

# Онлайн-рынок одежды и обуви



при поддержке **lamoda**





# Онлайн-рынок одежды и обуви

*«Онлайн-рынок одежды и обуви не просто 20% от рынка онлайн-продаж. Это структурно другой рынок – покупателями платьев и телефонов являются одни и те же люди, но у них разные модели поведения, драйверы, мотивы и страхи. Российский онлайн-рынок одежды и обуви существенно отличается от мирового: у нас есть заказы с примеркой, а во всем мире это возвраты после покупки (и их тоже 2/3), у нас есть постоплата при покупке, а во всем мире предоплата. В России бесплатная или почти бесплатная доставка в самые отдаленные населенные пункты. Вместе с Lamoda мы выпускаем полный отчет про этот сложный и интересный рынок, который сегодня является драйвером изменений в онлайн-торговле в России»*

Федор Вирин, партнер Data Insight



*«Lamoda ежедневно создает решения для стиля и образа жизни. Наша приоритетная задача – быть экспертом и проводником в мир моды, который 24/7 у покупателя "в кармане". Поэтому мы постоянно анализируем рынок и модный сегмент, в том числе. Рынок электронной коммерции непрерывно и стремительно развивается. Совместно с Data Insight мы подробно рассмотрели интернет-магазины одежды и обуви. В этом исследовании есть все необходимое для того, чтобы понять, как крупные российские онлайн-продавцы выстраивают свои экосистемы и делают их эффективными с точки зрения бизнеса»*

Александра Артюшкина, управляющий коммерческий директор  
Lamoda Group



# Содержание отчета

1. [Методика исследования](#)
2. [Ключевые показатели](#)
3. [Состав сегмента](#)
4. [Мобильная коммерция](#)
5. [Каналы привлечения покупателей](#)
6. [Используемые технологии](#)
7. [Новости](#)
8. [О компании Lamoda](#)
9. [О компании Data Insight](#)





# Методика

1. В настоящем исследовании рассматривается сегмент интернет-магазинов одежды и обуви.
2. Интернет-магазин – сайт или приложение, при помощи которых можно оформить заказ, заполнив форму или собрав товары в корзину.
3. Статистика по количеству заказов и объему продаж построена на основе данных по 105 магазинам, входящим в ТОП1000 российских интернет-ритейлеров по числу заказов за период июль 2018 – июнь 2019 г. Минимальное значение – 30 тыс. заказов в год. Учитываются как магазины, продающие только одежду и обувь, так и магазины, для которых это основная, но не единственная категория. Для Wildberries.ru учитываются только продажи одежды, обуви и аксессуаров.



# Методика

4. В исследование включены в том числе магазины, специализирующиеся на продаже детской или спортивной одежды и обуви – при этом эти же магазины могут включаться и в отчеты по сегментам соответственно детских и спортивных товаров.
5. Для подсчета количества заказов используются результаты регулярного мониторинга числа онлайн-заказов, а также данные, предоставленные магазинами или находящиеся в открытом доступе.
6. Для определения сервисов, используемых интернет-магазинами, анализировались данные автоматического мониторинга с дополнительной ручной проверкой. Перечень маркетинговых сервисов включает основные решения для каждого интернет-магазина из ТОП10.



# Ключевые показатели



# Объем онлайн-рынка одежды и обуви

## Онлайн-продажи



За период июль 2018 г. – июнь 2019 г. в интернет-магазинах одежды и обуви, входящих в ТОП1000, было оформлено **101 миллион заказов** на сумму **215 миллиардов рублей**. Средний чек составил **2 120 рублей**.



По количеству  
заказов

38%

По объему  
онлайн-  
продаж

20%

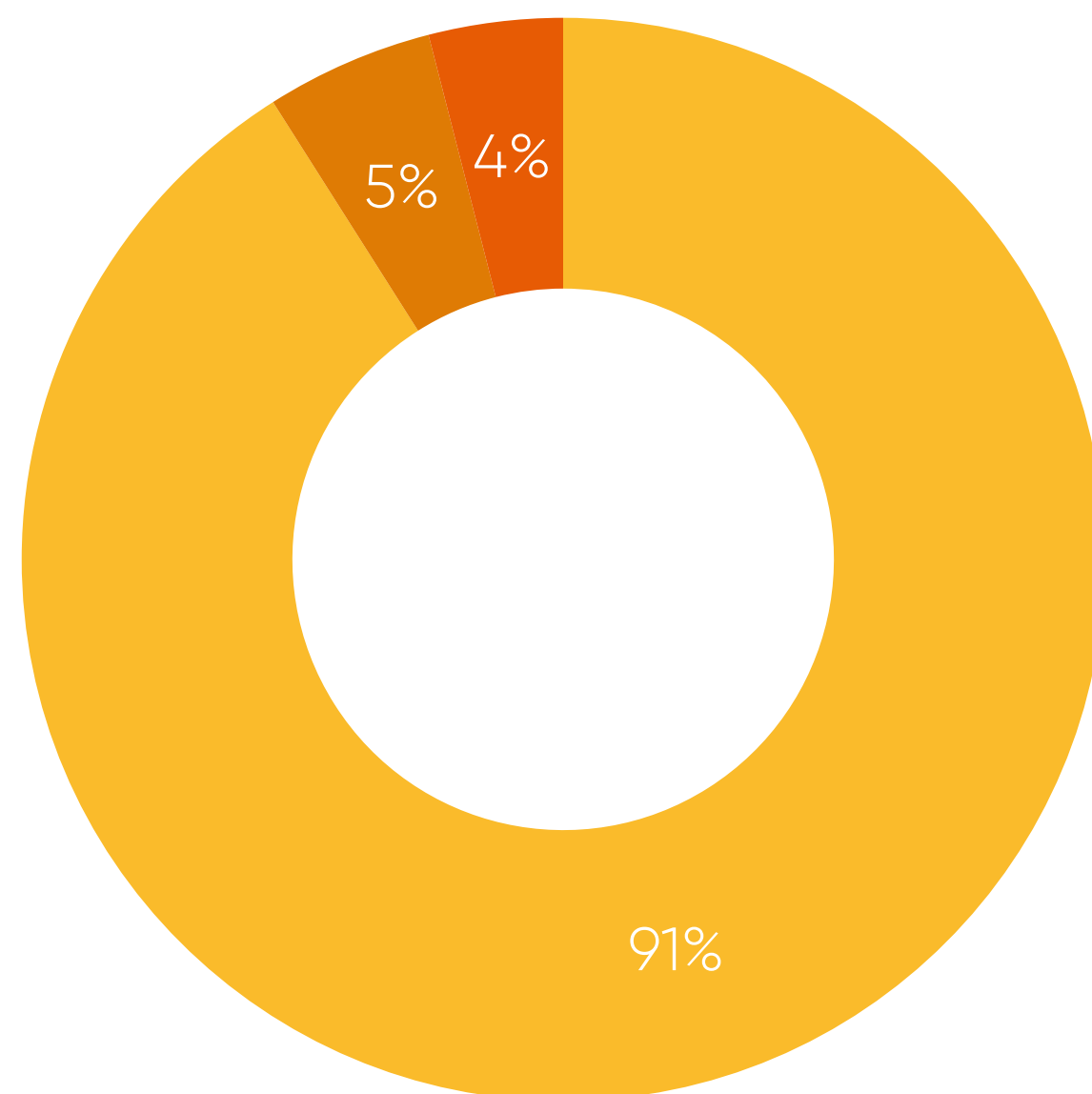
## Доля магазинов одежды и обуви на рынке eCommerce

38% от всех онлайн-заказов 1 000 крупнейших магазинов за период июль 2018 г. – июнь 2019 г. были сделаны в интернет-магазинах одежды и обуви. Доля по объему выручки составила 20%.

*Для интернет-магазина Wildberries.ru учитываются только продажи одежды, обуви и аксессуаров*



# Распределение заказов интернет-магазинов



- Входят в ТОП1000
- Остальные с более чем 10 заказами в сутки
- От 1 до 10 заказов в сутки

Крупные и средние интернет-магазины одежды и обуви (входящие в общий ТОП1000 российского рынка eCommerce) реализовали 101 миллион заказов. Около 9 миллионов заказов было отправлено небольшими ритейлерами (1-80 заказов в сутки)\*. Всего в России насчитывается около 4 700 интернет-магазинов одежды и обуви с уровнем продаж не менее 1 заказа в сутки.



