

Рынок электронной торговли

Новостной мониторинг

Выпуск 2024 / № 24

08 Июля 2024 - 14 Июля 2024

В выпуске:

Россия:

Data Insight: 4-11 августа — E-COMMERCE WEEKEND

Люди, меняющие ритейл 2024: Антон Букашкин, «Петрович»

Ozon начинает онлайн-продажу легкомоторных самолетов

Wildberries и Группа Russ запускают рекламный инструмент для продавцов

Гендиректором СДЭК стал Вячеслав Пиксаев

Клиенты Яндекс Маркета для бизнеса смогут приобрести оборудование в лизинг

Ozon запустил новую платформу для модного онлайн-шопинга

Компания «Золотое яблоко» открыла собственные ПВЗ

57% e-com компаний используют две и более онлайн-платформы

Рост оборотов селлеров на маркетплейсах замедлился в январе-мае 2024 г.

Весь мир:

Wildberries построит в Казахстане два логистических центра

Платформа ZOOD в Узбекистане запускает продажу товаров с Joom

Электронная коммерция в Германии демонстрирует признаки роста

E-commerce Испании выросла на 16% в 2023 г.

eMarketer: 3 причины роста американских маркетплейсов

ConsumerX: Потребителям нужен удобный процесс возврата

Подкасты и видео



Россия:

Data Insight: 4-11 августа — E-COMMERCE WEEKEND

Ecomweekend.ru, 10.07.2024

/новость

4-11 августа EW Club совместно с **Data Insight** проводит **E-COMMERCE WEEKEND** — масштабную встречу лидеров и экспертов электронной коммерции, а также компаний способствующих развитию eCom.

Формат сочетает в себе деловую и неформальную части — это выездная конференция, бизнес-игры, яркая event-программа, экскурсии и продуманный нетворкинг в кругу единомышленников в самых красивых местах Азербайджана.

Программа мероприятия:

4-8 августа. Путешествие, нетворкинг, тренинг

Знакомство с Баку, прогулки по горам и историческим местам Шемахи и Лагича, наблюдение за звездами, релакс в SPA, нетворкинг с играми.

7 августа тренинг-сессия «Вертикальное развитие лидера, Harthill UK» с Марией Шмидт.

8 -11 августа. Конференция, нетворкинг, Ecom Party

3 дня в закрытом формате где будет интенсивная деловая программа, спортивные и экскурсионные активности в окрестностях Шагдаг — пешие прогулки, командные игры, квадроциклы, оффроад-туры и гала-вечеринка «Огни Персеиды» в горах во время звездопада.

У участников есть возможность посетить тренинг-сессию 7 августа в рамках программы путешествий 4-8 августа, или приехать на тренинг и остаться на программу с Ecom Party 8-11 августа. Для полной перезагрузки и максимальной пользы рекомендуем программу с 4-11 августа.

Источник:

[E-COMMERCE WEEKEND](#)



