

Рынок электронной торговли

Новостной мониторинг

Выпуск 2024 / № 35

30 Сентября 2024 - 06 Октября 2024

В выпуске:

Россия:

Люди, меняющие ритейл 2024: Евгений Ружейников, «Здравсити»

Data Insight: 65,6 млн заказов выполнили на рынке eGrocery в августе 2024 г.

Федор Вирин на Joom Pro: Рынок цифровых сервисов для селлеров

Яндекс Маркет представил бизнес-направление Ultima

Wildberries и Почта России открыли более 250 пилотных ПВЗ

Авито запускает новую программу геймификации

Ozon и ZARINA создали капсульную коллекцию одежды

М.Видео-Эльдорадо запустила подписку с пакетом привилегий для клиентов

Селлеры стали чаще торговать на нескольких маркетплейсах

Весь мир:

Wildberries и ТПП Таджикистана подписали меморандум о сотрудничестве

Цифровые продажи бренда NIKE упали на 20% в I кв. фингода

Николай Селезнев, Uzum: «Мы сделали ставку на локальный e-commerce»

Сервис доставки еды Wolt выходит на рынок Узбекистана

Сектор e-commerce в Саудовской Аравии продолжает расти

Состоятельные покупатели стимулируют рост eGrocery Walmart

Подкасты и видео



Россия:

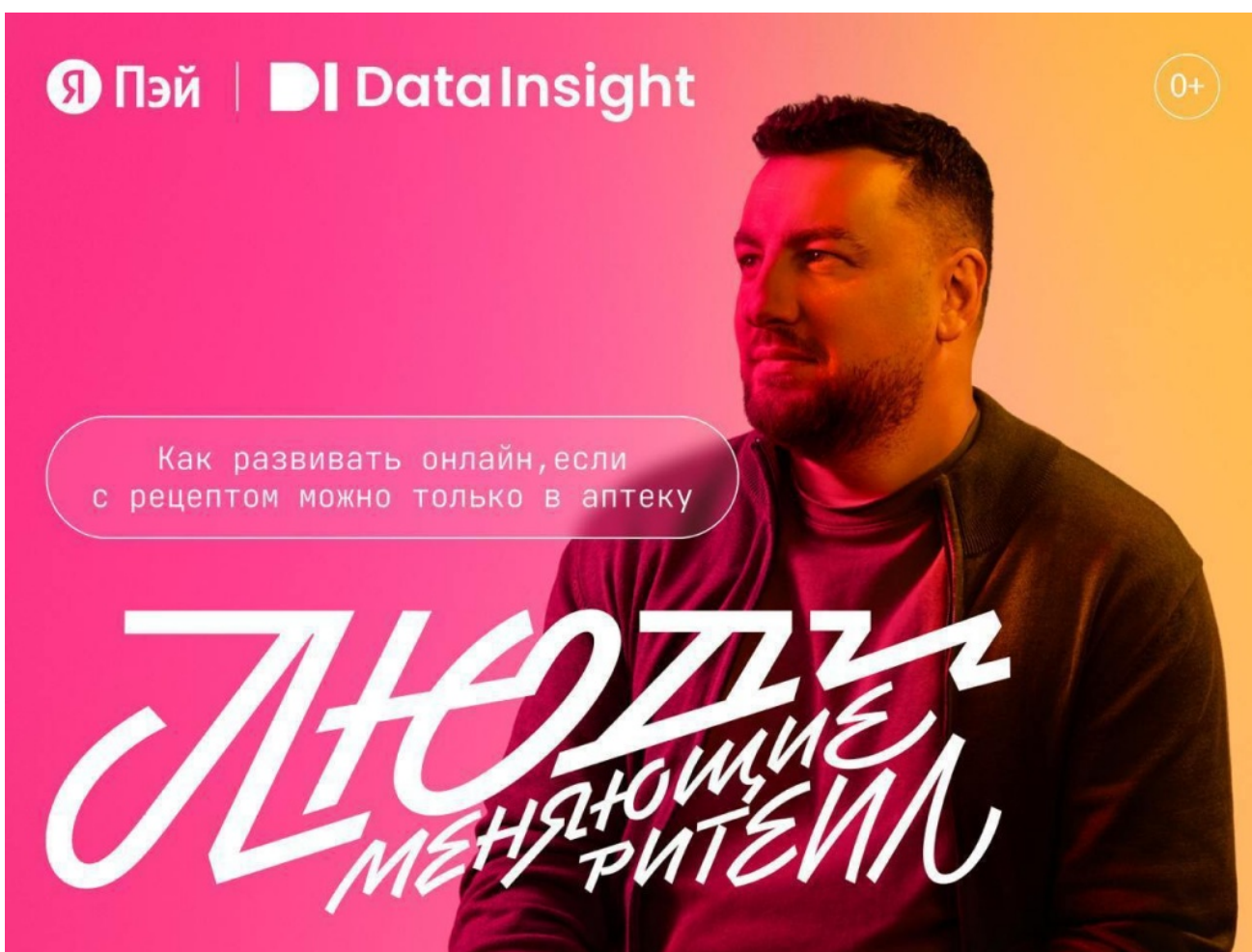
Люди, меняющие ритейл 2024: Евгений Ружейников, «Здравсити»

