

Рынок электронной торговли

Новостной мониторинг

Выпуск 2013/№5

5 – 11 февраля 2013 г.

В выпуске:

В России:

Выручка Svyaznoy.ru выросла на 162% за год	2
WebMoney упростил создание "мобильного кошелька"	4
Банк Русский Стандарт предлагает кнопку онлайн-кредитования	5
Enter строит собственные склады	6
Интернет-покупки составляют 70% заграничной корреспонденции Почты России	7
Яндекс запустил магазин приложений	8

В мире:

Amazon запустит собственную валюту	9
Google купил разработчика ПО для ритейл-рекламы	10
American Express запустил оплату через Twitter	11
ИКЕА теряет потенциальные доходы, мало продавая онлайн	12
Оборот e-commerce в США составил \$186,2 млрд.	13
Мобильные приложения дают более 25% выручки	14
40% владельцев планшетов занимаются шоппингом одновременно с просмотром ТВ	15

Российские новости:

Выручка Svyaznoy.ru выросла на 162% за год

Связной, 07.02.2013

/новости компаний

Компания Связной опубликовала данные о своих финансовых результатах за 2012 год. Продажи в интернет-магазине достигли 9,2 млрд. руб., увеличившись на 162% (при росте общей выручки компании на 30% и увеличении оборота за счет масштабного роста объемов приема платежей на 70%). Годом ранее, в 2011, рост продаж интернет-магазина [составлял](#) 133%.

На второе полугодие 2012 г. пришлось 63% годового оборота интернет-магазина, при этом темпы роста снизились по сравнению с первыми двумя кварталами - с +230% до примерно +135% (относительно соответствующих периодов 2011 г.).



Всего на онлайн-продажи пришлось 13% розничного товарооборота компании в 2012 г. против 6% годом ранее и 4% в 2010 г. Интернет-магазин обеспечил около четверти годового роста продаж товаров и услуг Компании Связной.

Самый бурный рост интернет-продаж показали планшеты – в 5,4 раза за год. Более чем в 2 раза выросли продажи мобильных телефонов и ноутбуков, в 1,8 раза - продажи фототехники, в 3,2 раза - продажи других товарных категорий.

В общей структуре выручки интернет-магазина 42% пришлось на мобильные телефоны (36% - на смартфоны и 6% - на обычные телефоны), 20% - на ноутбуки и еще 14% - на мобильные компьютеры (планшеты), 10% - на

фототехнику.

На интернет-магазин в 2012 г. пришлось 32% всех продаж планшетов компанией Связной (в 2011 г. доля онлайн составляла 23%). Доля интернет-магазина в продаже фототехнике выросла с 17% до 22%. В продажах мобильных телефонов (включая смартфоны) и аксессуаров доля онлайн относительно невелика, но при этом она сильно увеличилась за год - для мобильных телефонов с 4% до 9%, для аксессуаров с 2% до 6%.

Посещаемость svyaznoy.ru за год выросла в 2,5 раза по количеству посетителей и на 90% по количеству просмотров страниц (до 370 тыс. и 1,8 млн. средним в день соответственно). Количество заказов увеличилось в 2,3 раза до 921 тыс. (около 2500 в день), при этом, согласно расчетам Data Insight, конверсия снизилась с 0,78% до 0,68%, а средний чек вырос с 8300 до 10000 рублей.

Источники:

[Связной рассказал о своих финансовых результатах](#)
[«Связной» в 2012 году нарастил выручку на 30% — до 91,3 млрд руб](#)
[Презентация финансовых результатов Связного \(ppsx\)](#)

WebMoney упростил создание "мобильного кошелька"

Wmtransfer, 05.02.2013

/новости компаний

Система электронных платежей WebMoney запустила функционал, позволяющий значительно упростить регистрацию с мобильных устройств.



При регистрации пользователю достаточно указать номер телефона и выбрать пароль.

Адаптированная версия сайта start.webmoney.ru, автоматически показываемая при просмотре с мобильного телефона или смартфона, позволяет осуществлять упрощенный перевод средств через привязку аккаунта ("кошелек") к мобильному устройству.

Источник:

[Мобильная версия start.webmoney.ru](http://start.webmoney.ru)

Банк Русский Стандарт предлагает интернет-магазинам кнопку онлайн-кредитования

Оборот, 05.02.2013

/новости компаний

Банк Русский Стандарт представил модуль онлайн-кредитования для интернет-магазинов, с помощью которого, как утверждается, можно предоставлять кредиты на покупку товаров и услуг в режиме реального времени.



