

Рынок электронной торговли

Новостной мониторинг

Выпуск 2024 / № 25

15 Июля 2024 - 21 Июля 2024

В выпуске:

Россия:

Объединенная компания Wildberries и Russ запускает новый сервис — кликаут
Ozon открывает в Самаре второй логистический центр

В «Пятёрочке» и «Перекрёстке» теперь можно отправлять посылки

Авито запускает онлайн-сервис «Запрос коммерческих предложений»

Wildberries запустила доставку через сеть «Московский постамат»

Выручка цифровых бизнесов X5 Group выросла на 73,6% во II кв. 2024 г.

«Даркстор у дома» привлек 50 млн руб.

Wildberries открыла свой крупнейший ПВЗ

ЮKassa: Растет количество собственных интернет-магазинов брендов

Весь мир:

Онлайн-продажи в Китае увеличились на 9,8% в I полугодии 2024 г.

Яндекс выкупит активы фудтех-проекта Namba Food в Кыргызстане

В Amazon Prime Day американцы потратили онлайн рекордные \$14,2 млрд

Казпочта и маркетплейс JD подписали соглашение

ECDB: Amazon, Pinduoduo, Taobao — мировые лидеры среди маркетплейсов

Онлайн-продажи в Молдове выросли на 15,2% в 2023 г.

Подкасты и видео



Россия:

Объединенная компания Wildberries и Russ запускает новый сервис — кликаут

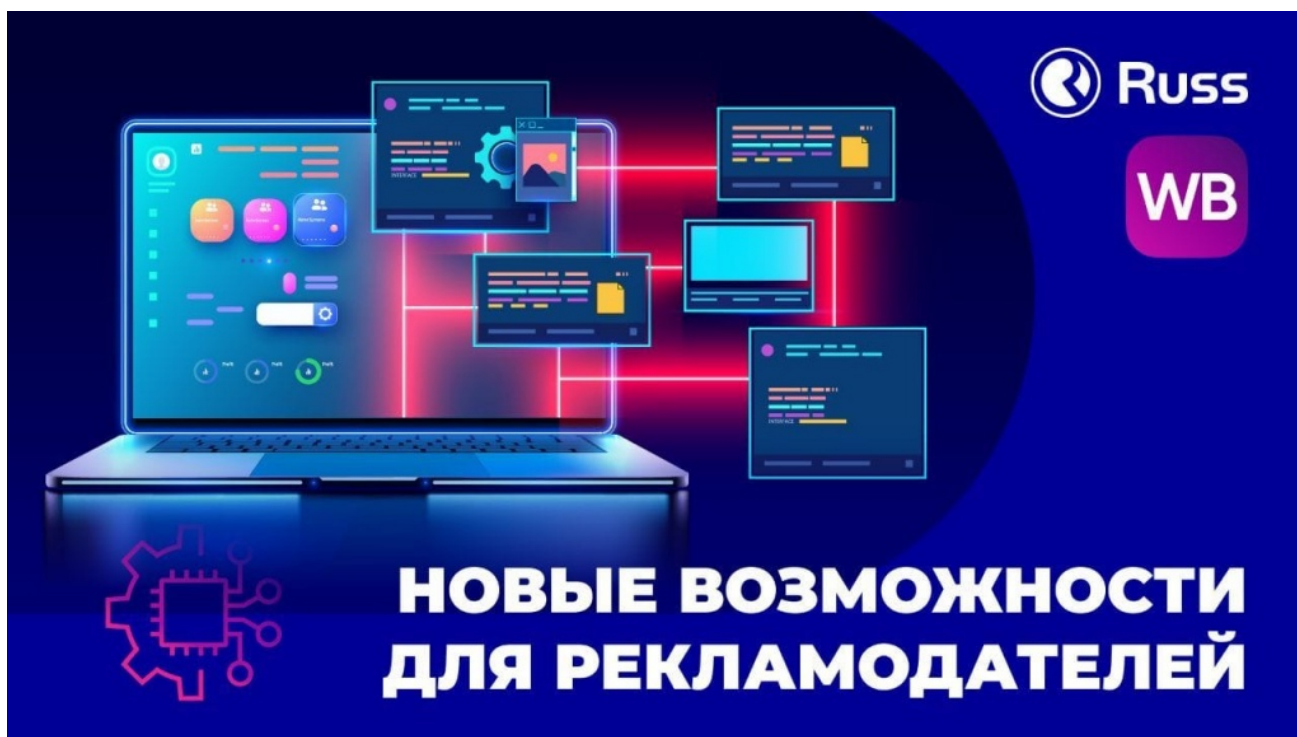
Russoutdoor.ru, 18.07.2024

/новость

Сторонние рекламодатели смогут запускать кампании на платформе Wildberries с кликаутом. При таком формате рекламы пользователь по клику на баннер переходит не на карточку товара внутри маркетплейса, а на внешний сайт рекламодателя.

«Кликаут открывает новые возможности для внешних рекламодателей, чьи товары не представлены на маркетплейсе, позволяя им использовать огромную аудиторию Wildberries для привлечения клиентов на свои сайты», — отметила Людмила Марлье, директор рекламной платформы Wildberries.

Ожидается, что внедрение кликаута повысит конкурентоспособность совместной рекламной платформы Russ и Wildberries и привлечет новых рекламодателей к ее медиавозможностям.



Источник:

Объединенная компания Russ и Wildberries запускает кликаут: новые возможности для сторонних рекламодателей



Оzon открывает в Самаре второй логистический центр

Corp.ozon.ru, 18.07.2024

/новость

Оzon запускает первую очередь нового логистического комплекса на территории села Преображенка в Самарской области. Открывшийся блок предназначен для размещения крупногабаритных товаров. Он осуществляет полный цикл обработки онлайн-заказов.



Площадь достигает 27 тыс. кв. м по полу, а объем размещения — 24 млн литров. Фулфилмент-центр способен обработать более 6 тыс. заказов с крупногабаритными товарами в сутки.

Инвестиции маркетплейса в оборудование и IT-инфраструктуру собственной разработки превысили 320 млн руб. До конца года компания запустит еще несколько блоков логистического комплекса и увеличит его общую площадь до 46 тыс. кв. м по полу.

Источник:

[Ozon открывает второй логистический центр в Самаре](#)



В «Пятёрочке» и «Перекрёстке» теперь можно отправлять посылки

Vk.com, 18.07.2024

/новость

5Post запустила новую услугу по доставке посылок для частных клиентов. Теперь в любой из точек приёма и выдачи 5Post в магазинах «Пятёрочка» и «Перекрёсток» можно не только получить заказ из интернет-магазина, но и отправить посылку.



Новая услуга в основном рассчитана на тех, кто продаёт товары на Авито, Юле, Ярмарке Мастеров и других онлайн-сервисах объявлений, имеет свой небольшой магазин в социальных сетях и отправляет заказы регулярно без заключения договора с логистической компанией.

Оформить и оплатить посылку можно онлайн на сайте и в мобильном приложении 5Post, пройдя верификацию через X5 ID Сбер ID, а после этого принести её в магазин. Преимущества нового сервиса — единая тарификация вне зависимости от размера посылки, стоимость будет меняться только от города назначения.

Источник:

[5Post запустила услугу доставки и получения частных посылок в магазинах «Пятёрочка» и «Перекрёсток»](#)

Авито запускает онлайн-сервис «Запрос коммерческих предложений»

T.me, 17.07.2024

/новость

Авито запускает новый сервис для закупщиков в микро-, малых и средних организациях — «Запрос коммерческих предложений», который доступен в разделе «Оборудование для бизнеса».

Чтобы создать запрос, нужно указать характеристики нужного товара и срок сбора заявок. Авито подберет предложения, предоставив данные в общей таблице.