Datainsight.ru, 03.10.2024

/новость

Data Insight совместно с **Яндекс Пэй** провели серию интервью, в которых эксперты из крупнейших компаний России делятся своим взглядом на развитие бизнеса в 2024 год.

В шестом выпуске мы поговорили с генеральным директором маркетплейса здоровья «Здравсити» **Евгением Ружейниковым**. Узнали про специфику продаж в фарме, раскрыли формулу аптеки будущего и планы компании на ближайшие пару лет.



Источник:

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

Data Insight: 65,6 млн заказов выполнили на рынке eGrosery в августе 2024 г.

Datainsight.ru, 02.10.2024

/НОВОСТЬ

Data Insight анонсирует **новый выпуск ежемесячного бюллетеня**, посвященного развитию eGrosery в России. В нем раскрываются основные цифры, характеризующие рынок онлайн продажи продуктов за август 2024 года.

1.1. Количество заказов в августе

#09_2024 (август)



65,6 млн
в августе



+3%
к июлю



+33%
к августу 2023

В среднем в сутки **2 115 тыс. заказов** (+3% к июлю 2024 г.)

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



2

Основные выводы

- В августе 2024 года интернет-магазины и сервисы доставки продуктов питания выполнили **65,6 млн заказов** (здесь и далее без учета продаж универсальных маркетплейсов с несрочной доставкой), что на 3% больше, чем в июле 2024 года, и на 33% больше, чем в августе 2023 года.
- В августе 2024 года среднесуточное количество заказов составило **2 115 тыс.**, на **3%** больше, чем в июле 2024 года.
- Data Insight предполагает, что рынок eGrosery по итогам 2024 года составит **810 млн заказов** и **1,2 трлн руб.**

[Купить подписку на Бюллетень eGrosery](#)

Источник:

[Выпуск eGrosery бюллетеня сентябрь 2024](#)



Федор Вирин на Joom Pro: Рынок цифровых сервисов для селлеров

Datainsight.ru, 30.09.2024

/новость

Федор Вирин, партнер компании **Data Insight**, выступил 17 сентября 2024 на первой конференции **JoomPro** о закупках в Китае. Федор рассказал о результатах исследования рынка цифровых сервисов для селлеров в России, которое было проведено совместно с JoomPro.



Ключевые цифры и выводы:

Охват рынка цифровых сервисов для селлеров

- примерно 600 000 клиентов
- 400 000 селлеров, которые хотя бы 1 раз использовали сервисы для развития на маркетплейсах
- около 120 000 клиентов активно используют сервисы для селлеров

Объем рынка услуг для селлеров

- за 2023 год составил 10 млрд рублей
- при этом 6 млрд рублей приходится на топ-10 сервисов

Источник:

[Рынок цифровых сервисов для селлеров](#)

Яндекс Маркет представил бизнес-направление Ultima

Yandex.ru, 03.10.2024

/новость

Яндекс Маркет запустил Ultima — новый проект с фокусом на селективном ассортименте и премиальном сервисе. В Ultima уже можно найти более 250 тыс. товаров от более чем 650 брендов, в том числе Prada, Acne, Balenciaga, Miu Miu, Gucci, Byredo, Roja, Dyson и др.



