю 2021

#10_2022 (сентябрь)

В среднем в сутки 1130 тыс. заказов (+12% к августу 2022 г.)

Здесь и далее учитываются заказы через интернет-магазины и службы доставки продуктов питания (для Яндекс.Еда и Delivery Club 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

Data Insight

10

- Data Insight предполагает, что рынок eGrosery по итогам 2022 года составит **391 млн заказов и 554 млрд 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).
- Данный прогноз соответствует росту **в 1,7 раза по количеству заказов и в 1,6 раза по объему онлайн-продаж** (для сравнения — в 2021 году рост составил соответственно 3,5 и 2,6 раза).
- Мы ожидаем, что средний чек за 2022 год несколько снизится и по итогам года составит **около 1420 рублей** (-3% к 2021 году).

Источник:

[Выпуск eGrosery бюллетеня Октября 2022](#)

Оборот Wildberries впервые превысил 1 трлн рублей

Wildberries.ru, 03.11.2022

/новость

За 9 месяцев 2022 года оборот Wildberries (от продаж товаров и услуг с учетом возвратов и скидок) вырос на 95% год к году до 1,1 трлн руб. Продажи в штуках увеличились на 76%, число заказов — на 83% до 954,7 млн.

НАИБОЛЬШИЕ ОБЪЕМЫ ПРОДАЖ



Наибольшие объемы продаж отмечены в категориях:

- одежда, обувь и аксессуары (382,7 млрд руб., +70% год к году)
- товары для дома и дачи (159 млрд руб., +136%)
- детские товары (117,4 млрд руб., +59%)
- бытовая техника и электроника (90,9 млрд руб., +93%)
- косметика и парфюмерия (90,1 млрд руб., +94%)

Наиболее динамично продажи росли в категориях:

- умный дом и безопасность (+259% год к году)
- строительные материалы (+187%)
- фото- и видеотехника (+181%)
- садовая техника (+178%)
- спортивный инвентарь (+175%)

В третьем квартале 2022 года оборот Wildberries вырос на 95% до 420,2 млрд руб., что стало новым рекордом.

Источник:

[Пресс-служба Wildberries](#)

Товaroоборот на сервисах e-commerce Яндексa вырос на 73% в III кв. 2022 г.

Yandex.ru, 03.11.2022

/новость

Яндекс в третьем квартале 2022 года нарастил выручку в сегменте Электронной коммерции, Райдтеха и Доставки на 49%. На сервисах **электронной коммерции** товарооборот вырос на 73%. Выручка увеличилась на 53% до 23,5 млрд руб.

В миллионах рублей	Три месяца, закончившиеся 30 сентября			Девять месяцев, закончившиеся 30 сентября		
	2021	2022	Изменение	2021	2022	Изменение
Валовая стоимость заказов (GMV):						
Райдтех	156 136	198 041	27%	414 118	544 422	31%
Электронная коммерция	41 825	72 465	73%	101 318	195 614	93%
Прямые продажи (1P)	14 247	19,835	39%	39 859	56 431	42%
Комиссионная модель (3P)	27 578	52 630	91%	61 459	139 183	126%
Другие O2O-сервисы ⁸	34 063	46 649	37%	84 534	124 588	47%
Выручка:						
Райдтех	22 082	31 015	40%	58 632	87 514	49%
Электронная коммерция	15 355	23 520	53%	41 986	63 918	52%
Выручка от продажи товаров (1P) ⁹	11 724	15 944	36%	32 911	45 643	39%
Комиссионные и другие доходы маркетплейса ¹⁰	3 631	7 576	109%	9 075	18 275	101%
Другие O2O-сервисы	5 821	10 344	78%	14 525	27 593	90%
Внутрисегментные расчёты	(749)	(1 531)	104%	(1 274)	(3 970)	212%
Общая выручка	42 509	63 348	49%	113 869	175 055	54%
Скорректированный показатель EBITDA сегмента Электронной коммерции, Райдтеха и Доставки (adjusted EBITDA):	(10 647)	(2 402)	-77%	(22 906)	(8 502)	-63%

Яндекс Маркет:

- Товарооборот вырос на 78%.
- Доля товарооборота (GMV) сторонних продавцов достигла 83%, тогда как в третьем квартале 2021 года — 78%.
- Количество наименований товаров к концу квартала — 49,3 млн.
- Количество активных покупателей — 12,5 млн (+49%).
- Количество активных продавцов — 35 000 (+98%).

На сервисах **Райдтеха** валовая стоимость заказов (GMV) выросла на 27%. Выручка увеличилась на 40% до 31 млрд руб.

Убыток сегмента Электронной коммерции, Райдтеха и Доставки по скорректированному показателю EBITDA составил 2 402 млн руб., тогда как в третьем квартале 2021 года — 10 647 млн руб.