Запрос проводится по поставщикам с высокой репутацией. На старте сервис будет доступен всем пользователям бесплатно. В перспективе «Запрос коммерческих предложений» объединит предложения из Авито Товаров и Авито Услуг. В 2025 году сервис будет развернут на другие виды товаров и услуг.

The screenshot shows the Avito interface for creating a request for commercial offers. At the top, there is a navigation bar with links for 'Для бизнеса', 'Помощь', and 'Каталоги'. The user's profile 'Анна Иванова' and a 'Разместить объявление' button are also visible. The main heading is 'Запрос коммерческих предложений'. Below it, three steps are outlined: 1. 'Заполните форму' (Fill out the form), 2. 'Получите варианты' (Get options), and 3. 'Выберите поставщика' (Choose a supplier). The form itself is titled 'Какой товар вы ищете' and includes fields for 'Тип товара' (with an example 'ударная дрель'), 'Бренд' (Bosch), and 'Модель' (GBM-13). There is a checkbox for 'Рассмотрю аналоги' and a text area for 'Условия покупки и характеристики'. A 'Фото или спецификация' button is at the bottom.

Источник:

[Авито меняет правила игры в закупках: запускается онлайн-сервис для малого и среднего бизнеса «Запрос коммерческих предложений»](#)



Wildberries запустила доставку через сеть «Московский постамат»

Т.me, 17.07.2024

/НОВОСТЬ

Покупатели Wildberries из Москвы смогут забрать заказ в одном из более чем 900 постаматов, расположенных в жилых домах и на придомовых территориях. Услуга круглосуточно доступна жильцам домов, в которых установлены устройства сети «Московский постамат».



Доставка до постамата бесплатная, а срок зависит от расположения логостанции, откуда был отгружен товар. Среднее время доставки заказов от пункта выдачи до постамата — порядка 16 часов.

Получить в постамате можно предоплаченные заказы из всех категорий, представленных на Wildberries. Размер товара не должен превышать 35x50x45 см, а вес — не более 15 кг.

Источник:

[Забрать свой заказ теперь можно из более чем 900 столичных постаматов](#)

Выручка цифровых бизнесов X5 Group выросла на 73,6% во II кв. 2024 г.

X5.ru, 16.07.2024

/НОВОСТЬ

Выручка цифровых бизнесов X5 (включая X5 Digital, 5Post и «Много лосося») во II кв. 2024 года выросла на 73,6% до 46,9 млрд руб. и составила 4,9% от общей чистой выручки.

- MAU цифровых сервисов составило 36,8 млн, показав рост на 71,7%.
- Совокупный GMV X5 Digital достиг 49,9 млрд руб., увеличившись на 68,7% год к году, включая НДС, промокоды и бонусы.
- По состоянию на 30 июня 2024 года услуга экспресс-доставки была доступна из 8354 магазинов, а также из 36 дарксторов в 70 регионах.
- Выручка сервиса e-com доставки 5Post во II кв. выросла на 93,6%. Количество выданных посылок достигло 10,9 млн, число пунктов выдачи составило более 20 тыс., включая более 5 тыс. постаматов.
- Чистая выручка от онлайн-продаж «Много лосося» во II кв. 2024 года выросла на 43,4%.



ПОКАЗАТЕЛИ ЦИФРОВЫХ БИЗНЕСОВ

X5 DIGITAL	2 кв. 2024	2 кв. 2023	ИЗМ Г-К-Г, %	1П 2024	1П 2023	ИЗМ Г-К-Г, %
GMV, ¹² млн руб.	49 896	29 569	68,7	100 509	57 945	73,5
Количество заказов, тыс.	27 252	16 077	69,5	54 416	30 665	77,5
Средний чек, руб. (Vprok.ru)	4 654	5 775	(19,4)	4 641	5 637	(17,7)
Средний чек, руб. (экспресс-доставка)	1 675	1 526	9,7	1 687	1 559	8,2
5POST						
Количество заказов, тыс.	10 896	6 399	70,3	22 619	12 372	82,8
МНОГО ЛОСОСЯ						
GMV, ¹³ млн руб.	2 318	1 682	37,8	4 501	3 199	40,7
Количество заказов, тыс.	584	455	28,3	1 124	881	27,6
Средний чек, руб.	2 278	2 063	10,4	2 326	2 085	11,6

Источник:

[X5 Group объявляет о росте чистой выручки на 25,1%](#)



«Даркстор у дома» привлек 50 млн руб.