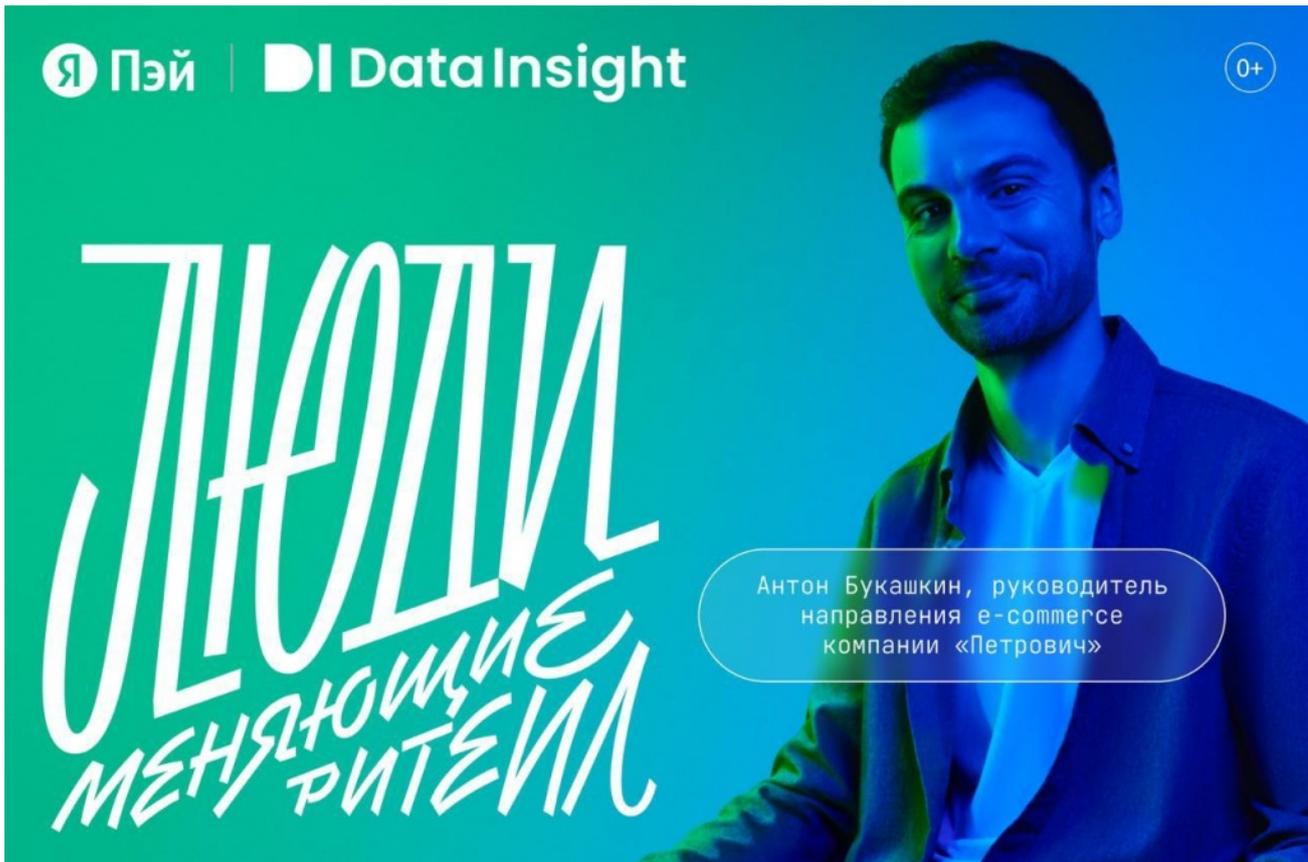
Люди, меняющие ритейл 2024: Антон Букашкин, «Петрович»

Datainsight.ru, 10.07.2024

/новость

Data Insight совместно с **Яндекс Пэй** провели серию интервью в рамках спецпроекта «Люди, меняющие ритейл», где эксперты из крупнейших компаний России делятся своим взглядом на развитие бизнеса в 2024 год.

Героем второго выпуска стал **Антон Букашкин**, руководитель направления eCommerce компании «Петрович». Антон рассказал, как «Петрович» достиг 70% выручки в дистантных продажах и об особенностях онлайн-продаж в DIY-сфере.



Источник:

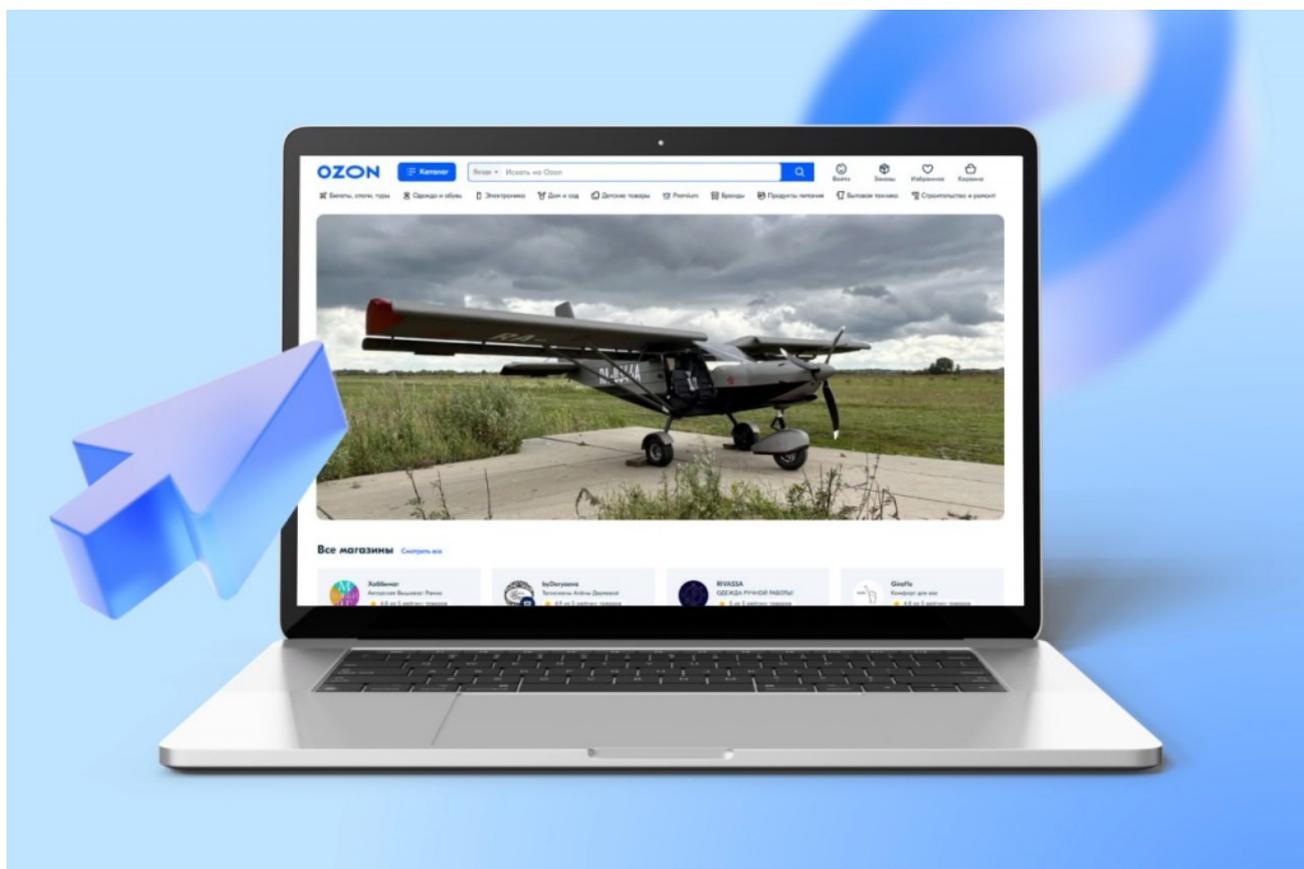
[Люди, меняющие ритейл 2024. Спецпроект Яндекс Пэй и Data Insight](#)

Ozon начинает онлайн-продажу легкомоторных самолетов

Corp.ozon.ru, 12.07.2024

/новость

Ozon стал первым маркетплейсом, который открыл онлайн-продажу легкомоторных самолетов для туризма и отдыха. Потенциальными покупателями могут стать как частные лица, так и аэроклубы, авиационные учебные центры, компании, занимающиеся авиатуризмом, предприятия агропромышленного комплекса и др.



Для покупки будут доступны легкомоторные самолеты с обязательной государственной регистрацией. География доставки охватывает всю Россию и ряд стран СНГ.

На первом этапе будут представлены шесть легкомоторных самолетов в базовой комплектации от заводов Borey Aircraft и «Первое ОКБ». В дальнейшем на Ozon появятся и другие виды летательных аппаратов для туризма, отдыха и экстремальных видов спорта.

Источник:

[Ozon начинает онлайн-продажу легкомоторных самолетов для туризма и отдыха](#)

Wildberries и Группа Russ запускают рекламный инструмент для продавцов

Т.ме, 11.07.2024

/НОВОСТЬ

В рекламную платформу Wildberries будет интегрирован новый сервис: продавцы получат возможность размещения рекламы на цифровом инвентаре Russ по всей России. Запуск проекта запланирован на осень.