Источник:

[Яндекс объявляет финансовые результаты за III квартал 2022 года](#)



«Магнит» и igoods запустили совместную доставку

Magnit.com, 03.11.2022

/новость

«Магнит» и igoods запустили доставку продуктов и непродовольственных товаров. Сейчас подключены два даркстора ритейлера в Санкт-Петербурге. Для заказа доступны 10 000 позиций, включая СТМ «Магнита».

До конца 2022 года планируется расширить сотрудничество на дарксторы Москвы, а затем подключить гипермаркеты и увеличить предложение товаров до 22 000 наименований.

igoods специализируется на сборке и доставке продукции из магазинов больших форматов. Клиенты сервиса — пользователи, совершающие крупные покупки.



Источник:

[«Магнит» и igoods запустили доставку продуктов](#)

5Post доставит ювелирные изделия SOKOLOV

Vk.com, 03.11.2022 09:56:00

/новость

Покупатели смогут получить онлайн-заказ из SOKOLOV в ПВЗ или постамате логистического оператора 5Post. Стоимость доставки составляет 149 руб. для покупок на сумму от 2000 руб. она бесплатна, срок — от 1 до 12 дней, в зависимости от удаленности региона.

Сеть 5Post насчитывает более 17 950 пунктов выдачи заказов и постаматов в магазинах «Пятёрочка» и «Перекрёсток» по всей стране.

На сегодняшний день 30% онлайн-заказов SOKOLOV доставляет собственная логистическая служба, а остальные распределены между сторонними сервисами доставки.



Источник:

[SOKOLOV расширяет географию доставки в сотрудничестве с 5Post](#)

«Ситилинк» сфокусируется на онлайн-продажах

New-retail.ru, 02.11.2022 13:15:00

/новость

«Ситилинк» решил сместить фокус стратегии на онлайн-продажи, планирует совершенствовать цифровые платформы взаимодействия с пользователями, усилить продвижение собственных торговых марок и дополнительных сервисов для клиентов.

На новом этапе развития компанию возглавит Александр Лозовский, который ранее занимал должность заместителя генерального менеджера по управлению закупками.



Михаил Славинский, занимавший позицию генерального менеджера с 2014 года, покинул компанию.

Источник:

«Ситилинк» сосредоточится на развитии онлайн-продажи и СТМ

СберМаркет позволил оплачивать заказы частями

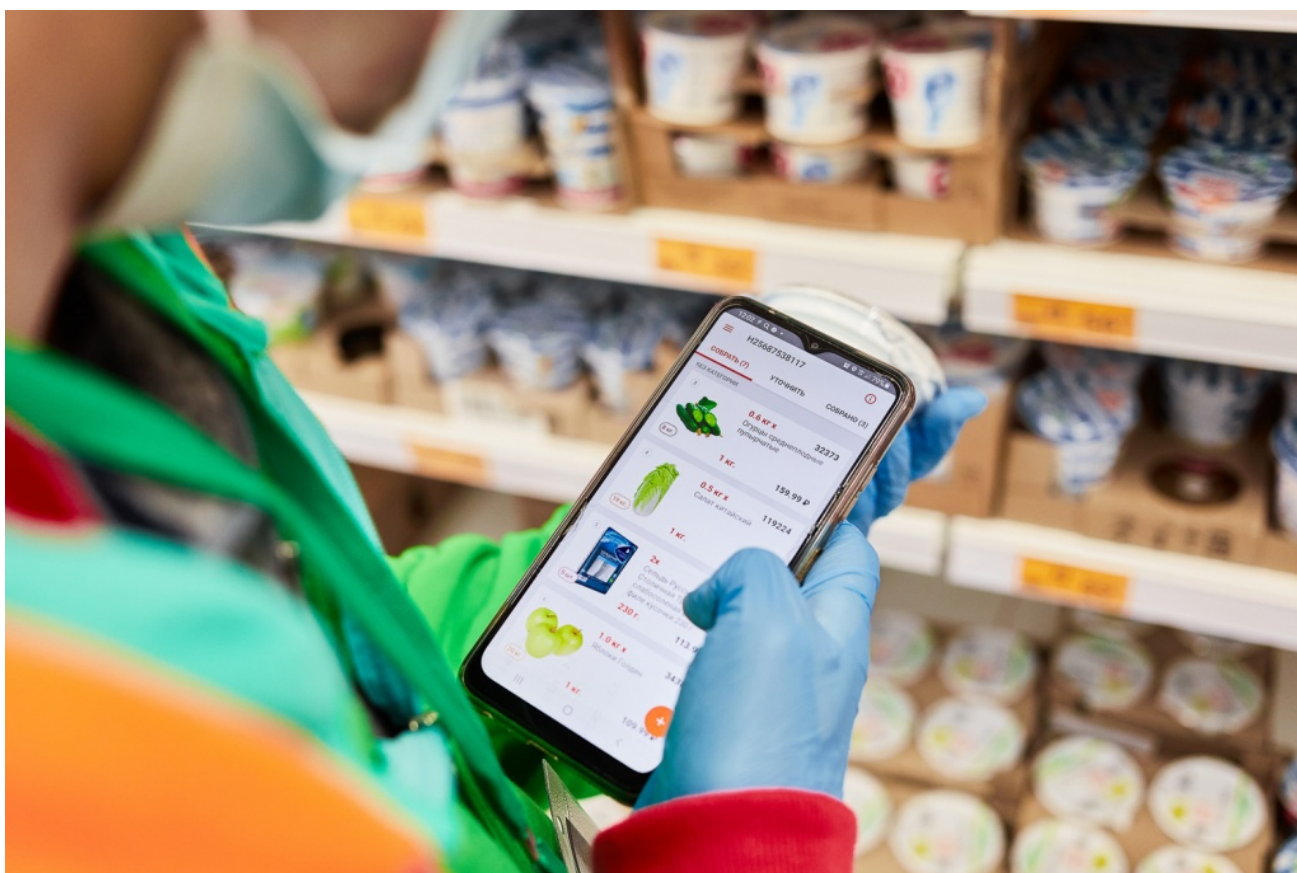
Sbermarket.ru, 01.11.2022

/новость

Для всех клиентов во всех магазинах-партнерах СберМаркета при заказе на сумму от 4000 до 30 тыс. руб. доступна опция оплаты частями. Для ее оформления понадобится только номер телефона.

Заявка одобряется моментально, клиент получает уведомление через приложение, и заказ отправляют на сборку. Время доставки остается таким же, как и при оплате любым другим способом.

Оплата осуществляется в 4 этапа: 25% суммы спишутся при оформлении заказа, а оставшаяся часть — через каждые две недели равными долями. Списание происходит автоматически, дополнительные проценты отсутствуют. Срок оплаты — 1,5 месяца.



Источник:

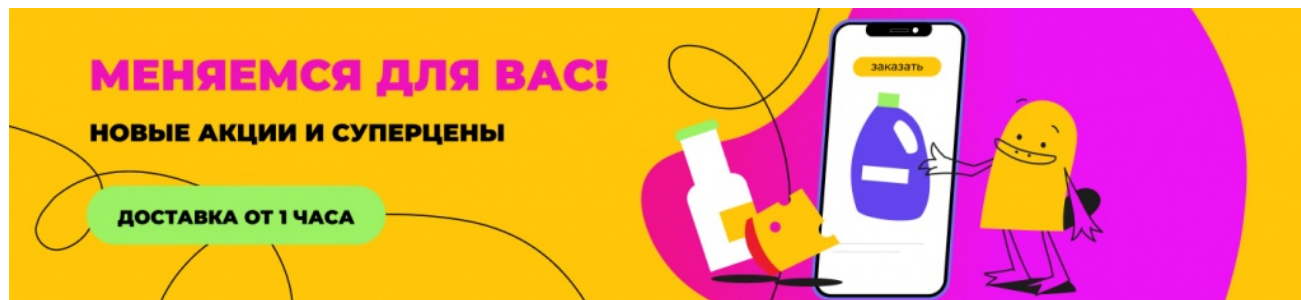
[Пресс-служба СберМаркета](#)

«Утконос Онлайн» запустил доставку от 1 часа

T.me, 01.11.2022 09:01:00

/новость

«Утконос Онлайн» начал доставлять заказы от 1 часа. Ускоренная доставка осуществляется на базе сборки и доставки заказов из гипермаркетов «Лента».



«Благодаря интеграции с сервисом доставки "Лента Онлайн" мы сможем предложить клиентам "Утконоса" покупки по выгодным ценам с доставкой от одного часа», — комментирует Дмитрий Иванов, директор по онлайн-сервисам «Ленты».

По данным компании, более 60% клиентов «Утконоса» — это постоянные покупатели.

Источник:

[Утконос Онлайн теперь доставляет от одного часа](#)

Тинькофф представил мини-экосистему для покупки автомобиля

Tinkoff.ru, 31.10.2022

/новость

Тинькофф Авто — это первая в России онлайн-платформа, на которой можно купить автомобиль по цене производителя с доставкой к дому и оформить все документы без визита в офис банка или автомобильного дистрибьютора.

Все процессы реализованы напрямую через сервисы Тинькофф. На платформе уже можно приобрести автомобили китайского бренда Haval.

«Тинькофф Авто будет авто-экосистемой, где можно будет получить сразу все услуги, связанные с покупкой автомобиля: кредит, страховку, полное сопровождение, ТО, хороший денежный кэшбэк и т. д. Строить мы ее планируем вместе с другими игроками рынка», — комментирует Денис Мусиенко, руководитель Тинькофф Авто.