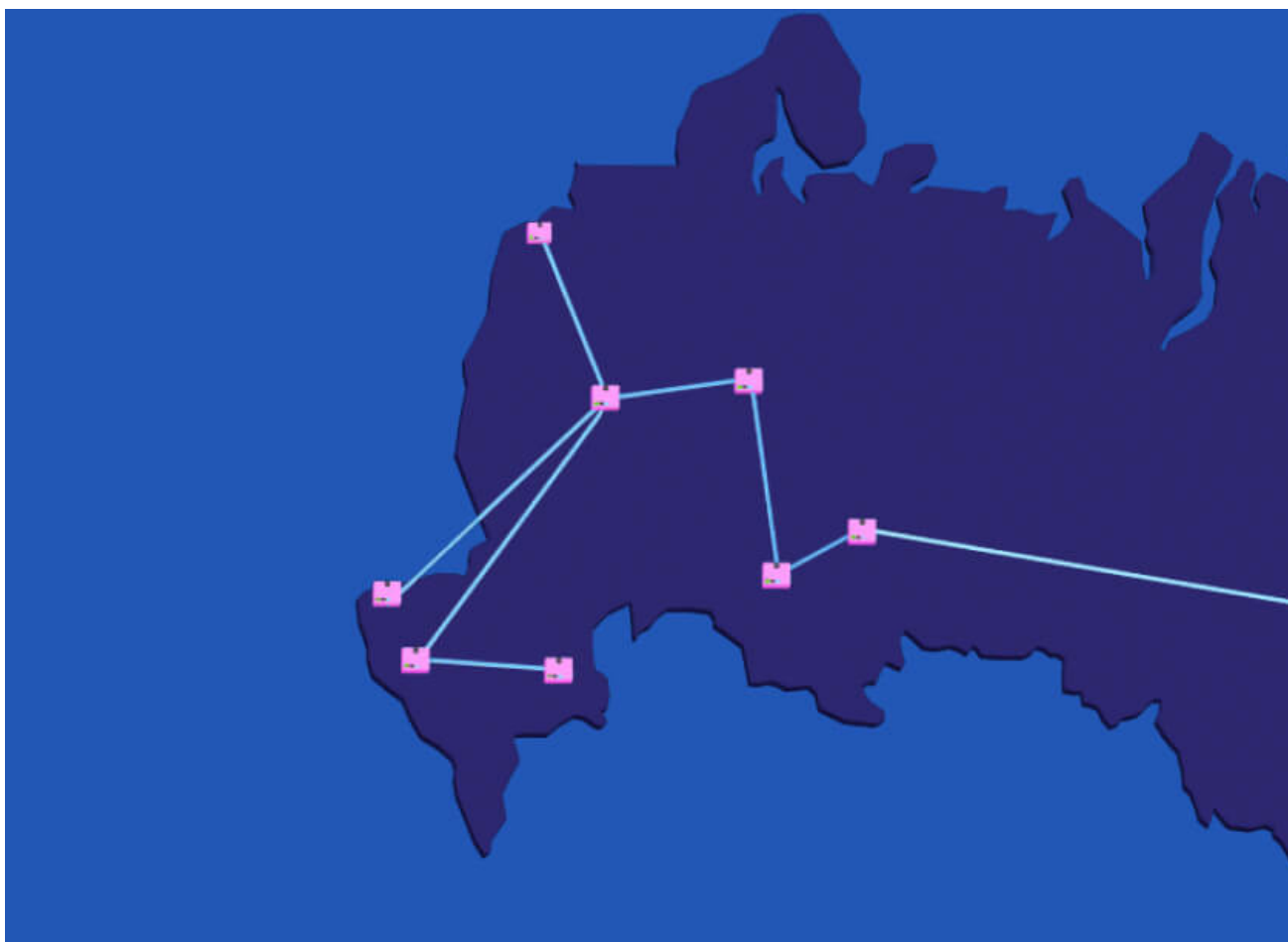
Rb.ru, 16.07.2024

/НОВОСТЬ

Сервис экспресс-складов для онлайн-ритейлеров с возможностью доставки заказа до конечного потребителя «Даркстор у дома» закрыл второй раунд инвестиций на 50 млн руб. Компания получила средства в ходе двух траншей. В первом приняли участие венчурный фонд 2FISH Capitals (холдинг «Астера») и группа частных инвесторов, во втором — фонд Malina VC и синдикат частных инвесторов.

Привлеченные средства компания направит на развитие партнерских проектов с маркетплейсами, расширение офлайн-инфраструктуры складов и онлайн-сервисы для клиентов-селлеров.

Синдикатором раунда выступила команда iZBA VC. По итогам двух раундов оценка компании превысила 190 млн руб.



Источник:

Сервис доставки «Даркстор у дома» привлек 50 млн рублей инвестиций на масштабирование

Wildberries открыла свой крупнейший ПВЗ

T.me, 15.07.2024

/новость

Новый пункт выдачи заказов расположен в Чеченской Республике и занимает площадь почти 450 кв. м, что делает его крупнейшим из всех пунктов Wildberries.

ПВЗ в новом формате представляет собой не только привычное помещение для самовывоза заказов, но и сортировочный центр. Дизайн создавался с учетом потребностей клиентов.

В компании рассчитывают, что такой формат пункта выдачи значительно упростит логистическую цепочку и ускорит доставку товаров до клиентов. Wildberries активно развивает сеть ПВЗ в регионе — сейчас в Чеченской Республике функционирует более 250 пунктов.



Источник:

[Больше, быстрее, удобнее!](#)

ЮKassa: Растет количество собственных интернет-магазинов брендов