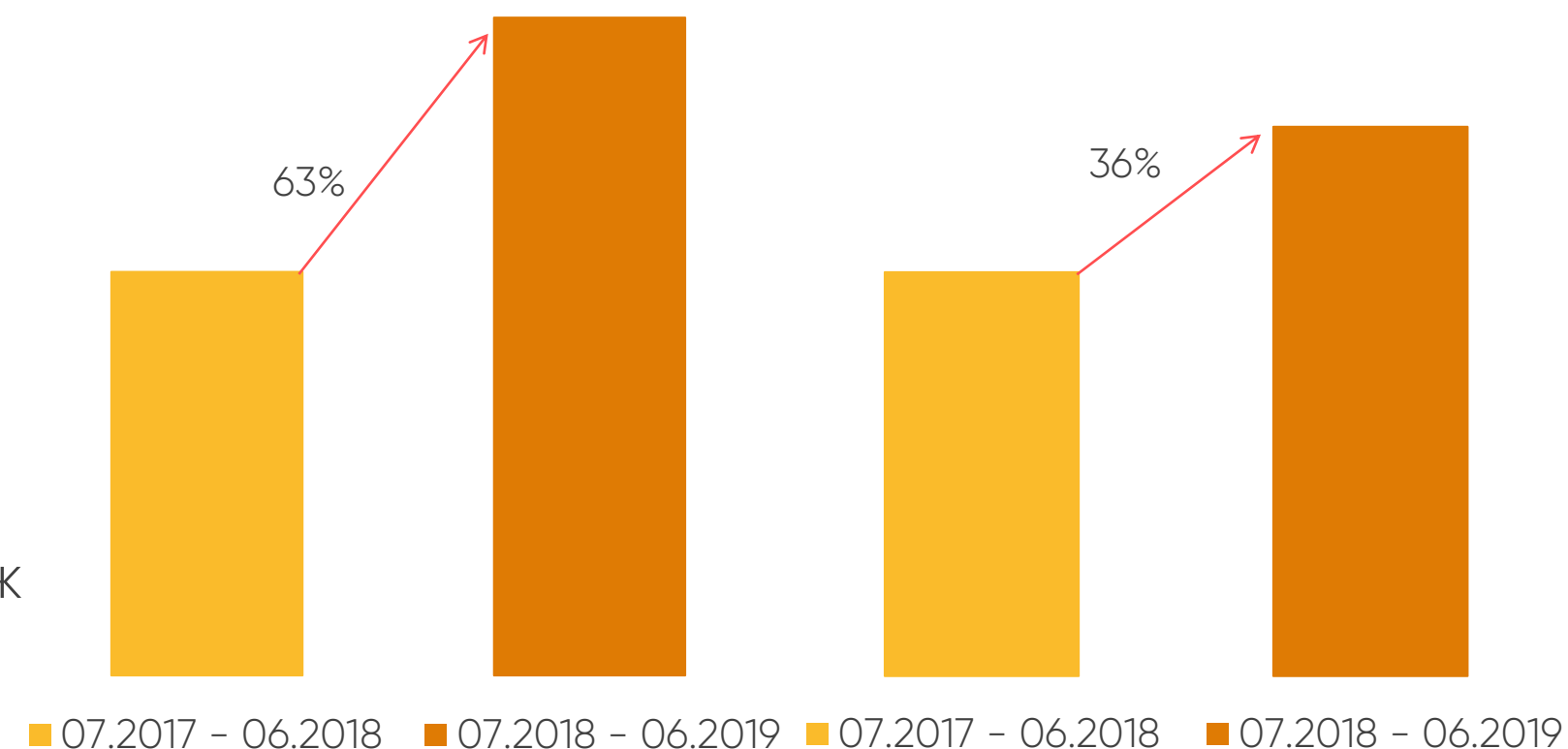


Заказы

Онлайн-продажи

# Динамика рынка

Количество онлайн-заказов в интернет-магазинах одежды и обуви за год (июль 2018 – июнь 2019 гг. относительно предыдущих 12 месяцев) выросло на **63%**. За тот же период времени сумма онлайн-продаж увеличилась на **36%**. Средний чек сократился на **17%**.

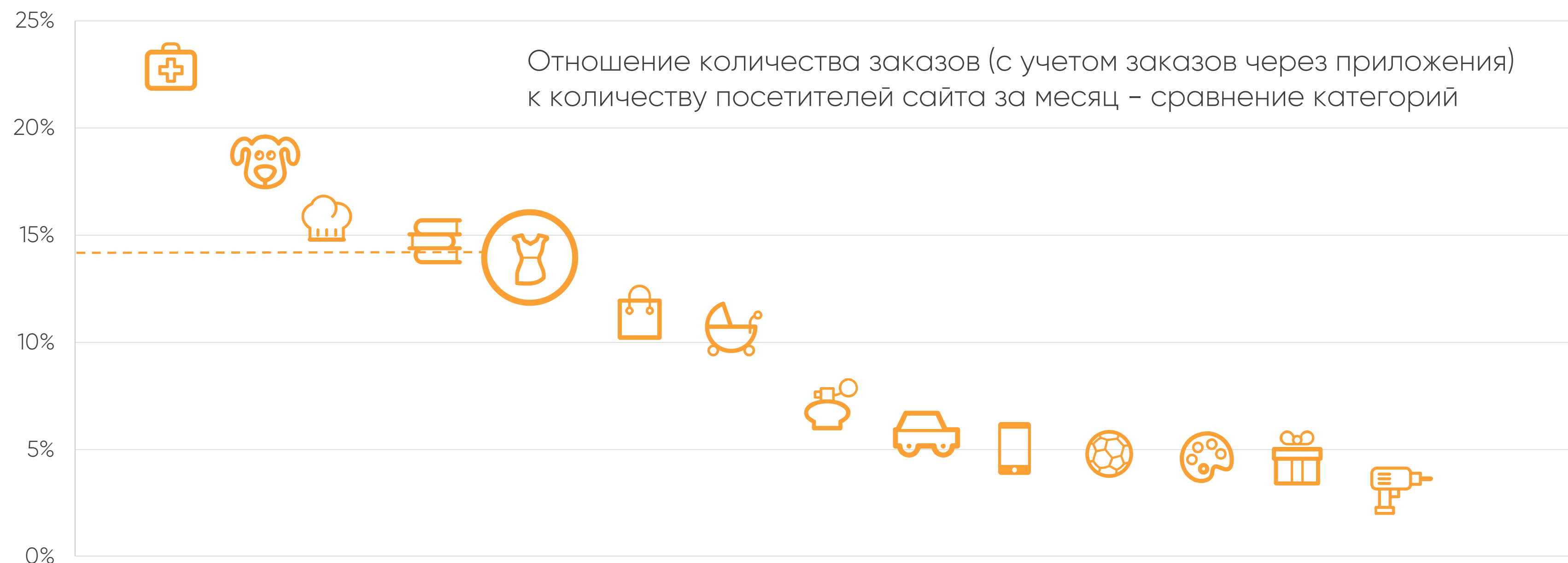


*Для интернет-магазина Wildberries.ru учитываются только продажи одежды, обуви и аксессуаров*



# Средняя конверсия интернет-магазинов

В сегменте одежды и обуви конверсия составила **14,5%**. Ближайшие показатели у интернет-магазинов продуктов и книг (16,8% и 14,8% соответственно).





# Lamoda AR Try-on

Уникальная технология AR Try-on (Wannaby).

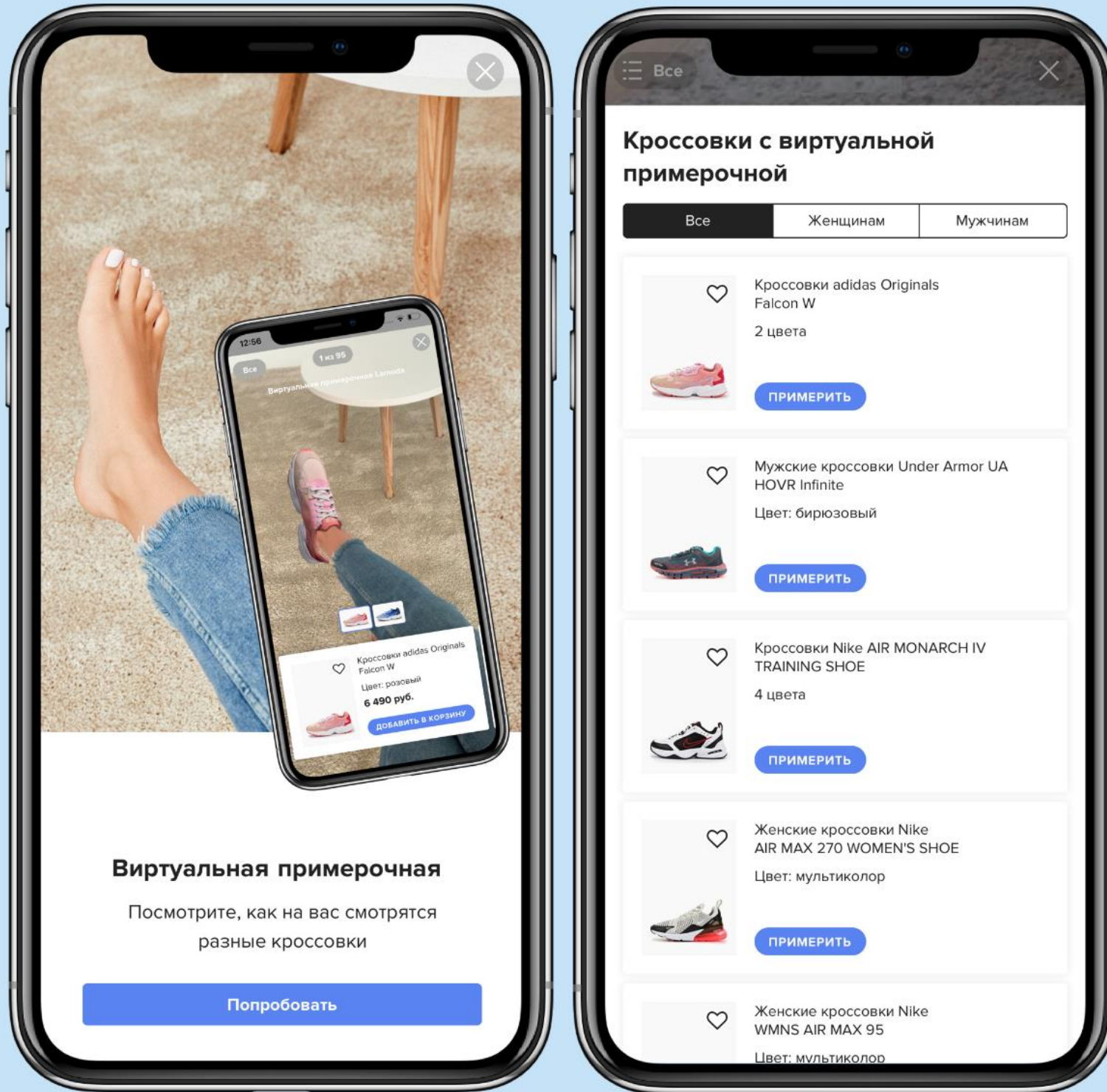
Покупатели перед заказом могут увидеть, как кроссовки смотрятся на ноге.

100+ моделей кроссовок Nike, Adidas, Reebok, Converse, Under Armour и др. отцифровано и доступно для виртуальной примерки на Lamoda.

**Lamoda**

мода на каждый день

На правах рекламы



**Виртуальная примерочная**  
Посмотрите, как на вас смотрятся разные кроссовки

**Попробовать**

**Кроссовки с виртуальной примерочной**

Все Женщинам Мужчинам

- Кроссовки adidas Originals Falcon W  
2 цвета  
**ПРИМЕРИТЬ**
- Мужские кроссовки Under Armour UA HOVR Infinite  
Цвет: бирюзовый  
**ПРИМЕРИТЬ**
- Кроссовки Nike AIR MONARCH IV TRAINING SHOE  
4 цвета  
**ПРИМЕРИТЬ**
- Женские кроссовки Nike AIR MAX 270 WOMEN'S SHOE  
Цвет: мультикolor  
**ПРИМЕРИТЬ**
- Женские кроссовки Nike WMNS AIR MAX 95  
Цвет: мультикolor  
**ПРИМЕРИТЬ**

**Lamoda**

Виртуальная примерочная

Загрузите в App Store



# Состав сегмента



# Структура сегмента

В ТОП1000 российских онлайн-ритейлеров вошло 105 интернет-магазинов одежды и обуви. Почти треть из них (29%) – это специализированные магазины, которые продают только обувь или сумки (но не одежду) или только определенную одежду (например, детскую). При этом на специализированных игроков приходится лишь 3% заказов и 8% денежного объема продаж.