Бренды отбирали эксперты индустрии. В ассортимент входит одежда и обувь, аксессуары, товары для дома, косметика, парфюмерия, техника. Размещать товары на витрине Ultima могут продавцы с высоким рейтингом.

Покупателям Ultima Яндекс Маркет доступен премиальный сервис: доставка товара курьером «по клику», консьерж-сервис, услуга быстрого возврата через персонального менеджера, расширенные сроки возврата товара. Воспользоваться сервисом могут покупатели из Москвы, в будущем планируется запуск в Санкт-Петербурге.

Источник:

[Яндекс Маркет представил новое бизнес-направление Ultima с избранными товарами и премиальным сервисом](#)

Wildberries и Почта России открыли более 250 пилотных ПВЗ

Т.ме, 03.10.2024

/новость

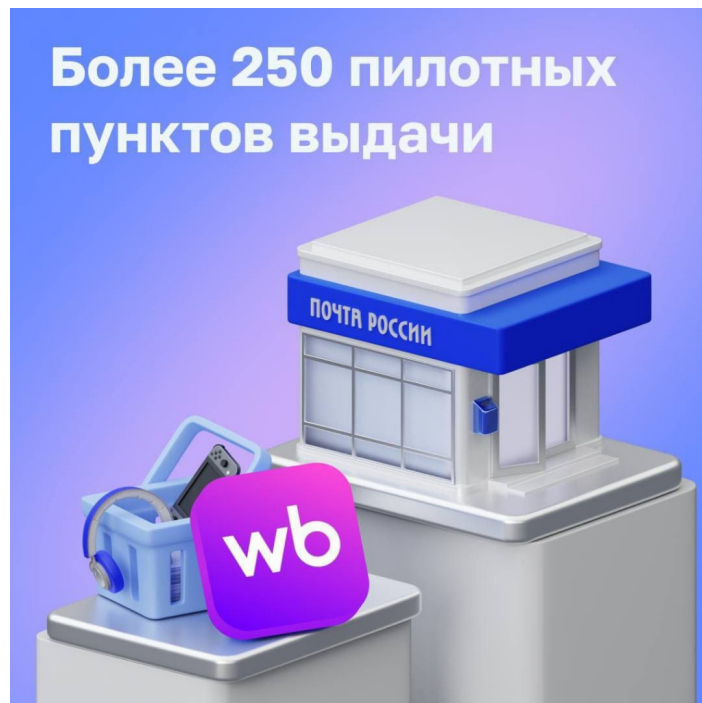
Проект стартовал в отделениях Почты на территории ЦФО, преимущественно в Москве и Санкт-Петербурге. В планах — расширить географию проекта, в том числе на логистически отдаленные регионы.

Специалисты объединенной компании Wildberries и Russ совместно с Почтой России обучают сотрудников отделений, настраивают логистические маршруты, а также брендируют отделения.

Для пилотных отделений Почты предусмотрены привычные вывески и примерочные с учетом стандартов ПВЗ объединенной компании Wildberries и Russ.

Источник:

[Почта России и Wildberries запустили более 250 пилотных пунктов выдачи заказов](#)