Promo.yookassa.ru, 18.07.2024

/исследование

По оценкам аналитиков ЮKassa, с начала года в России растет количество собственных интернет-магазинов брендов, особенно небольших: за полгода их стало на 38% больше, а обороты увеличились на 73%.

«Маркетплейсы остаются лидерами рынка, но растут медленнее, несмотря на широкую аудиторию и развитую инфраструктуру. Покупатель все больше предпочитает индивидуальный подход, и растущие бренды стремятся вкладываться в собственные площадки», — отмечает Дмитрий Кармишин, коммерческий директор ЮMoney.



С января по июнь 2024 года общий оборот подключенных к ЮKassa интернет-площадок вырос на 7% по сравнению с июлем-декабром 2023 года. Оплат стало на 8% больше, число плательщиков снизилось на 11% год к году, средний чек не изменился и составил 1287 руб.

Количество небольших площадок (с оборотом до 1 млн руб. в месяц) выросло на 38% по сравнению с предыдущими шестью месяцами. Оборот платежей вырос на 73%, количество оплат — на 59%, число покупателей — на 41%. Средний чек — 2031 руб. (+9%).

Количество средних площадок (от 1 до 15 млн руб. в месяц) увеличилось на 21%. Оборот стал на 33% больше, количество оплат — на 21%, число покупателей — на 5%. Средний чек составил 2120 руб. (+10%).

Число крупных площадок (от 15 млн руб. в месяц) выросло на 19%. Оборот увеличился на 17%, количество оплат — на 19%, число покупателей — на 10%. Средний чек составил 734 руб. (-2%).

Источник:

[Итоги первого полугодия 2024: как изменился российский e-commerce](#)

Весь мир:

Онлайн-продажи в Китае увеличились на 9,8% в I полугодии 2024 г.