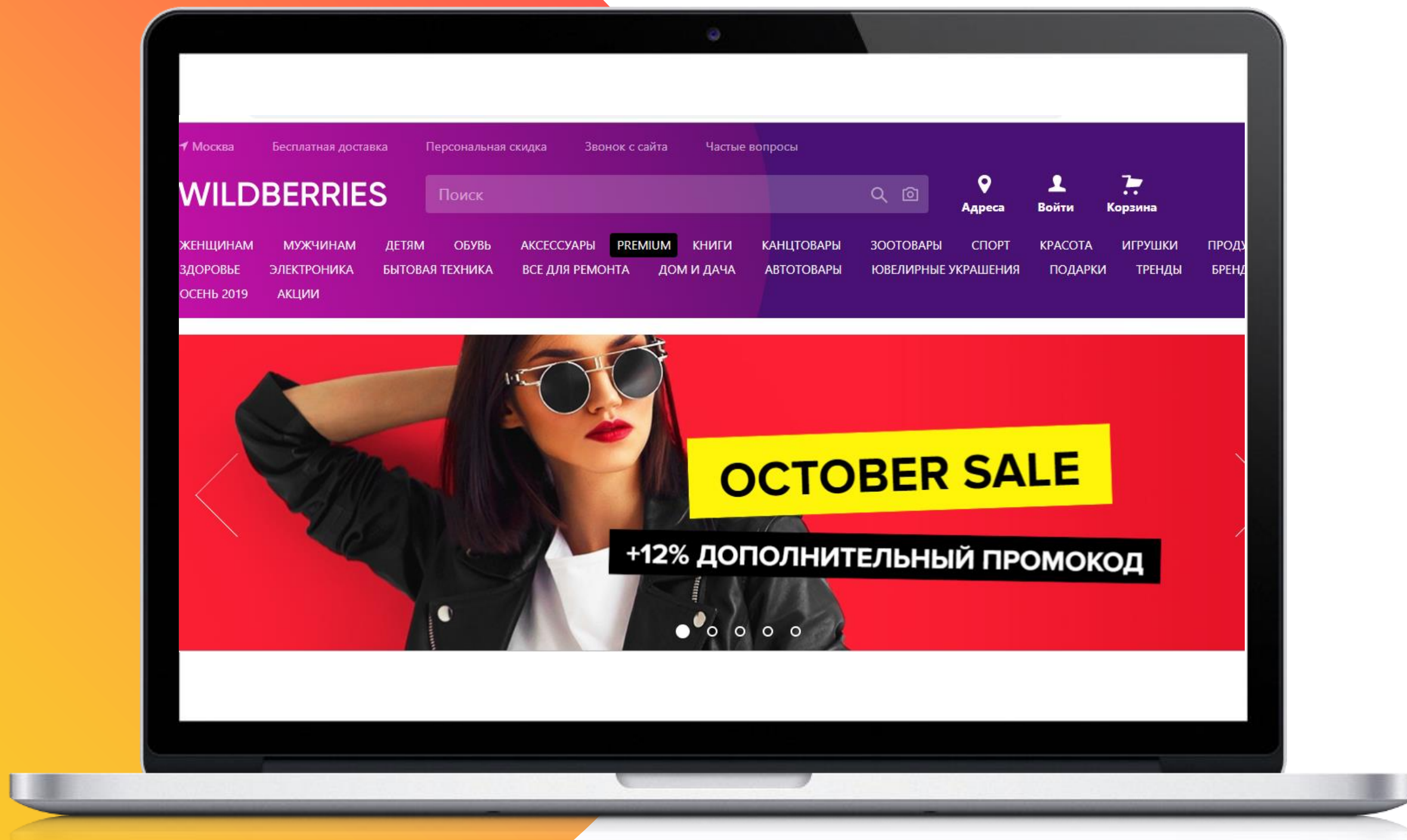
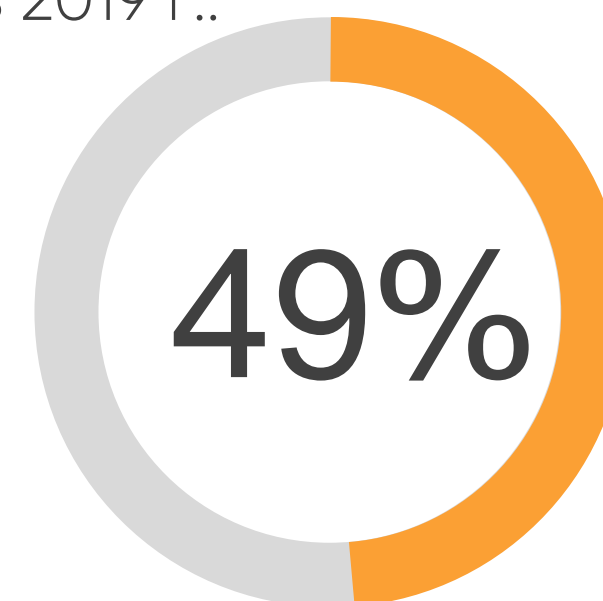


\*«Другое» включает: на всех графиках – меховую/зимнюю одежду и спецодежду, на графиках по долям в заказах и продажах – также (в порядке убывания) спортивную одежду и обувь, детскую одежду и обувь, нижнее белье



# Лидер категории Wildberries.ru

Доля Wildberries.ru по объему онлайн-продаж среди интернет-магазинов одежды и обуви из ТОП1000 за период июль 2018 – июнь 2019 г.:



*Для интернет-магазина Wildberries.ru учитываются только продажи одежды, обуви и аксессуаров*





# ТОП10 игроков рынка\*

1. **WILDBERRIES** Wildberries.ru
2. **lamoda** Lamoda.ru
3. **bonprix** it's me! Bonprix.ru

Остальные интернет-магазины в ТОП10\*\*:



\*По онлайн-продажам

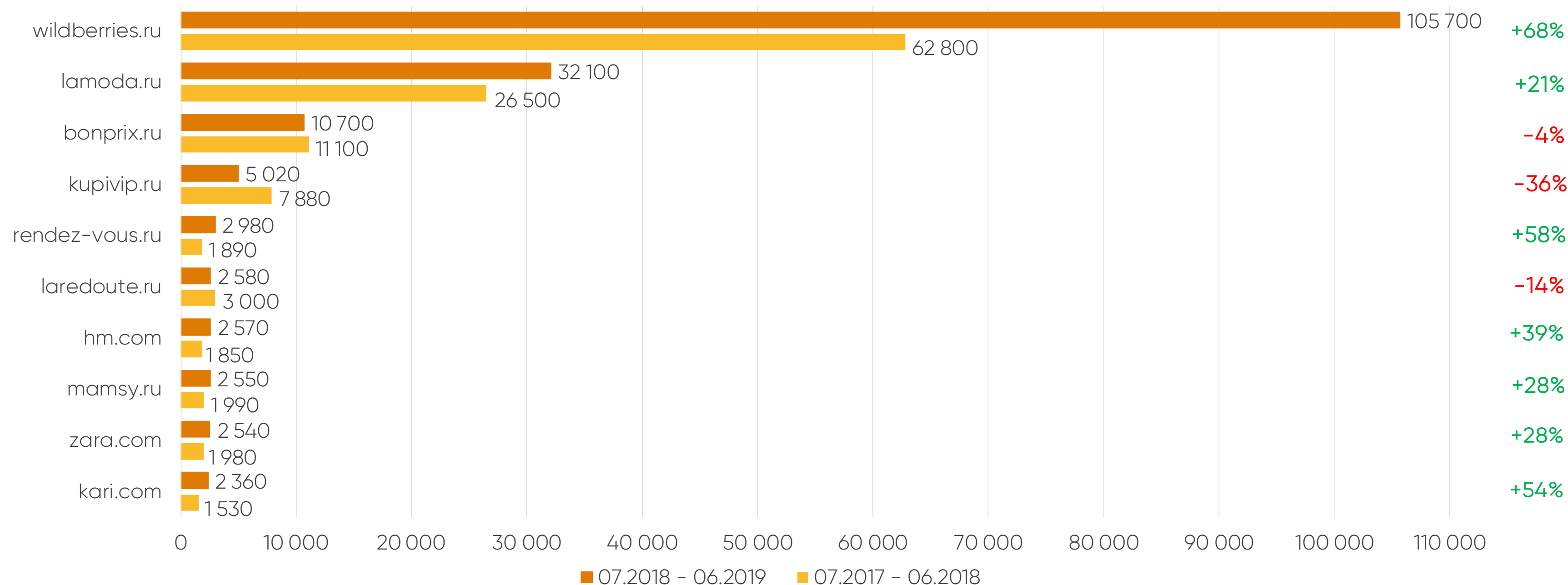
\*\*В алфавитном порядке согласно домену сайта



# ТОП10 по объему онлайн-продаж

Объем онлайн-продаж за период 07.2018 – 06.2019 (млн рублей)

Изменение к  
предыдущим  
12 мес.



Для интернет-магазина Wildberries.ru учитываются только продажи одежды, обуви и аксессуаров



# ТОП10 по количеству заказов

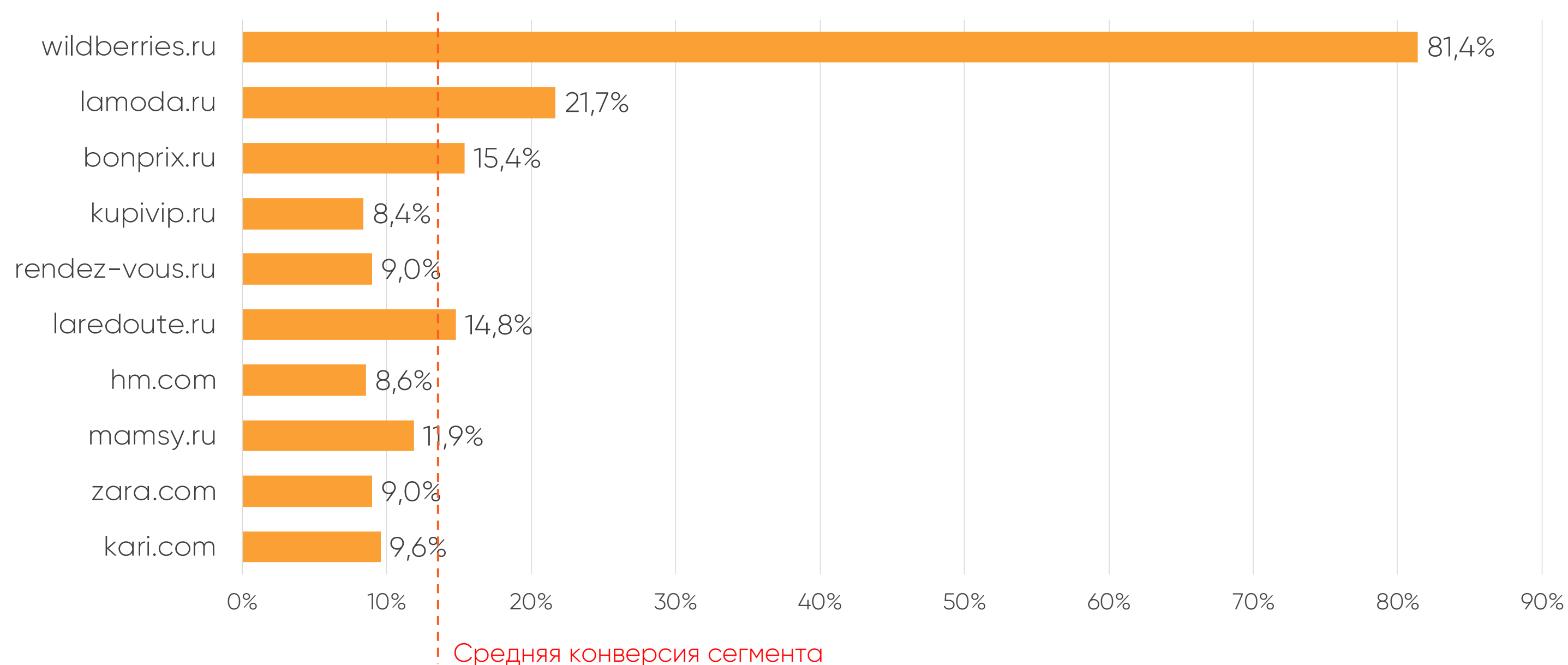


Для интернет-магазина Wildberries.ru учитываются только продажи одежды, обуви и аксессуаров