Авито запускает новую программу геймификации

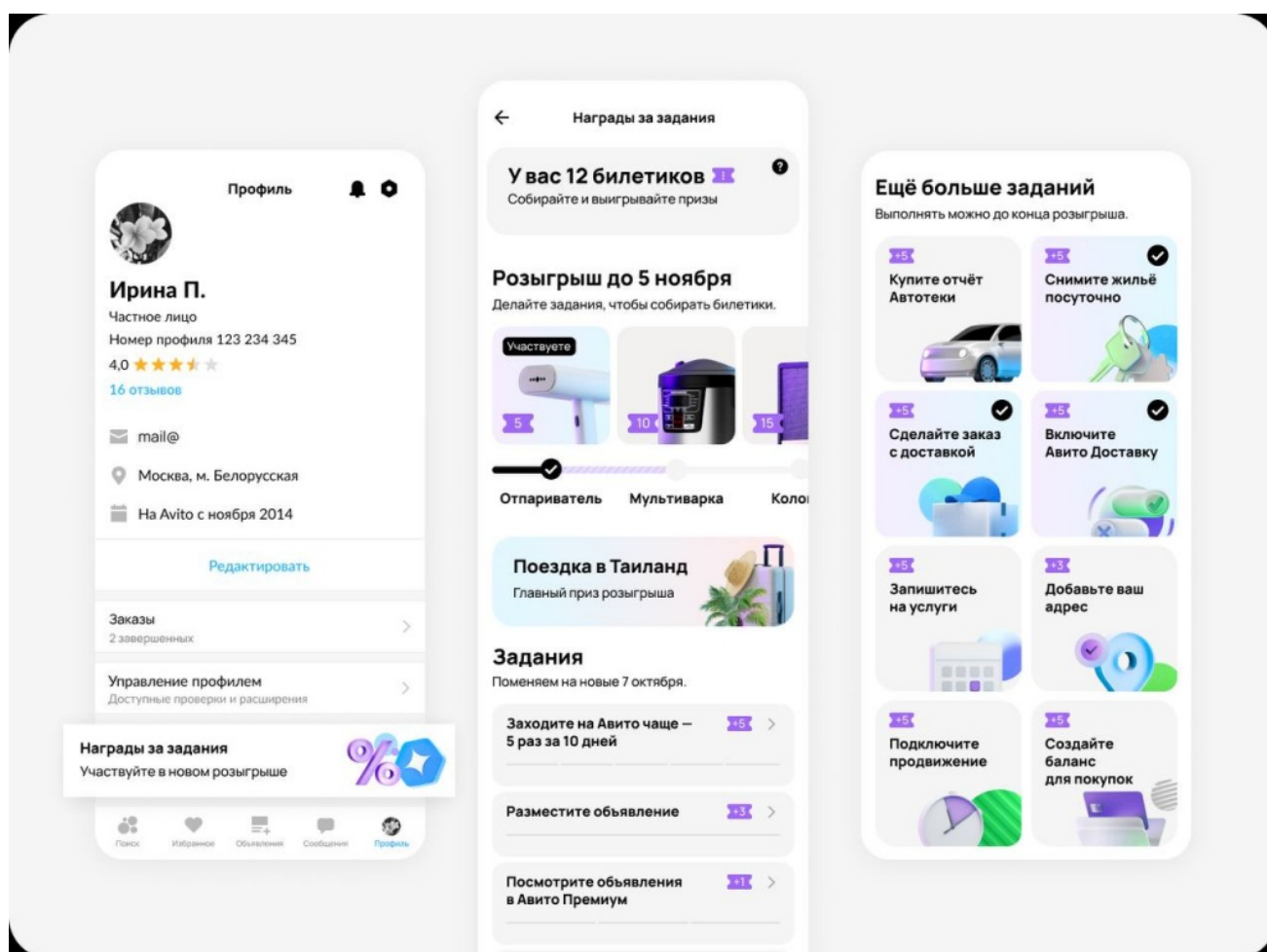
Т.me, 02.10.2024

/новость

Авито предложит «Награды за задания» — эта механика позволит пользователям получать бонусы и ценные призы за выполнение различных активностей на платформе.

За выполнение заданий пользователи получают «билетики». Их количество зависит от сложности задания и напрямую влияет на шанс выигрыша. Задания могут быть как простыми (добавить адрес в профиль или посмотреть 5 объявлений в разделе Премиум), так и более сложными — купить товар с доставкой или забронировать жилье.

В будущем планируется расширение вариантов вознаграждений. Раздел работает в тестовом режиме. Полный запуск для всех пользователей планируется в следующем году.



Источник:

[На Авито появились «Награды за задания» — программа мотивации с бонусами и призами](#)



Ozon и ZARINA создали капсульную коллекцию одежды

Т.me, 02.10.2024

/НОВОСТЬ

Ozon вместе с ZARINA создали первую в своей истории капсульную коллекцию одежды с нуля — от разработки дизайна моделей до логотипа на бирке. Лимитированная линейка трикотажных вещей и верхней одежды доступна на Ozon Fashion.

Для ZARINA этот проект означает дополнительное внимание аудитории Ozon. Для площадки это очередная возможность заявить о себе как о fashion-маркетплейсе.



Источник:

[Ozon HQ](#)







М.Видео-Эльдорадо запустила подписку с пакетом привилегий для клиентов

Mvideoeldorado.ru, 01.10.2024

/новость

М.Видео-Эльдорадо первой среди непродовольственных ритейлеров запустила подписку М.Комбо с пакетом привилегий для клиентов. Ее стоимость составляет 4 990 руб. в год. Оформить ее можно в любом магазине розничной сети М.Видео и на сайте.