Модуль, разработанный под систему управления сайтами 1С-Битрикс, позволяет оплатить товар с помощью кредитных средств в режиме онлайн, без заполнения анкет и обращения в офис банка.

Погашать кредит можно в офисах банка, через платежные терминалы и банкоматы, интернет- и мобильный банкинг.

Для того чтобы подключить свой интернет-магазин к системе онлайн-кредитования, необходимо на сайте банка подать заявку на сотрудничество, подписать с ним договор и разместить на сайте интернет-магазина кнопку «Купить в кредит». Подключиться к технологии онлайн-кредитования может любой интернет-магазин, внесение технологических доработок в систему интернет-магазина не является обязательным условием.

В настоящий момент Банк Русский Стандарт сотрудничает с более чем 400 интернет-магазинами по всей России, в том числе с компаниями Евросеть, Белый Ветер, Юлмарт, Техносила и другими крупнейшими игроками рынка.

Источник:

[Онлайн-кредиты от "Русского Стандарта"](#)

Enter строит собственные склады

Retailer, 05.02.2013

/новость

Интернет-магазин Enter планирует открыть складские терминалы в Чеховском районе, в 50 километрах от МКАД. Общая площадь складов составит около 60 тыс. м. кв., для их обслуживания будет нанято несколько сотен новых сотрудников. Решение о создании собственного складского комплекса было принято из-за недостатка как складов, так и логистических операторов, способных качественно обслуживать компанию с большим поликатегорийным ассортиментом.



Складские помещения пока строятся, поэтому часть их будет доступна с 1 июля, а операционная деятельность начнется только с 1 августа 2013 года. До этого момента Enter будет продолжать пользоваться услугами логистических операторов.

Площадь складов Enter является беспрецедентной для - российского рынка интернет-торговли. Для сравнения, совокупная площадь складских площадей компании Ozon составляет 28 тыс. кв. м, а площадь строящегося нового складского комплекса KupiVip составит 20 тыс. кв. м.

По оценкам Lang LaSalle, площадь, занимаемая интернет-магазинами, составляла на конец 2012 г. 13% всех складов в столичном регионе, для сравнения – в 2011 году они занимали 1%.

Источник:

[Enter вкладывается в собственные склады](#)

[В Москве не хватает складов](#)

Интернет-покупки составляют 70% заграничной корреспонденции Почты России

Retailer, 05.02.2013

/новость

Почта России сообщает о росте в 2012 году в 2 раза объемов корреспонденции, поступающей в Россию из-за рубежа. При этом 70% входящих отправок из-за рубежа – это товары, заказанные россиянами в интернет-магазинах.



По неофициальным данным от Почты России, в 2012 году россияне получили из-за рубежа около 30 млн. почтовых отправок, большая часть содержала товарные вложения. Если исходить из того, что, по некоторым экспертным оценкам, средняя стоимость покупки в зарубежных интернет-магазинах составляет 2,7 тыс. рублей, объем покупок российских потребителей в зарубежных интернет-магазинах может достигать 80 млрд. рублей.

Впрочем, эти оценки представляются завышенными. Представители самой Почты России ранее представляли существенно более низкие оценки количества посылок и пакетов, доставляемых россиянам из зарубежных интернет-магазинов - от 5 до 15 миллионов за 2012 г. Более того, по официальной статистике Минкомсвязи, за 2011 г. все операторы приняли из-за рубежа всего около 3 млн. отправок (без учета письменной корреспонденции).

Возвращаясь к данным Почты России, стоит отметить, что согласно им, быстрее всего растет количество почтовых отправок в Россию из Китая – их доля в общем потоке получаемых отправок выросла с 8 до 17%. По предварительным подсчетам, в 2012 году только заказных мелких пакетов из Китая россияне получили около полутора миллионов, при этом максимальный рост трафика пришелся на последние два месяца года. Объем почтовых отправок в Россию из Италии вырос в полтора раза, а из США – на 26%.