# Конверсия в ТОП10

Отношение количества заказов к количеству посетителей сайта за месяц



При расчете показателей конверсии не учитывались данные мобильных приложений

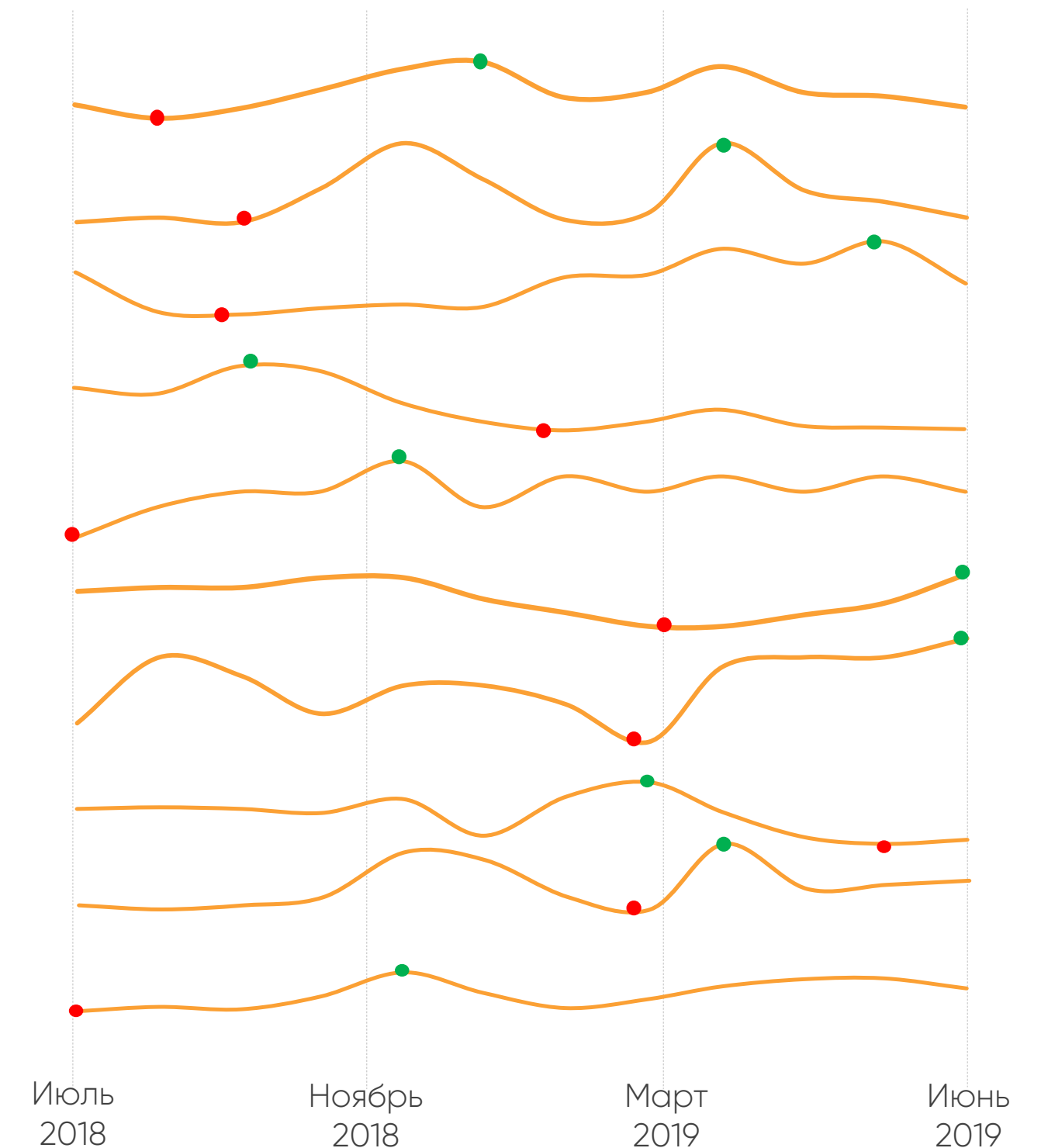


# Посещаемость в ТОП10

	Посетителей, тыс. в месяц, 07.2018 – 06.2019	Δ за год
wildberries.ru	15 200	+6%
lamoda.ru	7 400	-8%
bonprix.ru	3 400	+10%
kupivip.ru	1 620	-49%
rendez-vous.ru	910	+30%
laredoute.ru	660	-22%
hm.com	1 670	+9%
mamsy.ru	990	-36%
zara.com	1 070	-3%
kari.com	1 640	+66%

20

Динамика (07.2018 – 06.2019)



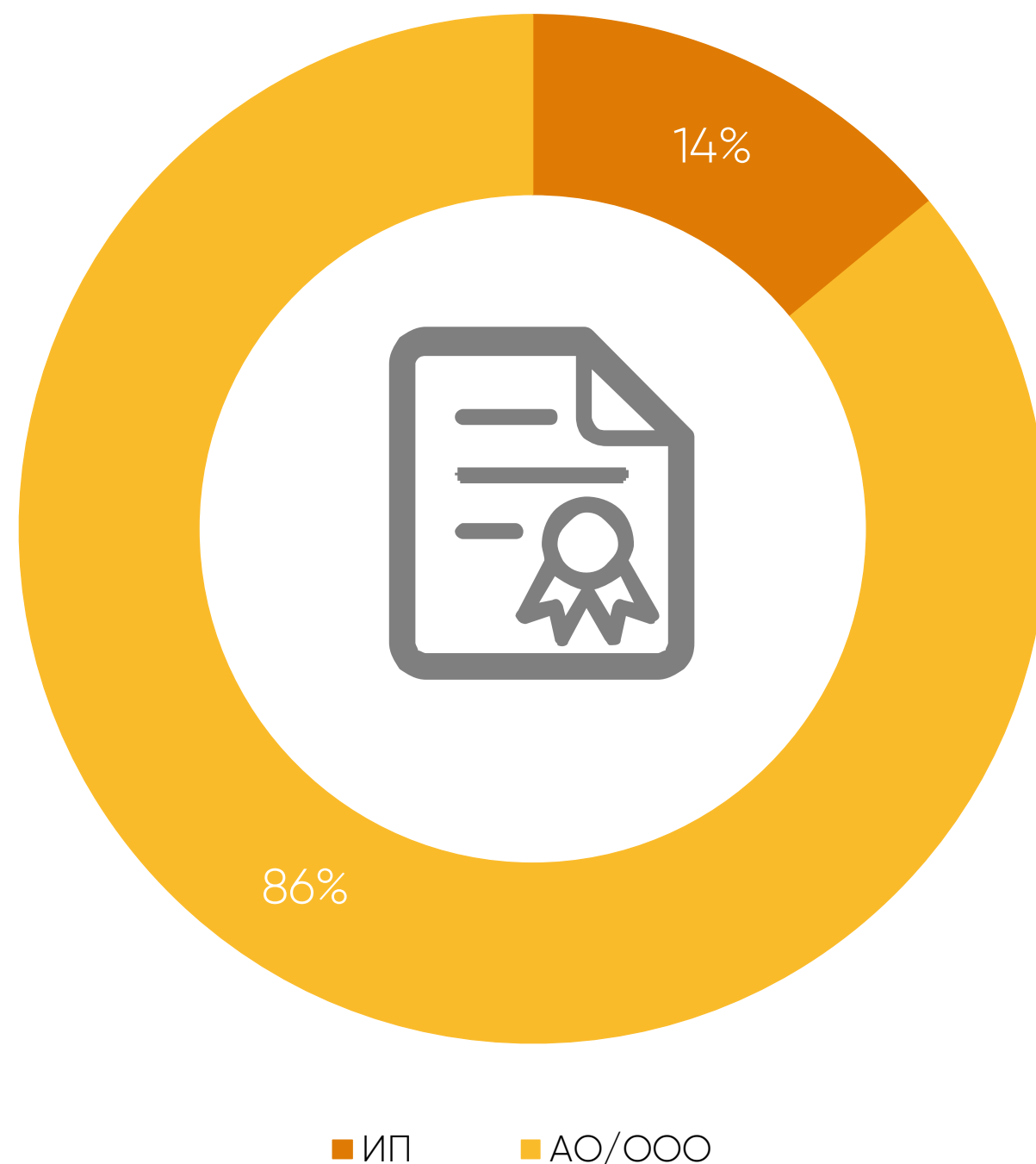


# Ключевые показатели в ТОП10

	Посетителей (тыс. в месяц)	Конверсия (%)	Заказы (тыс. в год)	Динамика заказов (y-o-y*)	Средний чек (рублей)	Динамика среднего чека (y-o-y*)	Выручка (млн рублей)	Динамика выручки (y-o-y*)
wildberries.ru	15 200	81,4%	74 300	91%	1 420	-12%	105 700	68%
lamoda.ru	7 400	21,7%	9 850	24%	3 260	-2%	32 100	21%
bonprix.ru	3 400	15,4%	3 140	-2%	3 410	-1%	10 700	-4%
kupivip.ru	1 620	8,4%	810	-34%	6 180	-4%	5 020	-36%
rendez-vous.ru	910	9,0%	490	40%	6 060	11%	2 980	58%
laredoute.ru	660	14,8%	590	-14%	4 370	1%	2 580	-14%
hm.com	1 670	8,6%	870	40%	2 970	0%	2 570	39%
mamsy.ru	990	11,9%	710	20%	3 600	6%	2 550	28%
zara.com	1 070	9,0%	580	23%	4 410	5%	2 540	28%
kari.com	1 640	9,6%	1 000	45%	2 350	5%	2 360	54%