Источник:

[Машина в два клика: Тинькофф запустил Тинькофф Авто — платформу по продаже автомобилей по цене производителя](#)

Яндекс Маркет открыл три новых сортировочных центра

Yandex.ru, 31.10.2022

/новость

Новые сортировочные центры Яндекс Маркета появились в Новосибирске, Оренбурге и Москве. Отгружать в них товары могут продавцы, которые работают с Маркетом по модели FBS: хранят товары у себя, сами упаковывают их и передают сервису для доставки покупателям.

Сортцентры Маркета работают также в Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону, Самаре, Казани и других городах. Суммарная площадь всех логистических объектов сервиса превышает 300 тыс. кв. м. Сеть пунктов выдачи заказов объединяет более 8 тыс. точек в разных регионах страны.



Источник:

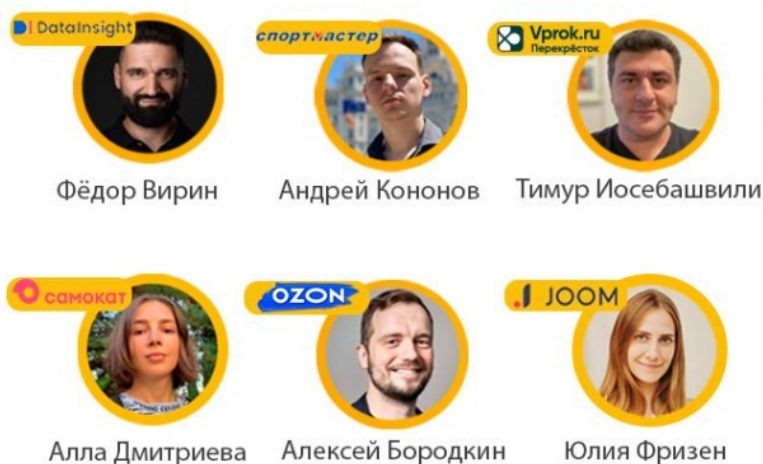
[Яндекс Маркет запустил три сортировочных центра в разных регионах страны](#)

Материал размещен на правах рекламы

Онлайн-конференция UX в E-commerce — приглашаем 19 ноября

Bit.ly, 06.11.2022

/реклама



Приглашаем на онлайн-конференцию UX в E-commerce, которая пройдёт 19 ноября.

Партнёр Data Insight Фёдор Вирин откроет мероприятие с обзорным докладом «Онлайн-продажи. Осень 2022».

Далее UX-специалисты из **Ozon, Joom, Самокат, Vprok, Спортмастер** поделятся своим опытом в исследованиях, проектировании, тестировании и запуске новых продуктов.

Мероприятие будет полезно тем, кто хочет быстро увеличить свою профессиональную насмотренность, узнать, как работают в других компаниях, получить новые инсайты и ответы на свои вопросы.

19 ноября, с 11 до 18 ч. по МСК.

ПРОГРАММА

Источник:

[UX в E-commerce. Онлайн-конференция UX-Марафон #29](#)

Cross Insights: чек-лист готовности к онлайн-продажам в Казахстане

Kz.crossinsights.pro, 31.10.2022

/НОВОСТЬ

Cross Insights совместно с **Data Insight** выпустили исследование для новичков в e-commerce: [Чек-лист «Готовность к интернет-торговле для производителей и поставщиков товаров»](#).

300+ вопросов чек-листа с комментариями, подводками и объяснениями, перечень законов, регулирующих дистанционную торговлю в Казахстане.

100+ страниц отчета по своему содержанию и наполненности сопоставимые с хорошим онлайн-курсом по настройке продаж в интернете с той лишь разницей, что просмотр курса занимает десятки часов, а чтение отчета — 1,5–2 часа, ну а домашнее задание делать придется в каждом случае для получения результата и достижения своих целей.

Цель исследования: показать алгоритм/последовательность действий по созданию и развитию онлайн-торговли в компании. Также показать «подводные камни» — проблемы, на которые следует обратить особое внимание.