Источник:

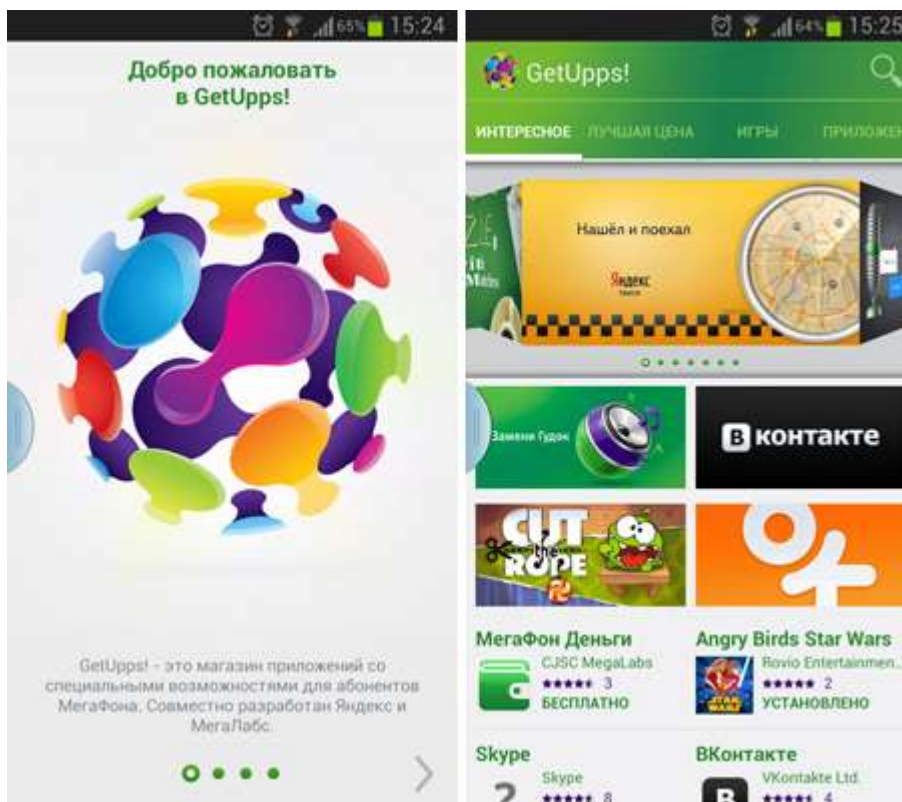
[Получите, распишитесь](#)

Яндекс запустил магазин приложений

Retailer, 05.02.2013

/новости компаний

Яндекс совместно с MegaLabs запустил [GetUpps!](#) - магазин приложений для устройств на базе Android версии 2.3 и выше. GetUpps! реализован на основе Яндекс.Store. Сейчас в нем представлено около 50 тыс. различных приложений, большая часть из которых – бесплатные. Оплатить покупку можно с помощью банковской карты или любой платежной системы.



Для оплаты приложений абоненты МегаФона могут использовать услугу «Мобильный платеж».

При загрузке приложений, купленных в GetUpps!, интернет-трафик для них будет бесплатным. Кроме того, абонентам МегаФона будут доступны специальные скидки на самые популярные продукты и эксклюзивные приложения, непредставленные в других магазинах.

Источник:

[Магазин с "кусочками" "Яндекса"](#)

Мировые новости:

Amazon запустит собственную валюту

TechCrunch, 05.02.2013

/новости компаний

В мае 2013 года Amazon [планирует](#) запуск собственной виртуальной валюты под названием Amazon Coins. На деньги Amazon пользователи смогут купить приложения и игры для Kindle Fire.



Как сообщает официальный блог компании, для популяризации своей валюты Amazon раздаст пользователям "десятки миллионов долларов" в виде Coins, которые можно будет потом потратить на покупки в Amazon Appstore.

В Amazon предполагают, что новая валюта позволит разработчикам приложений увеличить количество скачиваний и привлечь больше трафика.

По условиям оплаты приложений с помощью новой валюты, 70% будет получать разработчик, а 30% Amazon получит в качестве комиссии.

Разработчики, в свою очередь, должны до 25 апреля подать заявку на подключение биллинга через новую валюту.

Источник:

[Amazon Launches 'Amazon Coins' In Its First Move Into Virtual Currency, Targets Apps And Games On Kindle Fire](#)

Google купил разработчика ПО для ритейл-рекламы

BusinessInsider, 06.02.2013

/новость

В рамках развития своего товарного рекламно-поискового сервиса Google Shopping корпорация Google купила компанию [Channel Intelligence](#), которая занимается разработкой сервисов для оптимизации рекламных кампаний ритейлеров. Сумма сделки составила \$125 млн.