\*y-o-y – год к году, период 07.2018 – 06.2019 к предыдущим 12 месяцам (07.2017 – 06.2018)  
 Для интернет-магазина Wildberries.ru учитываются только продажи одежды, обуви и аксессуаров

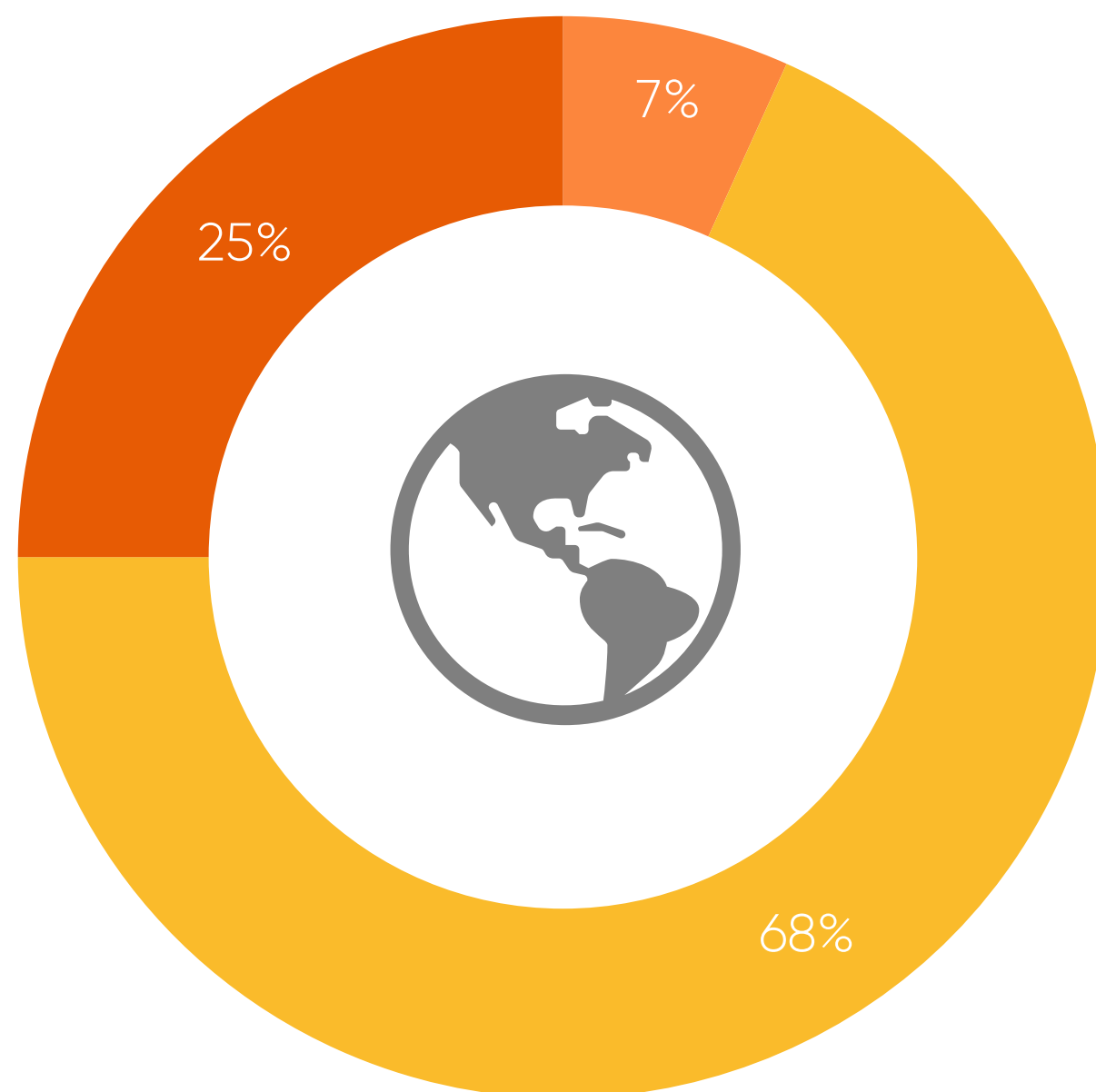




## Организационно-правовая форма

Из интернет-магазинов одежды и обуви, входящих в ТОП1000 онлайн-ритейлеров, 86% – общества (АО/ООО). 14% принадлежат индивидуальным предпринимателям.





■ Москва и МО    ■ Санкт-Петербург и ЛО    ■ Другие регионы

## География интернет магазинов\*

Из интернет-магазинов одежды и обуви, входящих в ТОП1000 онлайн-ритейлеров, 68% зарегистрированы в Москве и Московской области, 7% в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Остальные 25% распределились между другими городами России.

\*На основе данных о месте регистрации интернет-магазинов





# География ТОП10 интернет-магазинов\*

Интернет-магазины	Регион
Wildberries.ru	Московская область
Lamoda.ru	Москва
Bonprix.ru	Москва
Kupivip.ru	Москва
Rendez-vous.ru	Москва
Laredoute.ru	Москва
Hm.ru	Московская область
Mamsy.ru	Москва
Zara.com	Москва
Kari.com	Москва

*\*Согласно адресу регистрации юридического лица*

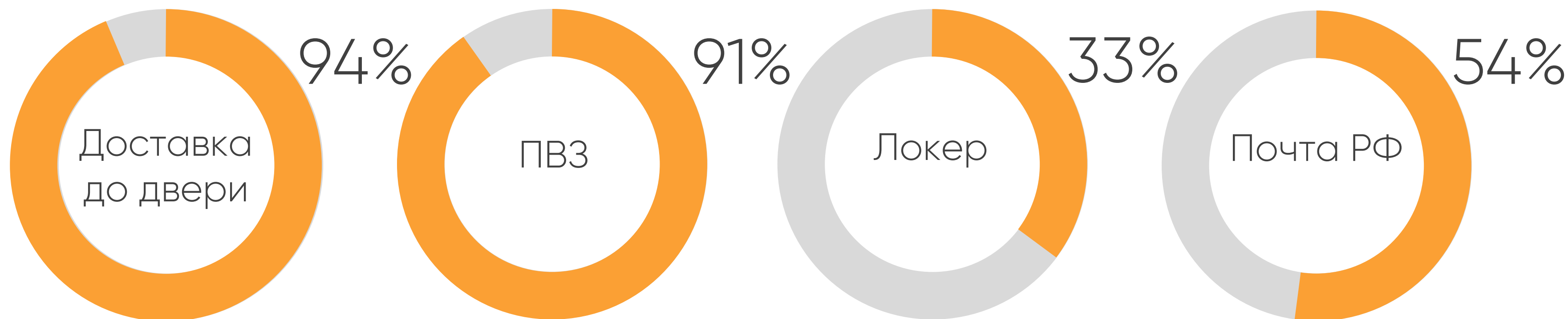


# Доставка



# Способы доставки

Доля интернет-магазинов, которые используют различные способы доставки



Все четыре способа доставки используют 22% интернет-магазинов одежды и обуви.

*\*ПВЗ – самовывоз из всех неавтоматизированных (имеющих сотрудников) пунктов выдачи, включая магазины компании*



# Способы доставки в ТОП10

	До двери	ПВЗ	Локер	Почта России
Wildberries.ru	✓	✓	✓	✗
Lamoda.ru	✓	✓	✓	✓
Bonprix.ru	✓	✓	✓	✓
Kupivip.ru	✓	✓	✓	✗
Rendez-vous.ru	✓	✓	✓	✗
Laredoute.ru	✓	✓	✓	✓
Hm.ru	✓	✓	✗	✓
Mamsy.ru	✓	✓	✓	✓
Zara.com	✓	✓	✗	✗
Kari.com	✓	✗	✗	✗



# Доставка в сегменте одежды и обуви

Популярными вариантами доставки в сегменте одежды и обуви являются доставка «до двери» на дом или в офис и самовывоз. Особенностью крупных магазинов является опция бесплатной примерки – как на дому (Lamoda), так и в примерочных ПВЗ (Wildberries), и возврата не подошедшего товара. Некоторые магазины запускают собственные курьерские службы (LMExpress для Lamoda).

Ключевой задачей магазинов является сокращение сроков доставки, снижение ее стоимости, увеличение количества точек самовывоза. Важным вектором развития выступает расширение зоны доставки и в другие страны – Казахстан, Беларусь, Украину.

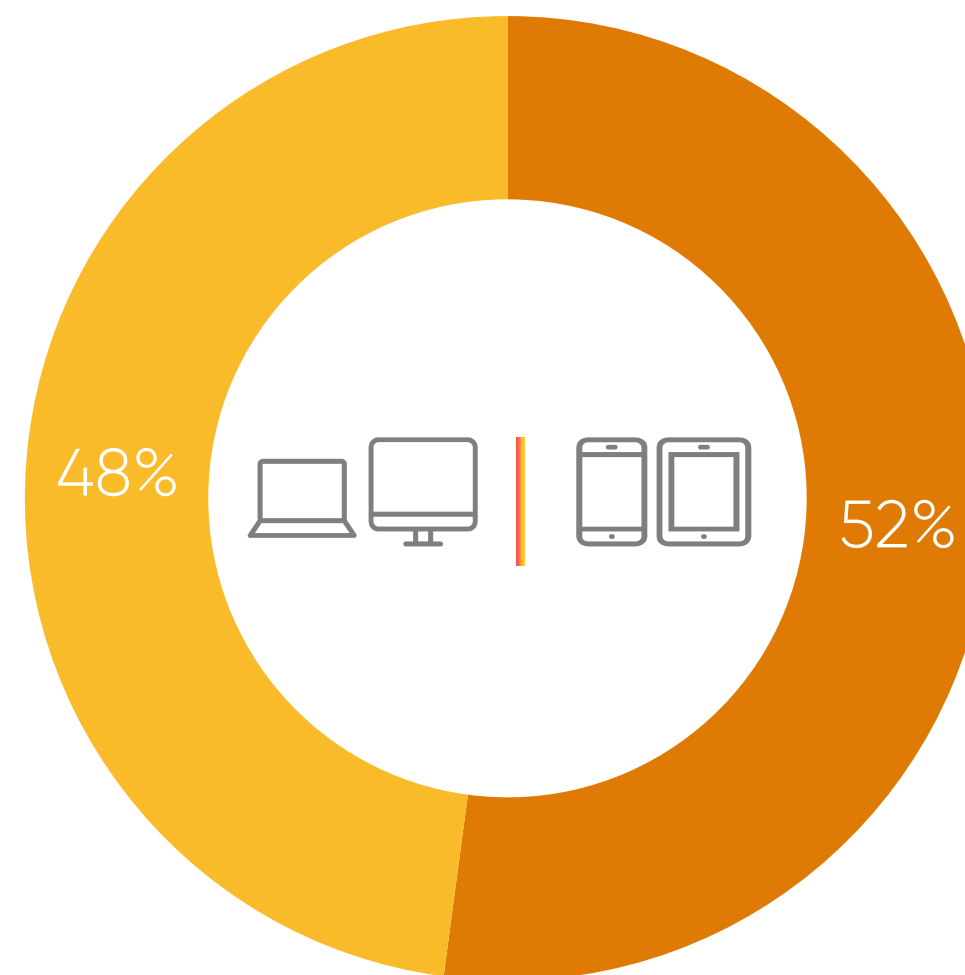




# Мобильная коммерция



# Desktop vs Mobile



Для посещения интернет-магазинов одежды и обуви покупатели в большей степени используют мобильный интернет – 52%. На десктоп приходится 48%.