Продавцы смогут размещать кампании в наружной рекламе, используя средства с баланса своего личного кабинета. Система маркетплейса будет автоматически определять товарную категорию и предлагать ряд предсогласованных макетов.

На первом этапе будут доступны два формата: цифровые билборды и цифровые сити-форматы. Сервис будет также включать возможности геотаргетинга при низкой планке минимального бюджета.

Источник:

[Wildberries и Группа Russ объявляют о запуске нового рекламного инструмента для продавцов](#)

Гендиректором СДЭК стал Вячеслав Пиксаев

Cdek.ru, 10.07.2024

/новость

Должность генерального директора СДЭК с 10 июля занял Вячеслав Пиксаев, который стоял у истоков создания компании в 2000 году вместе с Леонидом Гольдортом. На протяжении этого времени Вячеслав Пиксаев состоял в совете директоров и осуществлял операционную деятельность.

«Главная приоритетная цель на ближайшее время — выйти на IPO. Мы приложим все усилия для достижения этого. Помимо этого, в скором времени мы разработаем прозрачный и своевременный партнерский прайс и биллинг для франчайзи. Это наш приоритет, и я обещаю, что мы приложим максимум усилий для улучшения этой системы», — отметил Вячеслав Пиксаев.



Источник:

[СДЭК объявляет о назначении нового генерального директора](#)

Клиенты Яндекс Маркета для бизнеса смогут приобрести оборудование в лизинг

Retail.ru, 11.07.2024

/новость

Яндекс Маркет первым среди российских b2b-маркетплейсов запустил лизинг — долгосрочную аренду с возможностью последующего выкупа. Опция доступна для офисного и строительного оборудования, фото- и видеотехники, деталей для авто и других товаров.

«Цель нашего запуска заключалась в том, чтобы объединить потребности клиентов в лизинге с удобным сценарием онлайн-покупок, который становятся всё более популярными среди бизнеса», — рассказал Кирилл Тренин, руководитель Яндекс Маркета для бизнеса.

Оператором является партнер Маркета — лизинговая компания Fera. Сумма покупки должна превышать 100 тыс. руб., а срок лизинга составлять не менее 6 месяцев. Минимальный авансовый платеж — 10% от стоимости товара. Подать заявку могут юридические лица и индивидуальные предприниматели.



Источник:

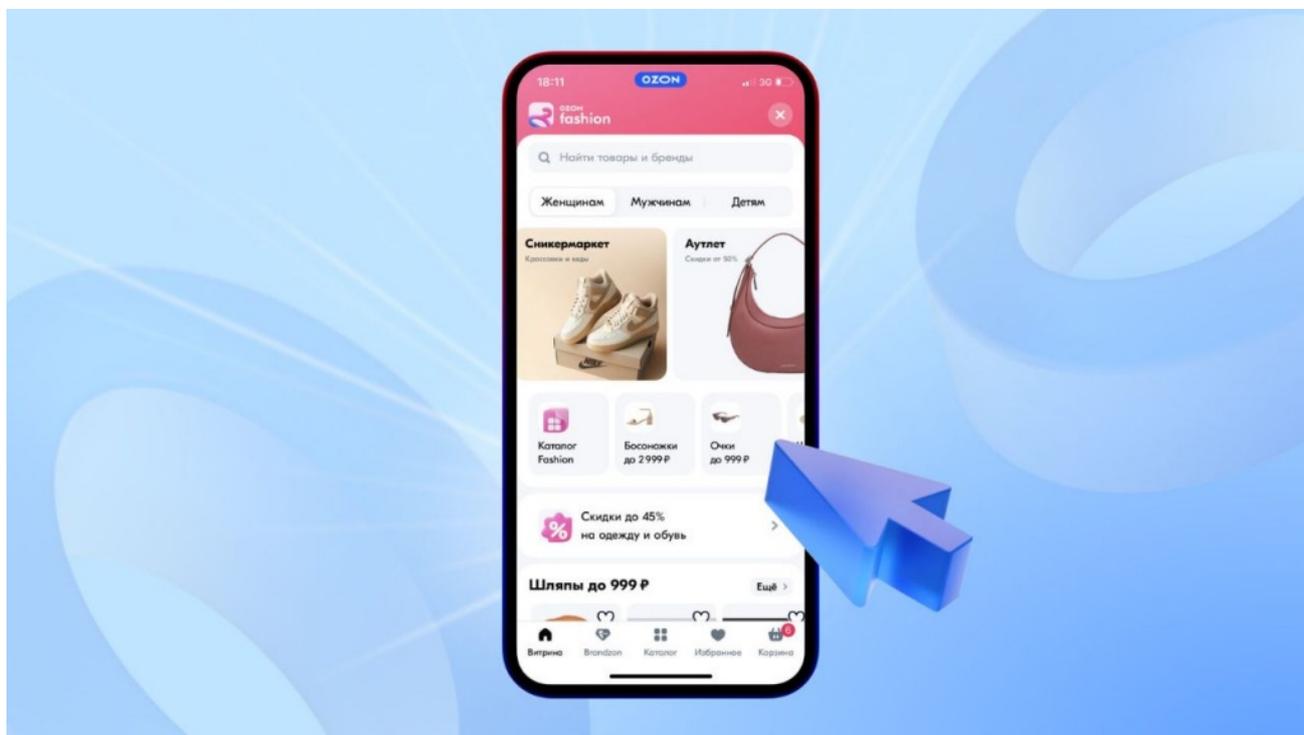
[Яндекс Маркет первым среди российских b2b-маркетплейсов запустил лизинг](#)