English.news.cn, 19.07.2024

/новость

В первой половине 2024 года в секторе электронной коммерции Китая наблюдался уверенный рост, согласно данным министерства коммерции.

Розничные онлайн-продажи за этот период выросли на 9,8% в годовом исчислении до 7,1 трлн юаней (около \$996 млрд).

Розничные продажи товаров выросли на 8,8% и достигли 5,96 трлн юаней.

Цифровые продукты, потребление услуг и программы trade-in стали тремя новыми драйверами роста потребления за этот период.

- Продажи обучающих машин с искусственным интеллектом и интеллектуальных носимых устройств выросли на 136,6% и 31,5% соответственно.
- Онлайн-продажи в сфере путешествий и общественного питания выросли на 59,9% и 21,7% соответственно.
- В сфере услуг trade-in продажи холодильников, стиральных машин, мобильных телефонов и телевизоров на основных интернет-платформах выросли на 82,1%, 70,4%, 63,9% и 54,3% соответственно.



Источник:

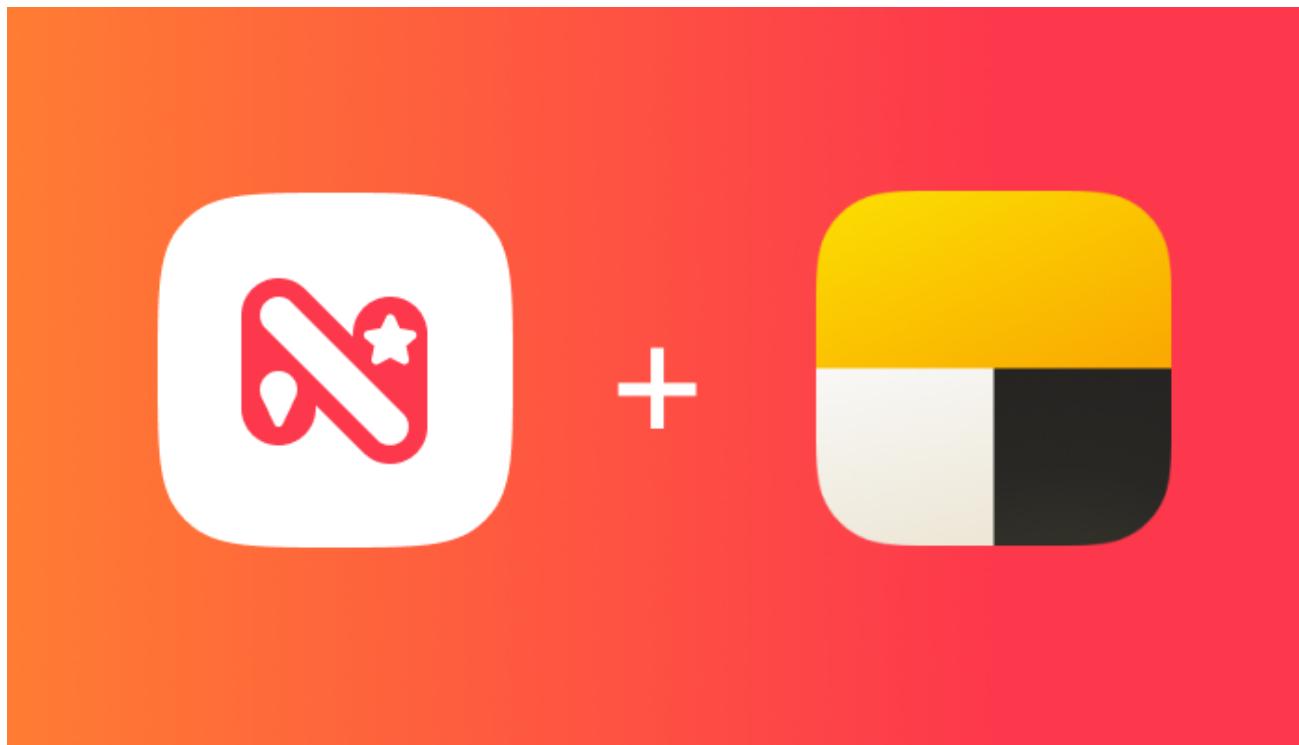
[Update: China's e-commerce sector reports robust growth](#)