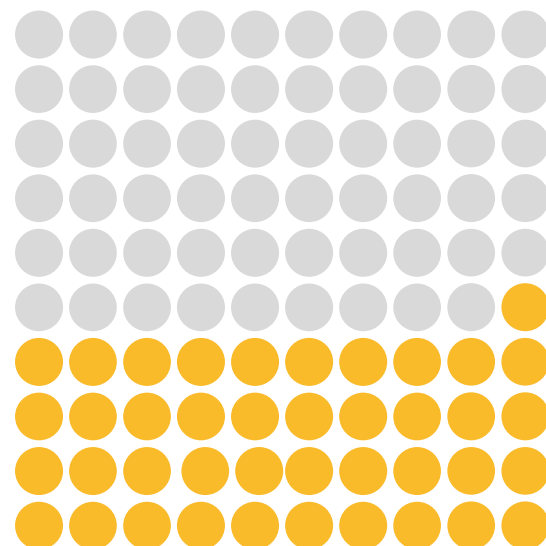
По данным SimilarWeb



# Мобильные приложения

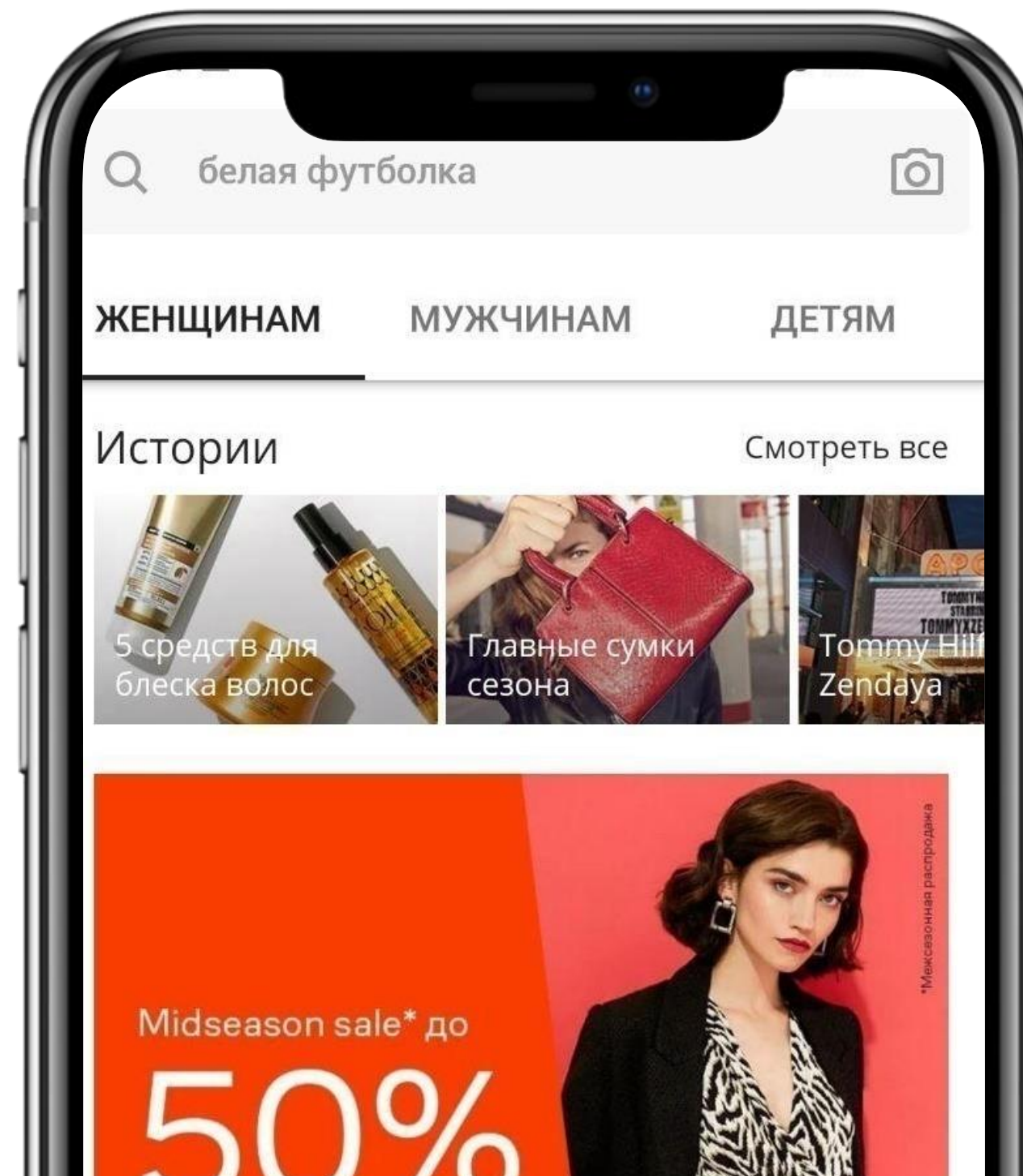
Самые популярные приложения у Wildberries.ru и Lamoda.ru – более 10 млн установок в Google Play у каждого.

41%

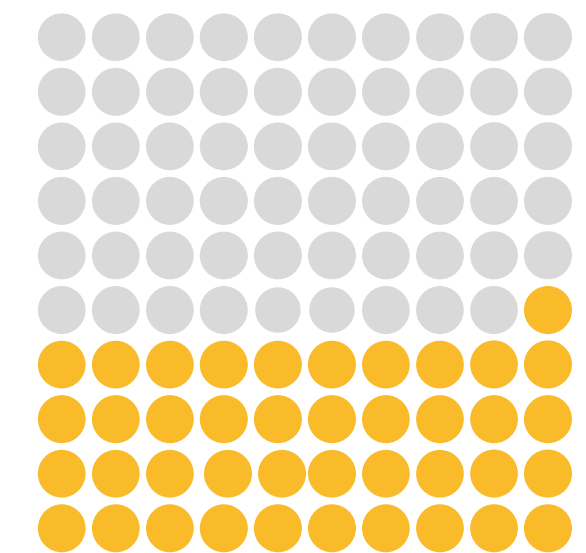


Доля интернет-магазинов одежды и обуви с приложениями в Google Play

Приложение Lamoda.ru →



41%



Доля интернет-магазинов одежды и обуви с приложениями в App Store



# Мобильные приложения в ТОП10

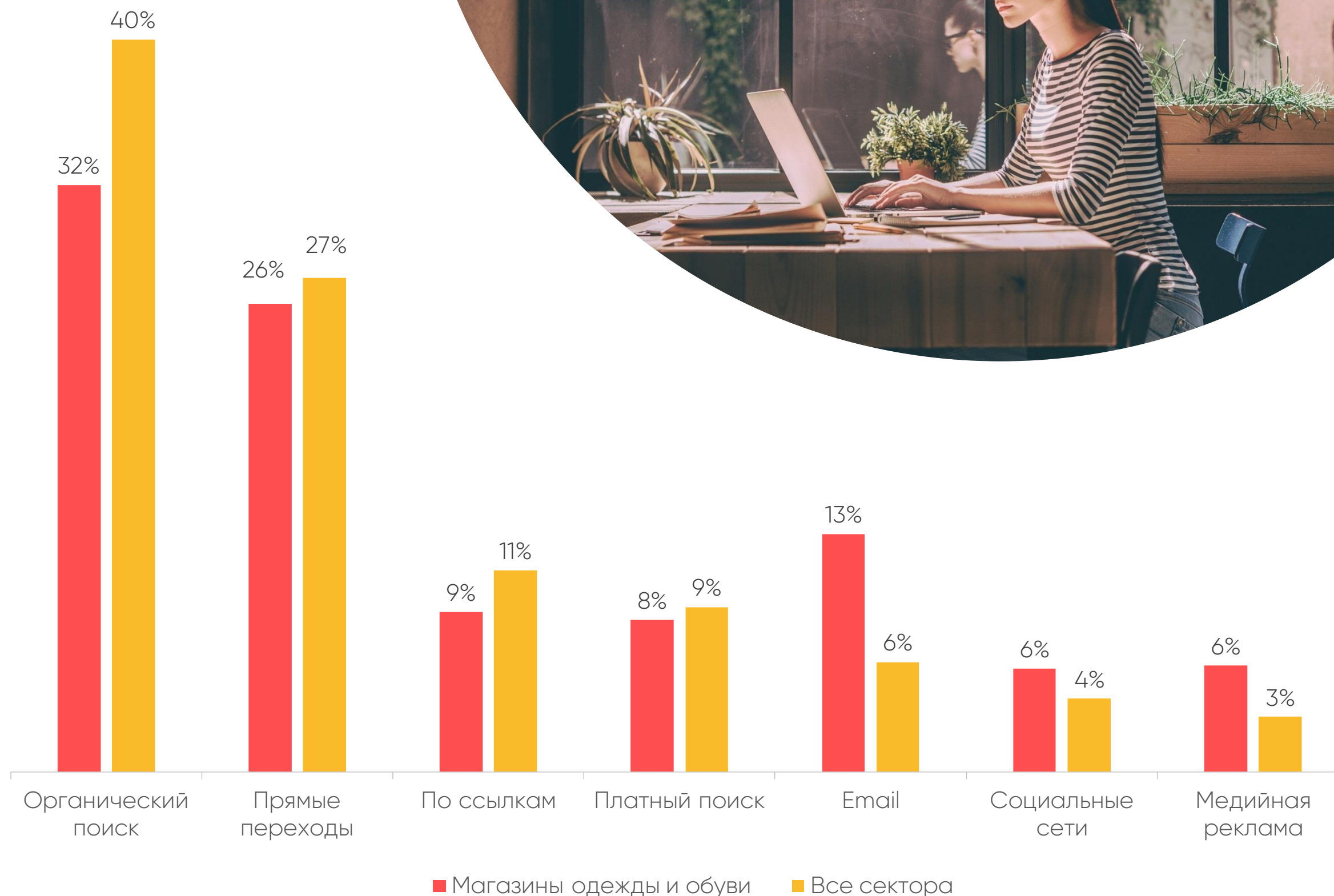
	AppStore		Google Play			Функционал (Google Play)
	Количество оценок	Средняя оценка	Количество оценок	Средняя оценка	Количество установок (тысяч)	
wildberries.ru	644 900	4.9	134 590	4.8	10 000+	Каталог, корзина, акции, избранное, карта ПВЗ, поиск по фотографии/штрихкоду
lamoda.ru	435 700	4.9	145 191	4.2	10 000+	Каталог, корзина, акции, избранное, карта ПВЗ, поиск по фотографии
bonprix.ru	29 700	4.9	84 863	4.7	5 000+	Каталог, корзина, акции, избранное
kupivip.ru	15 000	4.8	14 956	4.2	1 000+	Каталог, корзина, акции, избранное, карта ПВЗ
rendez-vous.ru	56 300	4.8	632	3.8	100+	Каталог, корзина, акции, поиск по QR-коду
laredoute.ru	688	4.3	25 137	4.4	1 000+	Каталог, корзина, акции, избранное
hm.com <sup>*</sup>	94 000	4.9	309 053	4.7	10 000+	Каталог, корзина, акции, избранное, поиск по фотографии/штрихкоду
mamsy.ru <sup>*</sup>	4 900	4.6	9 692	4.0	1 000+	Каталог, корзина, акции, избранное
zara.com	5 100	4.4	121 601	3.9	10 000+	Каталог, корзина, карта магазинов, поиск по штрихкоду/QR-коду,
kari.com	108	4.1	433	2.0	100+	Каталог, корзина, акции, избранное, карта магазинов