Ozon запустил новую платформу для модного онлайн-шопинга

Corp.ozon.ru, 09.07.2024

/новость

Ozon Fashion — по сути самостоятельное приложение внутри мобильного приложения Ozon. Платформа стала следующим этапом развития раздела для fashion-покупок, запущенного в феврале 2024 года.



На платформе есть своя навигация, отдельная корзина и список избранного, система рекомендаций. Ассортимент разделен на тематические витрины. Товары можно оплатить после примерки или бесплатно вернуть, если они не подойдут. Клиентам доступны скидки по Ozon Карте, кешбэк, акции и промокоды.

Развитие направления Fashion остается приоритетом Ozon на 2024 год. Маркетплейс занимает второе место среди онлайн- и офлайн-площадок в категории Fashion. В 2023 году количество покупателей категории достигло 25 млн, а сегодня их почти 30 млн. Одежду, обувь и аксессуары на Ozon продают свыше 180 тыс. предпринимателей и брендов — в 2024 году компания намерена расширить их число в 1,5 раза.

Источник:

[Ozon запустил новую платформу для модного онлайн-шопинга — Ozon Fashion](#)

Компания «Золотое яблоко» открыла собственные ПВЗ

Goldapple.ru, 08.07.2024

/новость

Бьюти-ритейлер «Золотое яблоко» открыл два пункта выдачи заказов интернет-магазина в Москве.

Пункты выдачи «Золотое яблоко» работают ежедневно с 10:00 до 21:00. Срок хранения составляет 7 дней.

Для получения заказа нужно назвать его номер или показать QR-код из личного кабинета в мобильном приложении.

Источник:

[ПВЗ Золотое Яблоко](#)



57% e-com компаний используют две и более онлайн-платформы

Rbc.ru, 11.07.2024

/исследование

57% компаний используют для реализации товаров две и более онлайн-платформы, свидетельствуют данные опроса Яндекс Рекламы, на которые ссылается [РБК](#).

Более четверти респондентов, имеющих один канал для сбыта продукции, планируют в будущем увеличить количество площадок. Среди тех, у кого еще нет интернет-магазина, каждый третий намерен запустить его в течение трех ближайших лет.

70% предпринимателей с интернет-магазинами считают, что собственная площадка позволяет анализировать продажи и находить новые точки роста для бизнеса.



Источник:

[57% компаний eCom сообщили о наличии двух и более каналов онлайн-продаж](#)

Рост оборотов селлеров на маркетплейсах замедлился в январе-мае 2024 г.

Retail.ru, 11.07.2024

/исследование

С января по май текущего года наблюдалось замедление темпов роста российской e-commerce и снижение роста оборотов продавцов, согласно исследованию «Точка Маркетплейсы». Несмотря на возросшие траты потребителей, показатель увеличился на 43,4%, тогда как в 2023 году динамика составляла 72,6%.