Яндекс выкупит активы фудтех-проекта Namba Food в Кыргызстане

Nambafood.kg, 18.07.2024

/новость

Namba Group продаст Яндексу активы Namba Food, который был первым фудтех-проектом на рынке Кыргызстана. Сервис доставки еды продолжит развитие под брендом Яндекс Go Еда.



«Теперь кафе и рестораны наших партнеров смогут развиваться, используя технологические и маркетинговые возможности платформы Яндекс Go. Это и персонализация предложения для клиентов, и эффективная доставка за счет алгоритмов распределения и маршрутизации заказов», — комментирует Игорь Костыря, директор по развитию Namba Group.

Namba Group сфокусируется на стратегических для компании проектах, в том числе на создании и развитии финтех-сервисов.

Источник:

[Namba Food станет частью приложения Яндекс Go](#)

В Amazon Prime Day американцы потратили онлайн рекордные \$14,2 млрд

Blog.adobe.com, 18.07.2024

/НОВОСТЬ

В период Amazon Prime Day 2024 (16-17 июля) американцы потратили онлайн рекордные \$14,2 млрд. Это на 11% больше, чем годом ранее, сообщает Adobe Analytics.

Потребители стали делать покупки на малых экранах, при этом на мобильные устройства приходится 49,2% онлайн-покупок. За оба дня через мобильные устройства было потрачено \$7 млрд, что на 18,6% больше, чем в 2023 году.

Одними из главных драйверов роста стали товары для школы (+216%), электроника (+61%), мебель и бытовая техника (+76%).



Источник:

Adobe Analytics: Prime Day drove \$14.2 billion online for U.S. retailers, growing 11 percent YoY

Казпочта и маркетплейс JD подписали соглашение

Qazpost.kz, 15.07.2024

/новость

Казпочта заключила соглашения с Jingdong Technology, крупным китайским маркетплейсом, с целью интеграция передовых технологий, опыта в области логистики и электронной коммерции.

Партнерство направлено на преобразование научных и технических достижений в конкретные инновации, которые улучшат качество обслуживания и расширят доступ к товарным рынкам для клиентов обеих компаний.



Источник:

[Казпочта подписала соглашение с крупнейшим маркетплейсом JD](#)

ECDB: Amazon, Pinduoduo, Taobao — мировые лидеры среди маркетплейсов

Ecommercedb.com, 18.07.2024

/исследование

По данным ECDB, на долю маркетплейсов приходится 35% онлайн-заказов во всем мире. В таких регионах, как Германия и Италия, на маркетплейсы приходится 44% транзакций в сфере электронной коммерции.

TOP 5 MARKETPLACES WORLDWIDE BY GMV, 2023

in billion US\$



Sources: ECDB.

[ECDB](#)

- В топ-5 площадок в мире по объему GMV в 2023 году четыре места заняли китайские маркетплейсы. Тем не менее, лидирует американский Amazon с оборотом \$728 млрд.
- Продажи Pinduoduo в 2023 году выросли до \$580 млрд, при этом доля моды в качестве крупнейшей категории составила 56%.
- Таобао сохраняет сильное присутствие в Китае с общим объемом продаж \$541 млрд. Площадка уделяет особое внимание сторонним продавцам, в первую очередь в сфере моды и электроники.
- GMV Tmall достиг пика во время пандемии, но в прошлом году немного снизился до \$526 млрд. Маркетплейс сосредоточился на товарах для ухода и моде в Китае.
- В 2023 году общий объем продаж JD.com достиг \$501 млрд, при этом электроника является основной категорией.