<sup>\*</sup>Для Hm.com и Zara.com указаны цифры международных приложений



# Каналы привлечения покупателей





По данным SimilarWeb

## Источники трафика

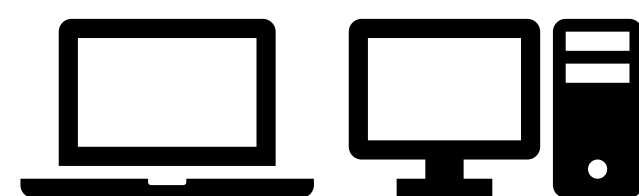
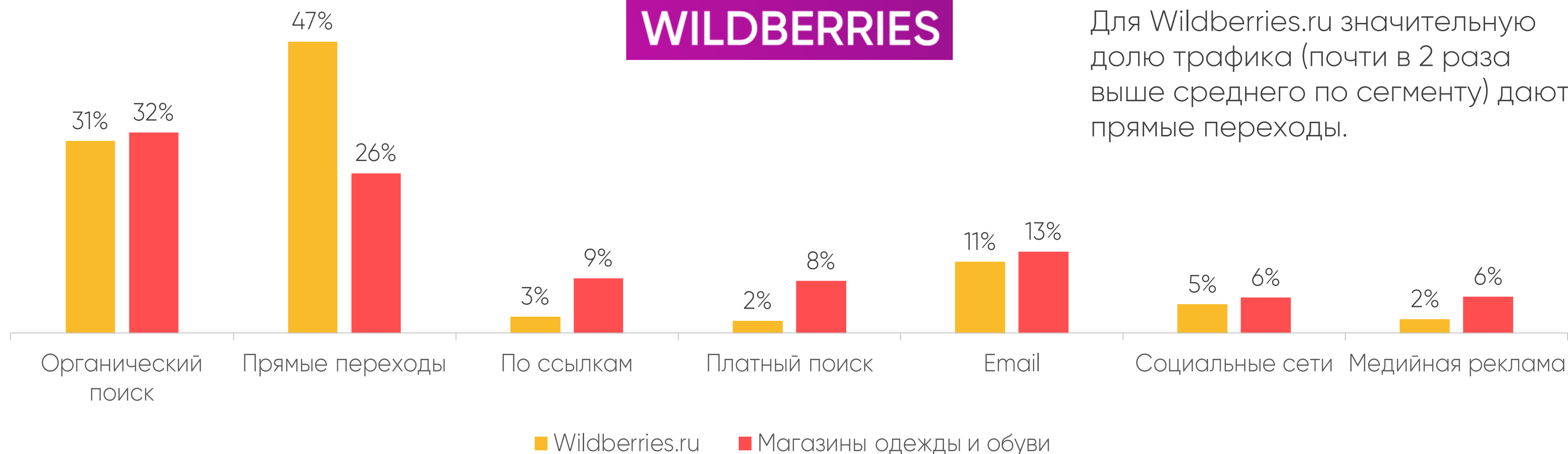
Структура источников трафика для интернет-магазинов в сегменте fashion отличается относительно малой долей поискового трафика и большой долей переходов из писем и рассылок.



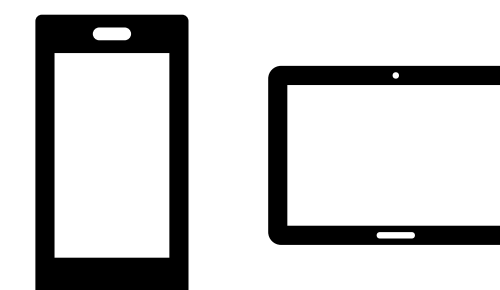
# Источники трафика в ТОП10

## WILDBERRIES

Для Wildberries.ru значительную долю трафика (почти в 2 раза выше среднего по сегменту) дают прямые переходы.



Desktop



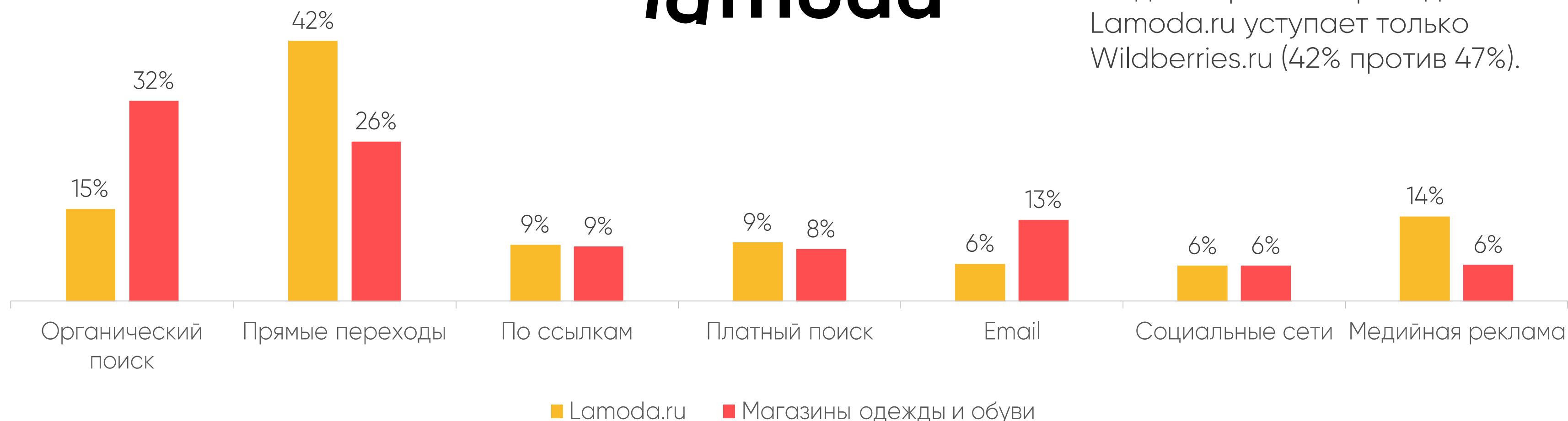
Mobile



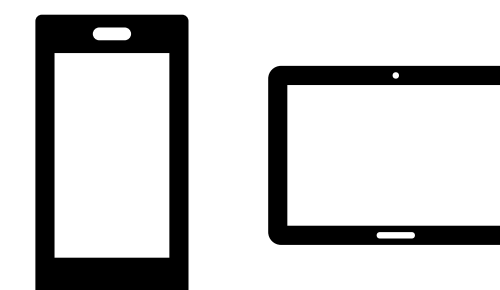
# Источники трафика в ТОП10

**lamoda**

По доле прямых переходов Lamoda.ru уступает только Wildberries.ru (42% против 47%).



Desktop



Mobile



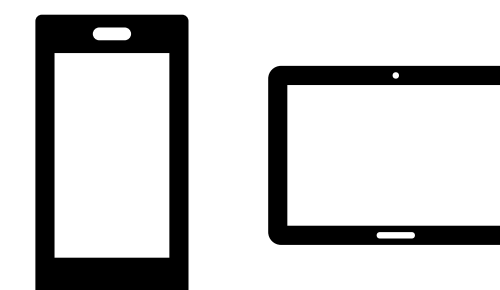
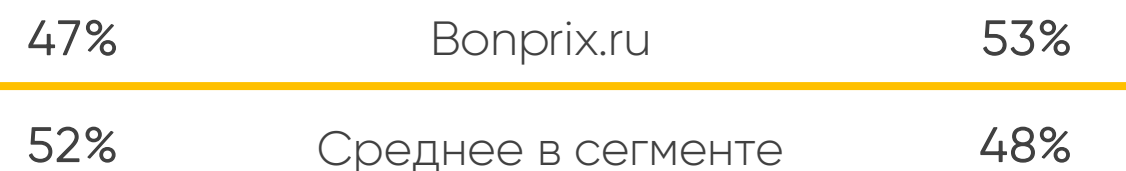
# Источники трафика в ТОП10



Почти треть трафика для Bonprix.ru составляют e-mail переходы, и только 11% переходов дает органический поисковый трафик.