Выручка селлеров Мегамаркета в январе-мае выросла на 136% до 235 тыс. руб., Ozon — на 53,8% до 108,4 тыс. руб., Wildberries — на 27,6% до 364 тыс. руб.

По мнению аналитиков, в 2023 году обороты селлеров росли на фоне отложенного спроса, а сейчас наблюдается стабилизация ситуации.



Источник:

[На маркетплейсах замедлился рост оборотов селлеров](#)

Весь мир:

Wildberries построит в Казахстане два логистических центра

Primeminister.kz, 11.07.2024

/НОВОСТЬ

В Алматы стартовало строительство нового логистического распределительного центра Wildberries, сообщается на информационном сайте премьер-министра Республики Казахстан.

«Премьер-министру было доложено о старте строительства нового логистического распределительного центра Wildberries площадью свыше 100 тыс. кв. м. Это один из двух реализуемых в нашей стране подобных проектов: второй центр появится в Астане», — говорится в сообщении.

Для Wildberries это первый проект подобного рода за пределами РФ. В него уже инвестировано 12,9 млрд тенге. Завершение строительных работ запланировано на II кв. 2025 года.



Источник:

[Олжас Бектенов посетил предприятия индустриальной зоны Алматы и поручил углублять локализацию производства](#)

Платформа ZOOD в Узбекистане запускает продажу товаров с Joom

Fintech-retail.com, 11.07.2024

/НОВОСТЬ

Цифровая платформа финансирования ZOOD подписала соглашение с сервисом международной онлайн-торговли JMS, который представит широкий ассортимент товаров. Пользователи ZOOD смогут оплатить их в рассрочку в 4, 6 или 12 платежа.

Срок доставки товаров до Узбекистана составляет 7 рабочих дней. В группе Joom Узбекистан относят к числу приоритетных рынков. Партнерство с JMS позволит ZOOD задействовать возможности международного маркетплейса на местном рынке.



Источник:

[Маркетплейс Joom представлен на платформе ZOOD](#)

Электронная коммерция в Германии демонстрирует признаки роста

Ecommercenews.eu, 11.07.2024

/новость

Во II кв. 2024 года онлайн-продажи в Германии увеличились на 0,2% год к году — это первый рост рынка за два года. Однако если посмотреть на первое полугодие 2024 года, продажи по-прежнему на 1,2% ниже, чем в прошлом году, согласно данным bevh.

В 2023 году ассоциация объявила, что объем электронной торговли в Германии снизился на 11,8% и составил 79,7 млрд евро. Это был первый двузначный спад немецкого рынка.

Но похоже, тенденция к снижению подходит к концу. С апреля по конец июня общий объем онлайн-продаж в Германии составил 19,2 млрд евро. А в первой половине 2024 года онлайн-продажи достигли 38,1 млрд евро.



Основным драйвером роста являются продажи цифровых услуг. Сюда входит бронирование поездок и покупка билетов. Во II кв. 2024 года категория выросла на 4,2% до 3,72 млрд евро.

Продажи выросли в 12 из 19 категорий товаров. Заказы на продукты питания демонстрируют самый значительный рост: во II кв. они увеличились на 6,2%.

Источник:

[German ecommerce shows signs of growth](#)

Е-commerce Испании выросла на 16% в 2023 г.

Ecommercenews.eu, 09.07.2024

/новость

По данным CNMC, объем электронной торговли в Испании в прошлом году составил более 84 млрд евро, что на 16,3% больше, чем в 2022 году. Большинство операций имеют международный масштаб: в последнем квартале почти 60% онлайн-расходов пришлось на трансграничный шопинг.

CNMC использует широкое определение электронной коммерции. При этом туристические агентства и туроператоры составляют крупнейший сектор, на долю которого в IV кв. 2023 года приходится 8,5% всей электронной торговли. Далее следует одежда с долей 7,3%, на третьем месте находится воздушный транспорт (5,5%).

Доля трансграничных онлайн-транзакций в Испании растет (+19%). Между тем, испанские онлайн-ритейлеры также все чаще получают доходы от иностранных клиентов, но объемы невелики.