Источник:

[Чек-лист «Готовность к интернет-торговле для производителей и поставщиков товаров»](#)

Тему от Pinduoduo стало самым загружаемым шопинг-приложением в США

Scmp.com, 06.11.2022 08:00:00

/новость

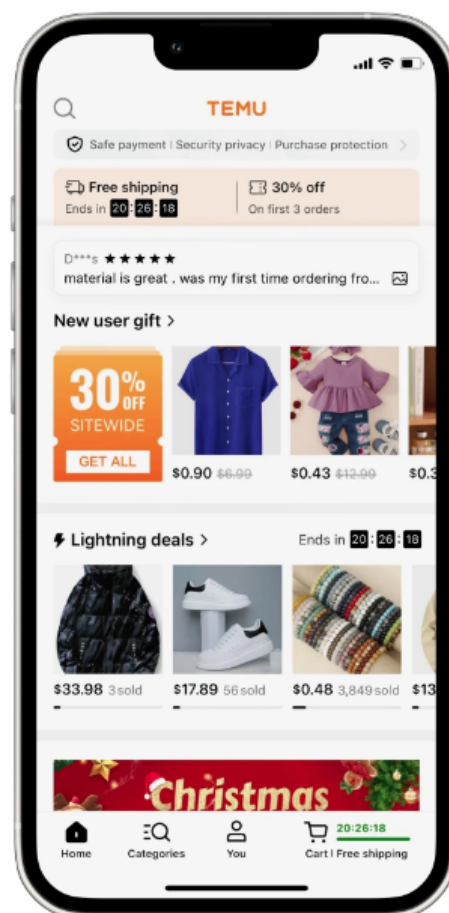
По данным аналитической компании AppMagic, приложение Тему от китайской компании Pinduoduo стало самым загружаемым в категории шопинга в США в начале ноября. Платформа Тему появилась на американском рынке в сентябре и пока уступает по популярности Shein, но аналитики ожидают рывка перед праздничным сезоном.

Тему набирает продавцов в 15 различных категориях, включая одежду, канцелярские товары, инструменты. Как и Pinduoduo в Китае, Тему предлагает широкий выбор бюджетных товаров, причем некоторые стоят менее \$1. Помимо ценовой конкуренции, Тему также тратит деньги на маркетинговые кампании для привлечения пользователей.

К концу года компания планирует достичь оборота в \$300 млн, а в следующем году — \$3 млрд. Годовой оборот Shein составляет \$30 млрд. Привлечение пользователей в США обходится дороже, чем в Китае. Быстрое масштабирование пользовательской базы обойдется Тему в \$1,4 млрд.

Источник:

[Shein rival app from Chinese e-commerce giant Pinduoduo tops the charts, but rock-bottom prices could be unsustainable](#)



Оборот Zalando вырос на 7% в III кв. 2022 г.

Corporate.zalando.com, 03.11.2022

/НОВОСТЬ

Выручка Zalando выросла на 2,9% в третьем квартала 2022 года — до 2,35 млрд евро. GMV вырос на 7,1% до 3,28 млрд евро.

Скорректированная прибыль до вычета процентов и налогов (скорректированная EBIT) увеличилась до 13,5 млн евро с 9,8 млн евро в аналогичном квартале прошлого года. Количество активных клиентов выросло на 8%, впервые превысив 50 млн.

	Q3/21	Q3/22	Δ Q3/22 vs. Q3/21
Gross merchandise volume (GMV) (in EUR bn)	3.1	3.3	7%
% growth	24.6%	7.1%	
Revenue (in EUR m)	2,283	2,349	3%
% growth	23.4%	2.9%	
Fashion Store	2,058	2,090	2%
thereof DACH	917	913	0%
thereof Rest of Europe	1,141	1,177	3%
Adjusted EBIT (in EUR m)	10	13	
Fashion Store	11	-3	
thereof DACH	52	14	
thereof Rest of Europe	-42	-17	
Adjusted EBIT (as % of revenue)	0.4%	0.6%	0.1pp

Zalando подтверждает свой прогноз на 2022 финансовый год, согласно которому объем продаж вырастет на 3–7% до 14,8–15,3 млрд евро. Ожидается, что выручка вырастет на 0–3% до 10,4–10,7 млрд евро при скорректированном показателе EBIT от 180 до 260 млн евро.

Источник:

[Zalando delivers growth in third quarter with active customers surpassing 50 million](#)

Выручка eBay снизилась на 5% в III кв. 2022 г.

Ebayinc.com, 02.11.2022

/НОВОСТЬ

Оборот от продаж eBay в третьем квартале 2022 года сократился на 11% до \$17,7 млрд. Выручка eBay снизилась на 5% — до \$2,4 млрд.

Чистый убыток по GAAP от продолжающейся деятельности составил \$70 млн или \$0,13 в расчете на акцию.

Число активных покупателей на eBay сократилось на 11% год к году, составив 135 млн.

Third Quarter 2022 Financial Highlights (presented in millions, except per share data and percentages)

	Third Quarter		Change	
	2022	2021		
eBay Inc.				
Net revenues	\$ 2,380	\$ 2,501	\$ (121)	(5) %
GAAP – Continuing Operations				
Income (loss) from continuing operations	\$ (70)	\$ 283	\$ (353)	**
Earnings (loss) per diluted share from continuing operations	\$ (0.13)	\$ 0.43	\$ (0.56)	**
Non-GAAP – Continuing Operations				
Net income	\$ 552	\$ 591	\$ (39)	(7) %
Earnings per diluted share	\$ 1.00	\$ 0.90	\$ 0.10	11 %

** Not meaningful

В четвертом квартале компания рассчитывает получить выручку в диапазоне \$\$2,42-2,50 млрд, а по итогам 2022 года — \$9,6-9,9 млрд.