Channel Intelligence, присутствующая на рынке более 10 лет, предоставляет услуги оптимизации товарных предложений ритейлеров,

показываемых в Google Shopping, Amazon, различных сервисах сравнения цен и поиска товаров, включая NexTag, Shopzilla, и партнерских сетях.

Оптимизация включает в себя как динамичное управление предлагаемым ассортиментом и ставками исходя из данных о конверсии переходов в заказы, так и работу с рекламными текстами для максимизации CTR и конверсии.

Другой ключевой продукт Channel Intelligence - это инструмент Where-To-Buy, встраиваемый виджет, показывающий, в каких интернет-магазинах можно приобрести товар, представленный на сайте производителя или на сайте с обзорами товаров.

Согласно информации, размещенной на сайте компании, Channel Intelligence работает с более чем 850 розничными фирмами во всем мире, а их совокупный ежегодный товарооборот от онлайн продаж составляет около \$2 млрд.

Источник:

[Google Spends \\$125 Million On Channel Intelligence To Improve Google Shopping](#)
[Google Buys Channel Intelligence to Improve Google Shopping](#)

American Express запустил оплату через Twitter

Mashable, 11.02.2013

/новости компаний

American Express запустил в Twitter новый сервис, который позволит пользователям сервиса микроблогов делать покупки при помощи "твитов", содержащих специальные хэштеги. Пока список возможных покупок ограничен подарочными картами American Express, планшетами Kindle Fire и приставками Xbox.



Чтобы воспользоваться сервисом, обладатели карт American Express должны "привязать" карту к своему Twitter-аккаунту. Заявка на оплату делается с помощью специального хэштега. Например, чтобы купить подарочную карту на \$25, надо запостить твит с хэштегом #BuyAmexGiftCard25. После этого пользователь должен подтвердить заказ и ожидать доставку.

Список товаров, доступных к оплате через Twitter, будет доступен в официальном аккаунте @AmericanExpress в разделе «Избранное». Ожидается, что этот список будет постепенно расширяться.

Источник:

[American Express Lets You Buy Stuff on Twitter by Using a Hashtag](#)

ИКЕА теряет потенциальные доходы, мало продавая онлайн

Оборот, 29.01.2013

/новости компаний

Аналитическая компания ResearchFarm в своем новом отчете [How Online Retailing Will Transform IKEA \(Как онлайн-торговля изменит IKEA\)](#) указала на то, что ритейлер теряет клиентов, поскольку не делает упор на онлайн-продажи.



Сегодня интернет-магазины ИКЕА открыты в 12 из 40 стран присутствия ИКЕА, привлекая при этом куда больший трафик (1,1 млрд. посещений сайта за 2011 г.), чем офлайновые торговые точки (776 млн. посетителей в 2011 г.).

Авторы исследования полагают, что компания могла бы существенно увеличить объем продаж, просто открыв интернет-магазины в оставшихся 28 странах.

Согласно стратегическим планам, в ближайшие годы ИКЕА планирует увеличить продажи на 5% за счет открытия новых магазинов, число которых к 2020 году должно вырасти от 338 до 500. По мнению аналитиков, улучшить финансовые показатели можно и без затрат на новые торговые точки – достаточно расширить ассортимент интернет-магазина, усовершенствовать собственное мобильное приложение и запустить мультимедийную модель продаж, объединяющую онлайн и оффлайн-продажи.

В России, в которой ИКЕА пока не открыла интернет-магазин, сайт компании является наиболее посещаемым интернет-ресурсом в категории "товары для дома", существенно опережая все профильные интернет-магазины.

Источник:

[How Online Retailing Will Transform IKEA](#)

Оборот e-commerce в США составил \$186,2 млрд.

comScore, 07.02.2013

/исследование

comScore опубликовал отчет о состоянии рынка e-commerce США. В 2012 году оборот американской интернет-торговли составил \$186,2 млрд., что на 15% выше показателей прошлого года.

Retail E-Commerce (Non-Travel) Growth Rates Excludes Auctions, Autos and Large Corporate Purchases Total U.S. – Home & Work Locations (excl. Mobile) Source: comScore, Inc.		
Quarter	E-Commerce Spending (\$ Millions)	Y/Y Percent Change
Q1 2010	\$33,984	10%
Q2 2010	\$32,942	9%
Q3 2010	\$32,133	9%
Q4 2010	\$43,432	11%
Q1 2011	\$38,002	12%
Q2 2011	\$37,501	14%
Q3 2011	\$36,308	13%
Q4 2011	\$49,698	14%
Q1 2012	\$44,282	17%
Q2 2012	\$43,153	15%
Q3 2012	\$41,936	15%
Q4 2012	\$56,781	14%

Наиболее популярными категориями товаров были цифровой контент, бытовая и цифровая техника, игрушки и товары для хобби, а также книги и журналы. В каждой из категорий наблюдается рост не менее 15% за год. Интернет-бизнес впервые в истории занял 10% от всего оборота торговли (для сравнения, в России этот показатель пока лишь приближается к 2%). Годовой прирост количества покупателей составил 6%, а увеличение затрат на одного покупателя – 8%.