Источник:

[Spain goes digital: 16% growth](#)

eMarketer: 3 причины роста американских маркетплейсов

Emarketer.com, 10.07.2024

/исследование

По прогнозам eMarketer, в 2024 году потребительские расходы США на маркетплейсах достигнут \$468,33 млрд, при этом на такие платформы перейдет значительная часть онлайн-продаж. К 2028 году продажи на маркетплейсах вырастут более чем вдвое по сравнению с уровнем 2021 года, что обусловлено появлением новых игроков.

3 фактора, способствующие росту маркетплейсов:

1. Появление новых игроков рынка. Temu и TikTok Shop быстро завоевывают внимание потребителей и занимают долю рынка США, предлагая низкие цены, рекламные акции и льготы по бесплатной доставке.

2. Поведение потребителей и выбор маркетплейсов.

- Потребители в США в первую очередь делают покупки на Amazon из-за бесплатной доставки и быстрого и надежного обслуживания в рамках программы Prime, а не из-за низких цен.
- Факторы, связанные с затратами, определяют большую часть покупок на таких торговых площадках, как Temu и AliExpress.

3. Реклама и конверсия на маркетплейсах.

- Почти 80% покупателей TikTok Shop замечают рекламу во время покупок.
- Более 70% покупателей, заметивших рекламу в TikTok Shop, совершают покупку. Только 55,7% покупателей Amazon замечают рекламу.

Что это значит для брендов и ритейлеров:

- Покупатели на маркетплейсах ищут выгодные предложения, низкие цены, а также бесплатную и быструю доставку.
- Amazon продолжит доминировать, во многом благодаря привлекательности Prime.
- Потребители поколения Z переходят в TikTok Shop.

Источник:

[3 reasons US online marketplace are growing, and what brands and retailers need to know](#)