Источник:

[eBay Inc. Reports Better Than Expected Third Quarter 2022 Results](#)



Продажи компании Etsy сократились на 3,3% в III кв. 2022 г.

Investors.etsy.com, 02.11.2022

/новость

Продажи компании Etsy по итогам третьего квартала текущего года снизились на 3,3% до \$3 млрд. Консолидированная выручка выросла на 11,7% год к году до \$594,5 млн. Чистый убыток составил \$963,1 млн или \$7,62 в расчете на акцию.

Объем продаж маркетплейса Etsy составил \$2,6 млрд, что на 3,8% меньше, чем годом ранее, но на 134% больше, чем в третьем квартале 2019 года. Продажи за пределами США выросли на 9%, их доля в обороте площадки составила 44%.

	Three Months Ended		% (Decline)	Nine Months Ended		% (Decline)
	September 30,		Growth	September 30,		Growth
	2022	2021	Y/Y	2022	2021	Y/Y
GMS (1)	\$ 3,002,450	\$ 3,105,889	(3.3) %	\$ 9,284,614	\$ 9,290,551	(0.1) %
Revenue	\$ 594,469	\$ 532,429	11.7 %	\$ 1,758,870	\$ 1,611,975	9.1 %
Marketplace revenue	\$ 443,489	\$ 395,503	12.1 %	\$ 1,310,729	\$ 1,204,608	8.8 %
Services revenue	\$ 150,980	\$ 136,926	10.3 %	\$ 448,141	\$ 407,367	10.0 %
Gross profit	\$ 420,068	\$ 378,769	10.9 %	\$ 1,240,053	\$ 1,166,429	6.3 %
Operating expenses	\$ 1,374,848	\$ 295,028	366.0 %	\$ 2,037,957	\$ 842,946	141.8 %
Net (loss) income	\$ (963,068)	\$ 89,930	(1,170.9) %	\$ (803,836)	\$ 331,950	(342.2) %
Adjusted EBITDA (Non-GAAP)	\$ 167,761	\$ 174,238	(3.7) %	\$ 489,663	\$ 497,780	(1.6) %
Adjusted EBITDA margin (Non-GAAP)	28 %	33 %	(500) bps	28 %	31 %	(300) bps
Active sellers (2)	7,396	7,461	(0.9) %	7,396	7,461	(0.9) %
Active buyers (2)	94,149	95,982	(1.9) %	94,149	95,982	(1.9) %
Percent mobile GMS	67 %	64 %	300 bps	66 %	64 %	200 bps
Percent non-U.S. GMS (1)	43 %	42 %	100 bps	44 %	42 %	200 bps

Компания Etsy владеет маркетплейсами Etsy.com (товары ручной работы), Depop (ресейл), Reverb (музыкальные инструменты) и Elo7 (handmade, базируется в Бразилии).

Источник:

[Etsy, Inc. Reports Third Quarter 2022 Results](#)

Капитализация Amazon упала ниже \$1 трлн впервые с 2020 г.

Markets.businessinsider.com, 02.11.2022 11:56:00 /новость

На торгах во вторник акции Amazon упали на 5,5% до \$96,79 за бумагу. В результате его рыночная капитализация снизилась до \$987 млрд. В «клубе триллионеров» осталось всего четыре компании: Apple, Microsoft, Alphabet и Aramco.

Amazon не достиг своих целей по выручке в третьем квартале и ожидает дальнейшего замедления продаж в праздничный период в последние три месяца 2022 года. С момента публикации отчетности 27 октября акции компании подешевели на 12,3%.



Источник:

[Amazon just fell out of the trillion-dollar market cap club for the 1st time since 2020 – leaving just 4 stocks with 13-figure valuations](#)



Carrefour доставит продукты прямо в холодильник покупателя

Retaildetail.eu, 02.11.2022

/новость

Сеть супермаркетов Carrefour тестирует с ограниченным числом покупателей во Франции новую услугу — доставку продуктов прямо в холодильник. Для этого клиенту необходимо установить умный замок от Assa Abloy, партнера Carrefour по проекту.

В заранее выбранный интервал доставки курьер может получить доступ к дому клиента, положить свежие продукты в холодильник, а замороженные — в морозильную камеру. Продукты, не требующие особых условий хранения, размещаются в центре кухни, например, на столе. Перед отъездом курьер отправляет покупателю фотографию хранящихся продуктов. Клиенты также информируются, когда он входит и уходит.



Carrefour первым представил услугу доставки в холодильник на французском рынке, но в США подобный сервис уже внедряют Amazon и Walmart.