С М.Комбо тебе доступны

 <p>Персональная сервисная служба Экспертная поддержка 24/7</p>	 <p>Бонусные рубли М.Club Получи до 12 000 бонусных рублей в год + 12 000 в год</p>
 <p>Бесплатная доставка и утилизация Доставим 5 заказов, вывоз техники - без ограничений 0 Р 3-957-Р</p>	 <p>Персональные предложения Скидки на выделенный ассортимент + до 4 500 Р</p>
 <p>Постоянная скидка на услуги установки и ремонта До 20% Экономит до 3 000 Р/год</p>	 <p>Яндекс Плюс 1 год кино и музыки от Яндекса в подарок 0 Р 2-999-Р</p>

Среди преимуществ подписки — круглосуточный доступ к выделенной линии поддержки, скидка 20% на услуги сервиса М.Мастер, а также бесплатная доставка товаров при покупке онлайн или в магазине. Кроме того, М.Комбо включает годовой доступ к Яндекс Плюс.

Подписчики М.Комбо смогут ежемесячно получать 1000 бонусных руб., которые можно использовать для скидок на новые покупки в каналах продаж М.Видео и Эльдорадо.

Источник:

[М.Видео-Эльдорадо первой среди непродовольственных ритейлеров объявляет о запуске подписки М.Комбо с пакетом привилегий для клиентов](#)

Селлеры стали чаще торговать на нескольких маркетплейсах

Delo.modulbank.ru, 30.09.2024

/исследование

Согласно исследованию PRO Wildberries и Модульбанка, основная доля селлеров работает на одной, реже — на двух площадках одновременно. Однако продавцы стали чаще торговать сразу на нескольких маркетплейсах. Увеличивается доля продавцов, торгующих сразу на трех и реже — на четырех площадках.



Источник: по данным Модульбанка за 2023-2024 год

- В среднем, по данным PRO Wildberries, месячный оборот успешного селлера в этом году составляет 3,462 млн руб.
- Ассортимент проданных товаров у сильных селлеров в среднем насчитывает 345 артикулов.
- Лидер по доле закупки товаров — Китай: там приобретают и производят товары более половины всех продавцов, работающих с валютой. Однако в 2024 году число платежей по этому направлению снизилось более чем на 15%. В то же время пропорционально выросло количество платежей по направлениям стран, входящих в СНГ.
- Затраты на рекламу с начала 2024 года были у 90% селлеров, попавших в выборку. В среднем такие затраты составляют 4% от оборота.

Источник:

[PRO Wildberries](#) и [Модульбанк](#) составили портрет успешного продавца маркетплейса

Wildberries и ТПП Таджикистана подписали меморандум о сотрудничестве

Т.ме, 04.10.2024

/новость

ООО «РВБ» (Wildberries и Russ) и Торгово-промышленная палата Республики Таджикистан подписали меморандум о сотрудничестве. Стороны договорились укреплять и развивать экономическое сотрудничество по вопросам поддержки и развития предпринимательства в Республике Таджикистан, стремиться к гармоничному развитию экономики и роста предпринимательской активности в онлайн-сегменте.

Сотрудничество с ТПП Таджикистана поможет эффективно реализовать мероприятия для развития экспортного потенциала местного предпринимательства через онлайн-торговлю и образовательного направления.

«Работа в России и других странах нашего присутствия доказывает, что благодаря сотрудничеству с нашей площадкой местные производители смогут получить доступ к рынкам стран ЕАЭС и Таджикистан», — отметила глава Wildberries Татьяна Ким.



Источник:

[ООО «РВБ» \(Wildberries и Russ\) и ТПП Республики Таджикистан подписали меморандум о сотрудничестве](#)

Цифровые продажи бренда NIKE упали на 20% в I кв. фингода

Investors.nike.com, 01.10.2024

/новость

Выручка NIKE, Inc. по итогам I кв. 2025 финансового года составила \$11,6 млрд, снизившись на 10%. Выручка направления NIKE Direct сократилась на 13% и составила \$4,7 млрд, главным образом из-за 20%-го снижения продаж NIKE Brand Digital.