ConsumerX: Потребителям нужен удобный процесс возврата

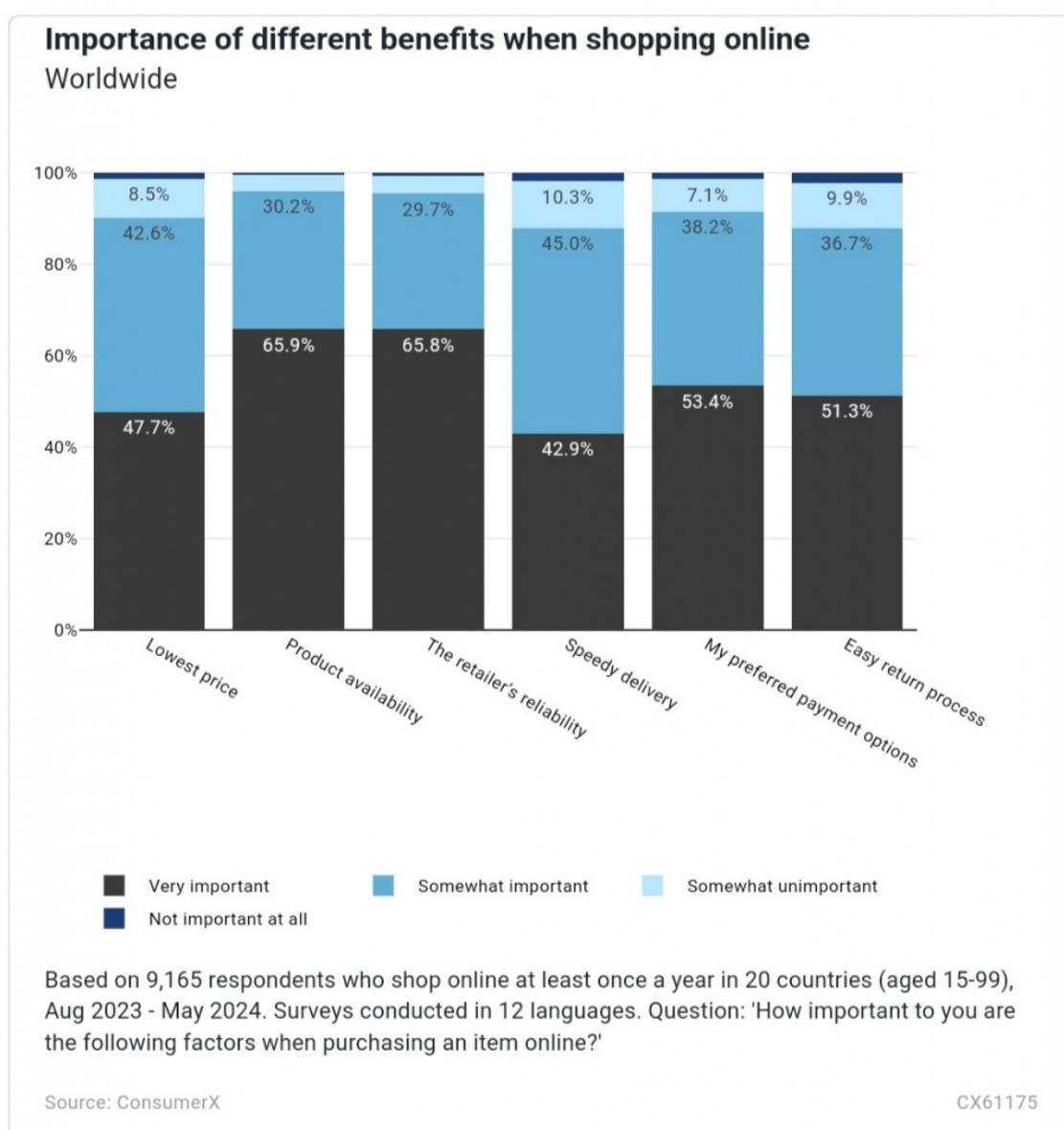
Internetretailing.net, 08.07.2024

/исследование

Исследование ConsumerX показало, что 51% опрошенных считают легкий возврат очень важным. Простота этого процесса может повлиять на их мнение о ритейлере: 67% покупателей признали, что политика возврата продавца влияет на доверие.

Определение того, что является «простым» для потребителей, может стать проблемой для ритейлеров. Некоторым потребителям возвращение в магазин может показаться утомительным. 77,9% потребителей хотят, чтобы их упаковку для онлайн-заказа можно было легко повторно запечатать.

24% респондентов готовы платить за возврат. При этом 35% не задумывались о финансовых последствиях возврата товаров, купленных в интернете, для ритейлеров.



Источник:

[Consumers looking for a convenient returns process, report finds](#)



Подкасты и видео

Борис Преображенский | ПрактикаDays

Ритейл-медиа для X5 и медиаплатформа food.ru

В гостях Николай Шестаков, директор по медиа X5, CEO медиаплатформы food.ru, предприниматель и инвестор (Adventum, YouDo и другие). О медиа в X5, инструментах ритейл-медиа, ходе развития направления и планах, о медиаплатформе food.ru с MAU в размере 23 млн, стратегии развития проекта и др.



Смотреть: [YouTube](#)

М.Видео. Клиентский сервис и цифровой опыт

В гостях Дмитрий Марыкин, директор по клиентскому сервису и цифровому опыту розничной сети М.Видео. Почему и как М.Видео работает над улучшением клиентского сервиса, о различных инициативах и проектах, работе с обратной связью и очень много другом.

Смотреть: [YouTube](#)

Digital Voice

Элементы успешного роста restore: и тренды e-commerce? — Андрей Васильев

В гостях — Андрей Васильев, директор по электронной коммерции сети restore:. Обсудили элементы успеха электронной коммерции сети от маркетинга и инструментов повышения конверсии до инструментов удержания клиентов и программы лояльности.



Смотреть: [YouTube](#)

Слушать: [Podcast.ru](#)

IDентификация

Как заслужить доверие более 70 млн россиян | Наталья Юматова, Авито

Директор по доверию и безопасности Авито Наталья Юматова стала гостем нового подкаста Т-Банка «IDентификация».

Как Авито стал №1 в мировом рейтинге классифайдов?

Как на площадке обеспечивается безопасность сделок и доверие между пользователями?

Почему на Авито все больше малого и среднего бизнеса?



Смотреть: [YouTube](#)



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.