Источник:

[Carrefour delivers groceries straight to the fridge](#)

Выручка Uber выросла на 72% в III кв. 2022 г.

Investor.uber.com, 01.11.2022

/НОВОСТЬ

Совокупный объем заказов Uber Technologies в третьем квартале 2022 года увеличился на 26% год к году до \$29,1 млрд. Заказы Uber Eats выросли на 7% — до \$13,7 млрд, сервиса такси — на 38% до \$13,7 млрд.

Выручка компании выросла на 72% до \$8,3 млрд. Выручка в сфере доставки еды увеличилась на 24% до \$2,77 млрд, в сегменте такси — на 73% до \$3,82 млрд.

Uber объявил о чистом убытке в размере \$1,2 млрд. Скорректированный показатель EBITDA составил \$516 млн.

(In millions, except percentages)	Three Months Ended September 30,		% Change (Constant Currency (1))	
	2021	2022	% Change	
Monthly Active Platform Consumers ("MAPCs")	109	124	14%	
Trips	1,641	1,953	19%	
Gross Bookings	\$ 23,113	\$ 29,119	26%	32%
Revenue	\$ 4,845	\$ 8,343	72%	81%
Net loss attributable to Uber Technologies, Inc. (2)	\$ (2,424)	\$ (1,206)	50%	
Adjusted EBITDA (1)	\$ 8	\$ 516	**	
Net cash provided by operating activities (3)	\$ 614	\$ 432	(30)%	
Free cash flow (1), (3)	\$ 524	\$ 358	(32)%	

Источник:

[Uber Announces Results for Third Quarter 2022](#)



Рынок розничной e-commerce Казахстана вырос на 18% в I полугодии 2022 г.

Pwc.com, 31.10.2022

/исследование

В Казахстане рынок розничной электронной коммерции вырос на 18% в первом полугодии 2022 года до 501 млрд тенге (\$1,1 млрд), следует из отчета PwC. В первом квартале 2022 года объем продаж упал на 35% относительно предыдущего квартала, тогда как в первом квартале 2021 года снизился всего на 9% по сравнению с четвертым кварталом 2020 года.



В 2021 году наблюдался существенный рост как в объемах продаж (более чем в 2 раза), так и в количестве транзакций (почти в 1,7 раза) по сравнению с 2020 годом. В первом полугодии 2022 года данные показатели выросли на 18% и 19% соответственно.

Средний чек в тенге снизился на 1%, а в долларовом эквиваленте — на 6%. Сумма среднего чека составила 26 тыс. тенге. В первом квартале 2022 года зафиксировано наибольшее квартальное падение в 20% среднего чека в тенге за весь анализируемый период с января 2019 года.

Источник:

[Анализ рынка розничной электронной коммерции в Республике Казахстан](#)