Источник:

[Top Online Marketplaces in the World: GMV, Top Markets, Product Categories](#)

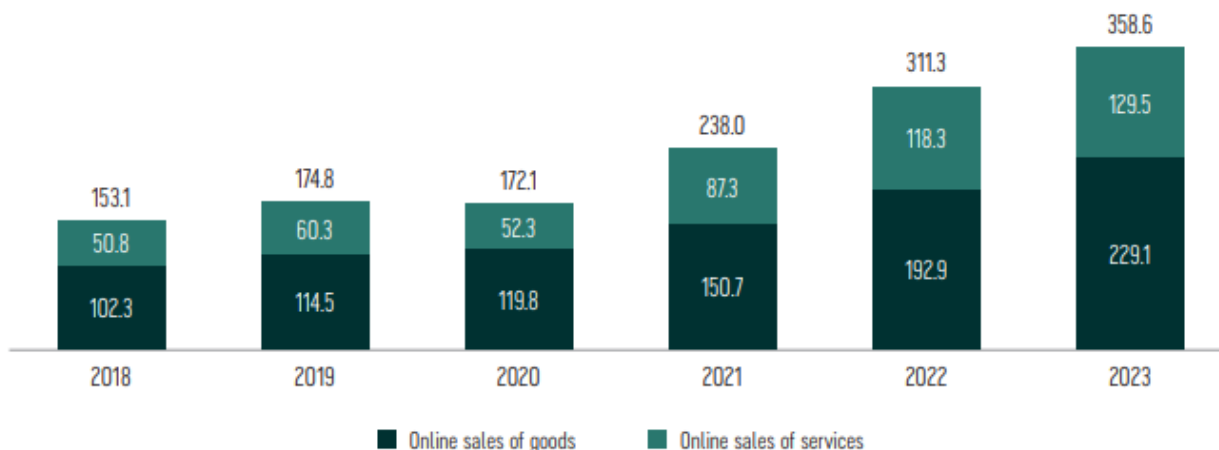
Онлайн-продажи в Молдове выросли на 15,2% в 2023 г.

Point.md, 17.07.2024

/исследование

По итогам 2023 года онлайн-продажи материальных товаров и коммерческих услуг в Молдове выросли на 15,2% год к году и составили примерно 358,6 млн евро (без НДС). Это 5,6% всего рынка электронной торговли, согласно исследованию AmCham.

Estimated value (EUR m, no VAT) of the e-commerce market in Moldova, 2018-2023



Please note: the significant increase in retail sales in 2021 and 2022 is explained by consumer price inflation which was respectively 17.1% and 30.8%. In 2023, the inflation declined to 5.2%.

Source: Datalinie business inginerie SRL based on different sources, 2024

Материальные товары в Молдове продают примерно 470-520 активных интернет-магазинов, большинство из них — небольшие. В стране существует около 480 розничных платформ электронных услуг.

Наиболее популярные группы товаров для онлайн-покупок — готовые продукты питания, одежда и обувь, косметика. В стоимостном выражении продажи бытовой электроники и крупной бытовой техники занимают около 40% рынка электронной коммерции Молдовы.

Основными драйверами роста рынка в прошлом году стали проекты электронной коммерции, запущенные в период пандемии COVID, включая электронные торговые площадки и службы заказа и доставки еды.

Источник:

[Онлайн-продажи в Молдове выросли на 15,2%](#)

Подкасты и видео

Digital Voice

Retail Media стал самым растущим инструментом маркетинга — Влад Ситников

В гостях — один из самых опытных маркетологов России Влад Ситников. За свою карьеру более 20 лет в индустрии Влад руководил и развивал крупные агентства и проекты, запускал стартапы и даже новый рекламный носитель в космосе (не шутка).

Но сегодня он выбрал для себя новую нишу — Retail Media и считает, что именно в ней будет сосредоточен рост индустрии.

Смотреть: [YouTube](#)

Слушать: [Podcast.ru](#)

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 in the center.

.Digital Voice

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.