В последнем квартале 2012 г. оборот онлайн-торговли составил \$56,8 млрд. (впервые была преодолена отметка в \$50 млрд. за квартал). Хотя рынок e-commerce уже 9 кварталов подряд растет с двузначными темпами, в IV квартале динамике рынка оказалась несколько хуже, чем в предыдущие три квартала 2012 года.

Источник:

[comScore Reports \\$186.2 Billion in Full Year 2012 U.S. Retail E-Commerce Spending, Up 15 Percent vs. Year Ago](#)

Мобильные приложения дают более 25% выручки

Research2guidance, 31.01.2013

/исследование

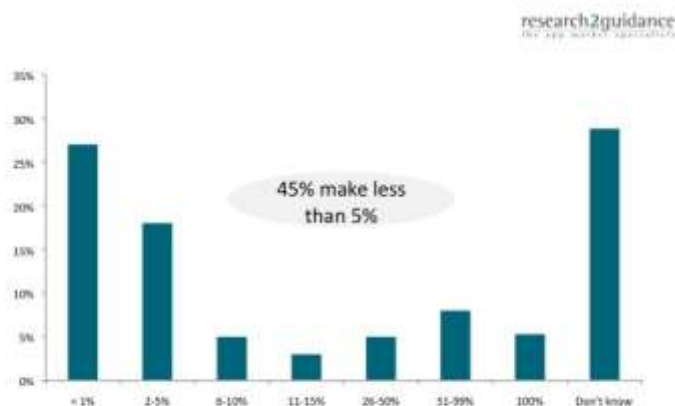
По данным исследования Research2guidance, 19% онлайн-продавцов, использующих для продаж в т.ч. и мобильные каналы, получают от мобильных продаж более 25% выручки.

При этом у большинства онлайн-ритейлеров выручка от мобильной торговли составляет менее 5% - 27% опрошенных ответили, что доля таких продаж составляет менее 2%, еще 18% - что от 2% до 5%. Почти 30% опрошенных затруднились ответить на вопрос о доле мобильных продаж.

In 2012 mobile shopping apps generate 4% of total e-commerce revenue

mCommerce report

Share of mobile commerce revenue as part of total e-commerce revenue 2012



Source: research2guidance global mCommerce survey 2012, n=602

В перспективе ближайших 5 лет 27% опрошенных предполагают, что m-commerce будет обеспечивать более четверти онлайн-продаж их компаний, при этом 19% оценивают потенциал мобильных продаж более чем в половину всех интернет-продаж.

Источник:

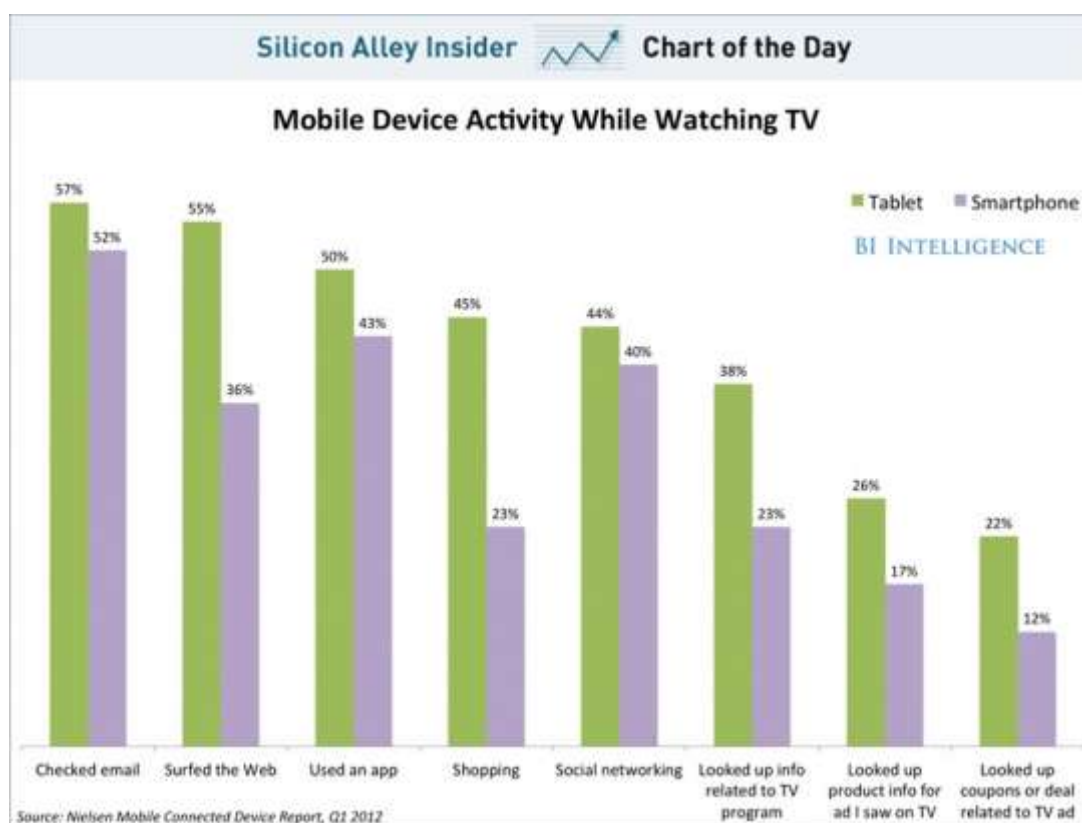
[Mobile Shopping Apps Generate Less Than 5% of Total e-commerce Revenue](#)

40% владельцев планшетов занимаются шоппингом одновременно с просмотром ТВ

BusinessInsider, 11.02.2013

/исследование

BusinessInsider опубликовал результаты исследования Nielsen, по которым 45% владельцев планшетов и 23% владельцев смартфонов делают покупки со своих устройств в процессе просмотра ТВ.



26% пользователей смартфонов и 17% пользователей планшетов просматривают информацию о товарах, рекламируемых на ТВ, а 22% и 12% соответственно интересуются скидочными купонами на эти товары.

BusinessInsider отмечает, что покупки со второго экрана - это естественное продолжение просмотра рекламы на ТВ, и задача рекламодателя - сделать процесс спонтанной покупки максимально легким и удобным.

Источник:

[CHART OF THE DAY: The Beginnings Of Second Screen Commerce](#)

Финансовые отчеты

Shutterfly Inc.

В 2012 году продажи онлайн-сервиса по обработке и печати фотографий Shutterfly (53 место в рейтинге InternetRetailer Top 500) в 2012 году составили \$641 млн. (+35%). Количество активных клиентов выросло на 31,5% до 7,1 млн., а количество заказов увеличилось на 28% до 16.3 млн. Средняя сумма заказа составила \$37,6 (-2%).

В IV квартале 2012 года продажи Shutterfly составили \$352 млн. (+33%), т.е. более половины от общегодовой выручки. При этом средняя сумма заказа в последнем квартале составила \$49,8 против \$28,6 в первые 3 квартала года.

<http://www.internetretailer.com/2013/02/08/shutterfllys-2012-online-sales-flash-ahead-35>

Yoox Group

В 2012 году выручка интернет-ритейлера модной одежды Yoox Group (62 место в рейтинге IR Top 500) от сайтов Yoox.com, TheCorner.com и Shooscribe.com составила €376 млн. (\$503 млн.). За год она увеличилась на 29%, в т.ч. в Италии на 2%, в остальной Европе на 27%, в Северной Америке на 37%, в Японии на 57%, в Китае – на 139%.

<http://www.internetretailer.com/2013/02/08/yoox-boosts-sales-29-2012>

Vistaprint NV

В фискальном 2012 году выручка компании Vistaprint, занимающейся изготовлением и печатью подарочных и презентационных материалов (35 место в рейтинге IR Top 500) составила \$348 млн. (+16%). Количество заказов достигло 9,0 млн. (+8,4%). Средняя сумма заказа составила \$36,25 (+4.7%)

<http://www.internetretailer.com/2013/02/07/vistaprints-web-sales-climb-16-q2>

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.

Со-основатели и партнеры компании – Федор Вирин и Борис Овчинников, стоявшие 10 лет назад у истоков исследований Рунета.