Walmart популярнее Amazon в категории продуктов питания

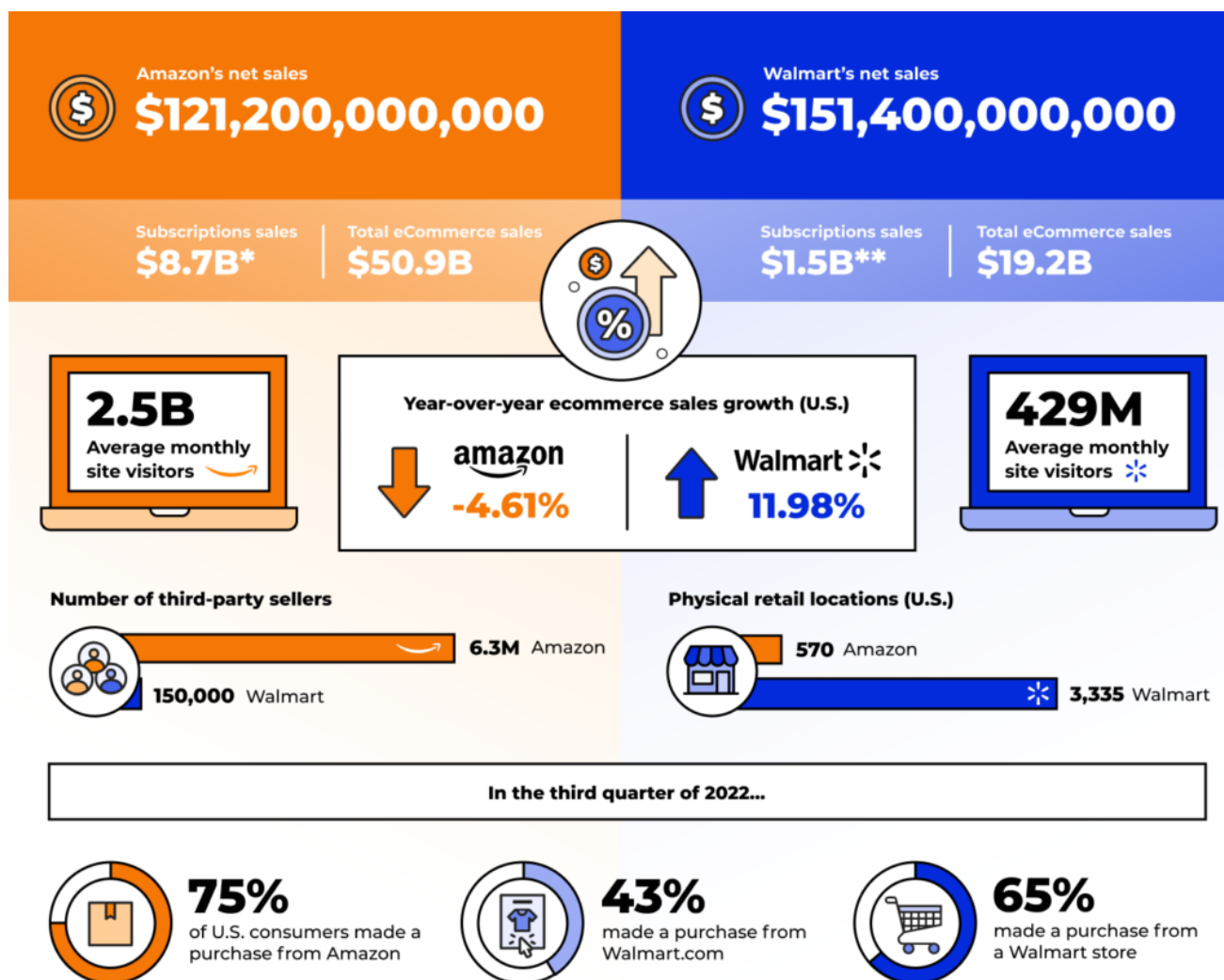
Junglescout.com, 31.10.2022

/исследование

Согласно отчету Amazon vs. Walmart за 2022 год от Jungle Scout, 75% потребителей в США совершали свои последние покупки на Amazon, а 43% — на Walmart.com. При этом за продуктами питания 56% опрошенных обращаются к Walmart, и лишь 15% — к Amazon.

На Amazon предпочитают покупать электронику, книги и одежду, а на Walmart.com — продукты, лекарства и чистящие средства. Небольшие покупки (до \$99) 71% опрошенных скорее сделают на Walmart.com, чем на Amazon (66%).

Поиск товаров в интернете 63% потребителей начинают на Amazon, а не на Walmart.com (43%). Респонденты также более склонны иметь членство в Amazon Prime (57%), чем учетную запись Walmart Plus (31%).



Источник:

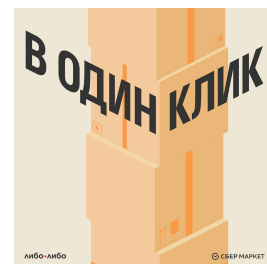
[Amazon vs. Walmart: The Growth & Future of Ecommerce](#)

Подкасты о e-commerce

В один клик

Куда движется «Делимобиль». Говорим про карьеру и каршеринг

Москва — самый крупный по количеству каршеринг-сервисов и доступных автомобилей город в мире. Федор Вирин и Лена Иванова поговорили с Леной Бехтиной, генеральным директором «Делимобиля», одного из таких сервисов, о том, как дорасти до такой должности, зачем городу каршеринг и как убеждать людей, что за sharing economy — будущее.



В третьем сезоне подкаста «В один клик» говорим о том, как продавать товары и услуги в интернете, а еще о том, как живет и адаптируется к меняющимся условиям электронная коммерция.

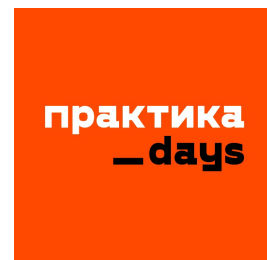
Это подкаст СберМаркета, Data Insight и студии Либо/Либо.

Прослушать: [Podcast.ru](https://podcast.ru)

Практика_days

Grow Food и 4 млрд выручки. Интервью с Даниэлем Гальпером, сооснователем и CEO Grow Food

В гостях Даниэль Гальпер, сооснователь и CEO популярного сервиса доставки здоровой еды Grow Food. Компания привлекла уже несколько раундов инвестиций, показывает прибыль и распределяет дивиденды, текущая выручка 4 млрд руб. в год. Говорим об истории и текущей ситуации, за счет чего компания продолжает расти, какова дальнейшая стратегия и планы, о строительстве нового производства, развитии эконом направления, офлайн-рекламе и многом другом.



Прослушать: [Яндекс Музыка](#) | [Google Подкасты](#)

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.