Цифровые продажи бренда NIKE падают третий квартал подряд. В III кв. предыдущего фингода они снизились на 4%, а в IV кв. — на 10%.

19 сентября 2024 года NIKE, Inc. объявила о назначении Эллиотта Хилла президентом и главным исполнительным директором компании с 14 октября.



Источник:

[NIKE, Inc. Reports Fiscal 2025 First Quarter Results](#)

Николай Селезнев, Uzum: «Мы сделали ставку на локальный e-commerce»

Forbes.kz, 01.10.2024

/новость

Директор по стратегии и развитию бизнеса Uzum Николай Селезнев дал большое интервью [Forbes.kz](https://forbes.kz). Мы выбрали основные тезисы:

- Если Kaspi развивался по asset-light-модели, мы пошли по asset-heavy, поскольку в Узбекистане не было готовой инфраструктуры для онлайн-торговли, и всю нашу логистическую инфраструктуру мы строили сами с нуля. При этом качество сервиса и скорость доставки с момента запуска были для нас критически важными факторами.
- Kaspi исторически был банком, и именно финтех был для экосистемы. Для нас же первым продуктом и одновременно верхом воронки стал маркетплейс.
- Мы сделали ставку именно на локальный e-commerce, а не одну из вариаций трансгрانا, и эта ставка сыграла. Параллельно мы развиваем финтех-направление и проделали очень большую работу по превращению Uzum Bank из платежного сервиса в полноценный необанк.
- Uzum — это прибыльный бизнес с первого года работы, поэтому мы, в первую очередь, ориентируемся на чистую прибыль.



Источник:

[Uzum: Мы сделали ставку на локальный e-commerce и финтех — и она сыграла](https://forbes.kz)

Сервис доставки еды Wolt выходит на рынок Узбекистана

Spot.uz, 30.09.2024

/новость

Финский сервис доставки еды и товаров Wolt официально запускается в Узбекистане, говорится в мобильном приложении компании. Среди доступных городов на сайте компании значится только Ташкент. Компания объявила набор персонала.

В феврале Wolt Enterprises Oy открыла в Узбекистане юрлицо OOO Wolt Texnologiyalari. Согласно ЕГРПО, уставной капитал компании составляет 6,15 млрд сумов, а руководителем значится Элина Мария Хаккарайнен.



Источник:

[Финский сервис доставки еды Wolt запускается в Узбекистане](#)

Сектор e-commerce в Саудовской Аравии продолжает расти

Arabnews.com, 06.10.2024

/исследование

Сектор электронной коммерции Саудовской Аравии продолжает расти: в III кв. 2024 года было зарегистрировано 39 769 предприятий, что на 9,4% больше, чем в прошлом году. Последние данные Министерства торговли показали, что лидирует Эр-Рияд с 16 274 регистрациями, за ним следует Мекка с 10 023 и Восточная провинция с 6 328 регистрациями.

Этот рост подчеркивает продолжающийся переход Королевства к диверсифицированной, цифровой экономике, в которой электронная коммерция играет решающую роль. Саудовская Аравия входит в десятку стран мира с наибольшим ростом электронной коммерции.



Источник:

[Saudi Arabia's e-commerce sector sees 9.4% growth in Q3](#)

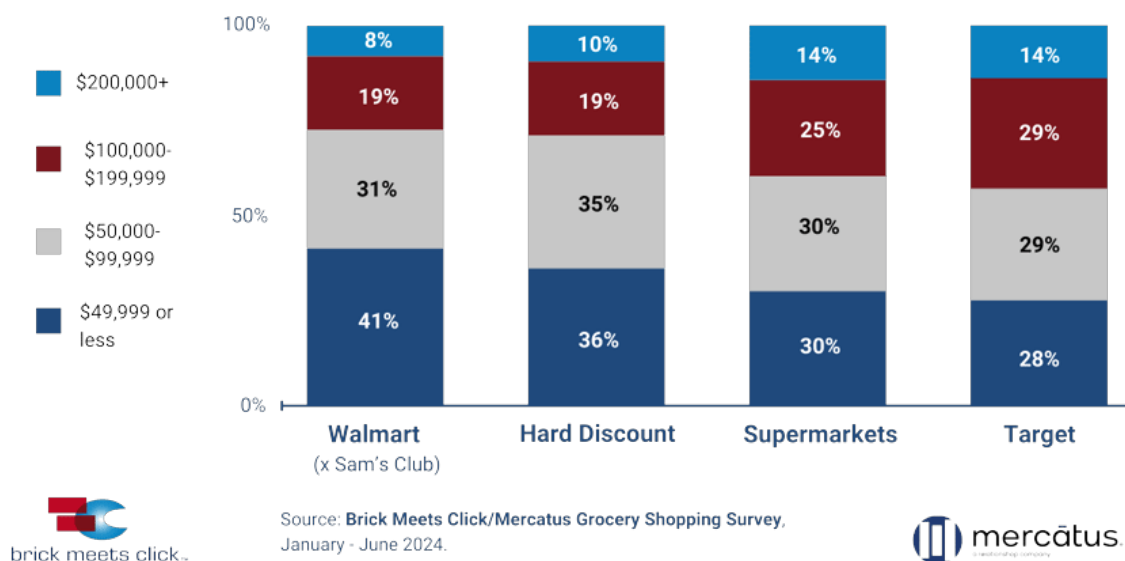
Состоятельные покупатели стимулируют рост eGrocery Walmart

Grocerydive.com, 30.09.2024

/исследование

По данным исследования Brick Meets Click и Mercatus, состоятельные домохозяйства сыграли значительную роль в стимулировании роста онлайн-продаж продуктов Walmart в I половине 2024 года. При этом домохозяйства с низкими доходами остаются основным сегментом онлайн-покупателей продуктов ритейлера.

eGrocery Customer Mix by Household Income: H1 2024



Рост обусловлен тем, что домохозяйства Walmart с более высокими доходами тратят больше онлайн и делают заказы чаще, чем другие сегменты клиентов. Walmart продолжает оставаться крупнейшим конкурентом магазинов на продуктовом онлайн-рынке, захватив рекордно высокую долю во II кв. 2024 года.

Растущая популярность Walmart среди домохозяйств с более высокими доходами происходит «за счет» супермаркетов, дискаунтеров и Target. Самый богатый сегмент клиентов Walmart, годовой доход которых превышает \$200 000, теперь составляет 8% среднемесячной базы активных пользователей. Эта ежемесячная база богатых пользователей увеличилась в 5 раз быстрее, чем общий среднемесячный уровень активных пользователей.

Источник:

[Walmart's e-grocery sales powered by affluent households](#)



Подкасты и видео

Борис Преображенский | ПрактикаDays

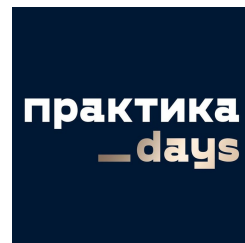
Digital-маркетинг экосистемы МТС.

В гостях Олег Рогожин, директор по диджитал-маркетингу экосистемы, ПАО «МТС»

Интересный рассказ об экосистеме МТС, входящих в нее проектах, о взаимодействии команд, маркетинге, внешних и внутренних инструментах, о каналах, их емкости и перспективности, аналитике, конкуренции экосистем, ритейла, маркетплейсов и очень многом другом.

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

Слушать: [Яндекс Музыка](#) | [Apple Podcasts](#)



О мониторинге

Данный обзор является частью регулярного мониторинга новостей рынка электронной коммерции, осуществляемого компанией Data Insight.

Наш мониторинг основан на отслеживании в ежедневном режиме более 50 онлайн-источников, таких как:

- Специализированные издания по электронной коммерции
- Ведущие ресурсы, пишущие о новостях бизнеса и финансов
- Тематические разделы ведущих деловых изданий, посвященные интернет-бизнесу и e-commerce
- Сайты исследовательских компаний
- Популярные блоги об электронной торговле

Также для более полного мониторинга новостного потока используются сервисы поиска по новостям и блогам.

В рамках мониторинга мы собираем и выбираем для подписчиков все значимые и интересные новости и исследования о:

- состоянии рынков электронной коммерции разных стран мира и тенденциях их развития
- поведении потребителей, их привычках и процессах принятия решений о покупке
- нововведениях и стратегических решениях крупнейших интернет-магазинов и платежных систем
- новых сервисах, технологиях и решениях, позволяющих улучшить работу интернет-магазинов
- 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.