Desktop



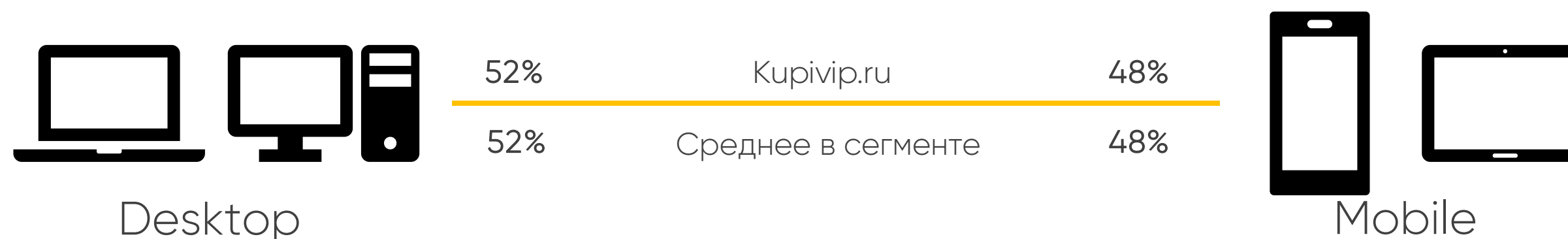
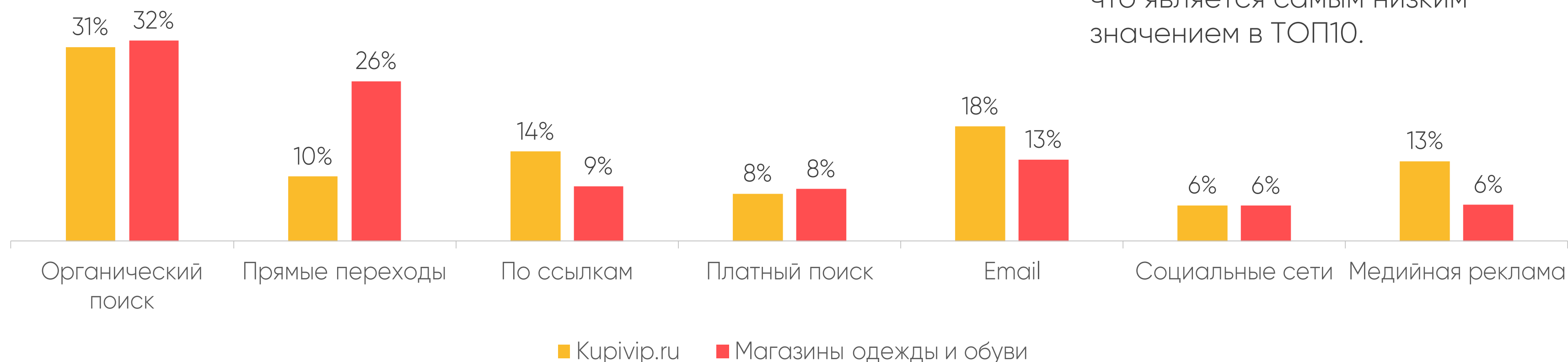
Mobile



# Источники трафика в ТОП10

## KUPIVIP.RU

Доля прямых переходов на сайт Kupivip.ru составляет всего 10%, что является самым низким значением в ТОП10.

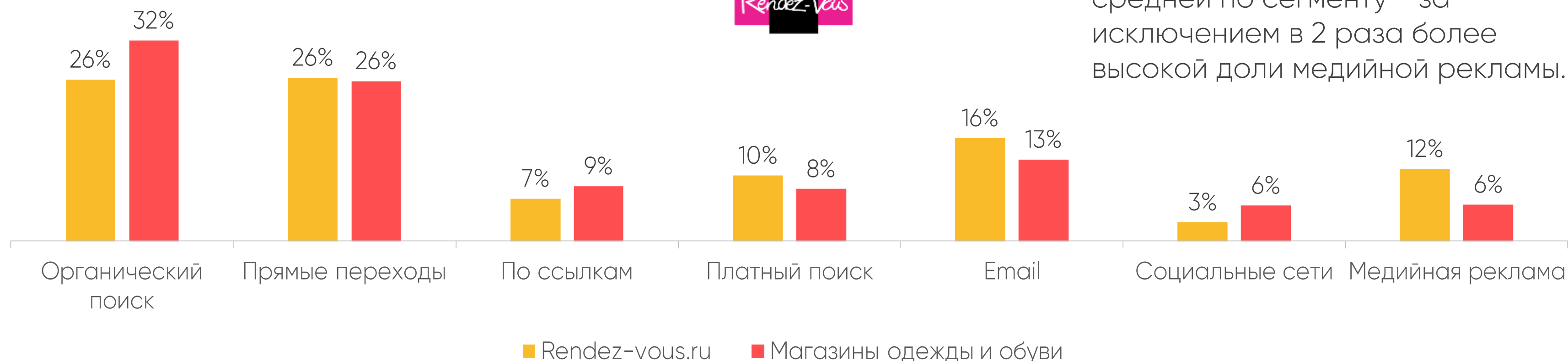




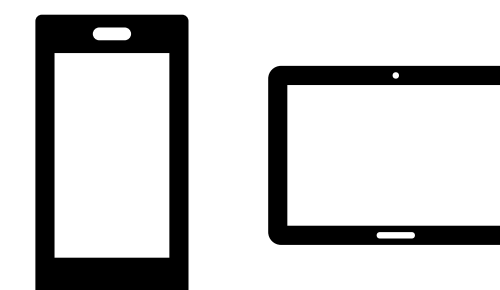
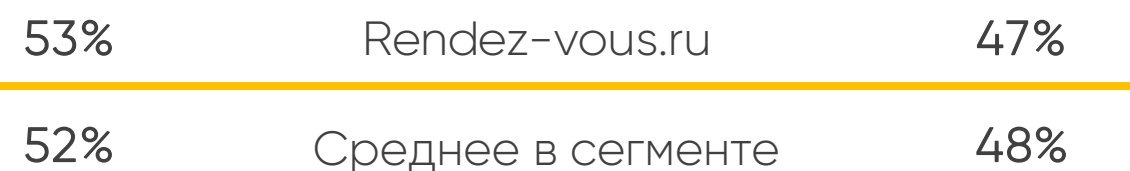
# Источники трафика в ТОП10



Структура источников трафика Rendez-vous.ru ближе всего к средней по сегменту – за исключением в 2 раза более высокой доли медийной рекламы.



Desktop



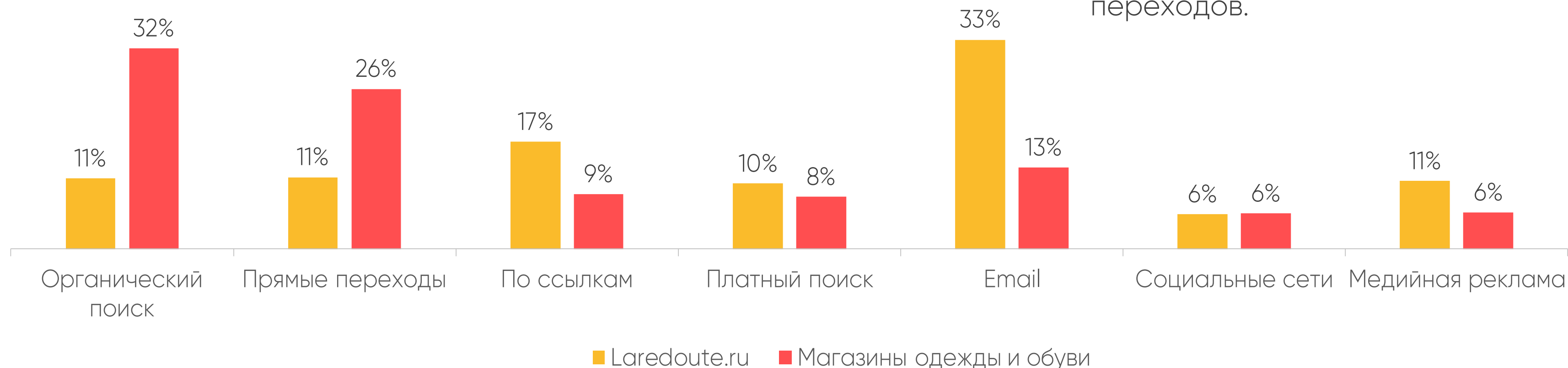
Mobile



# Источники трафика в ТОП10

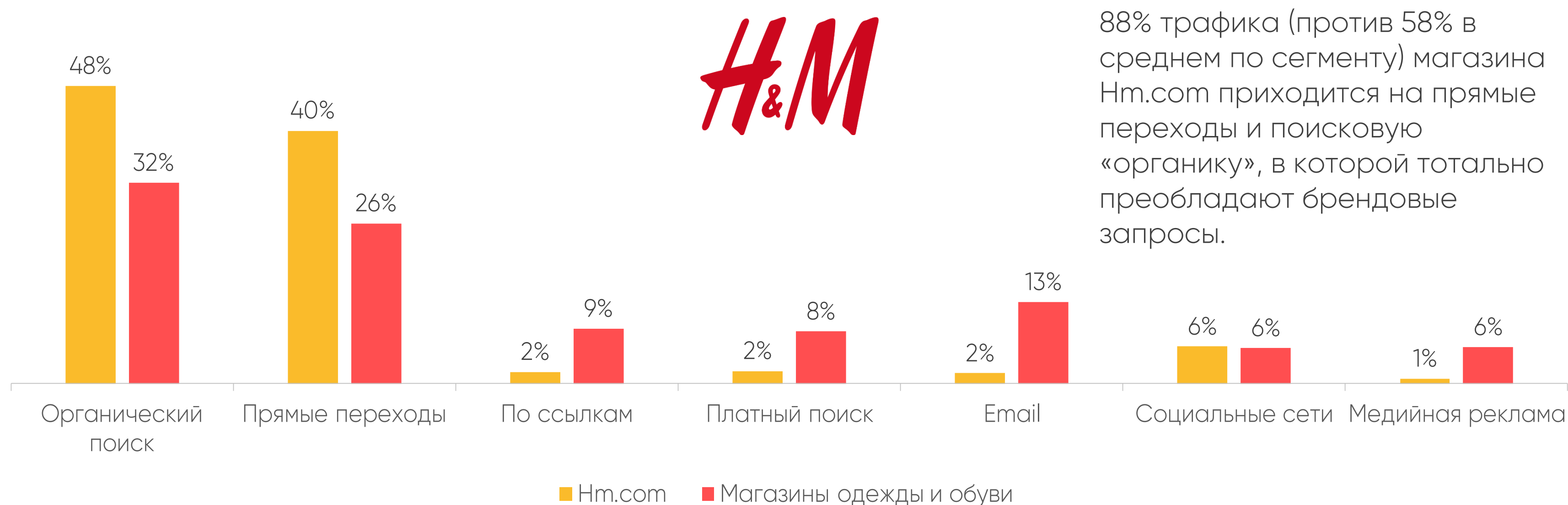
## La Redoute

Laredoute.ru является лидером в сегменте по доле email-переходов.

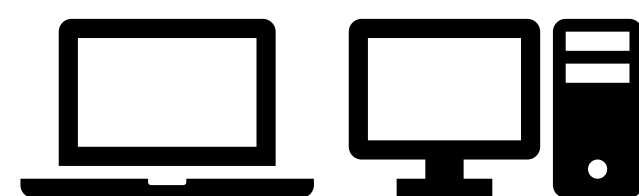




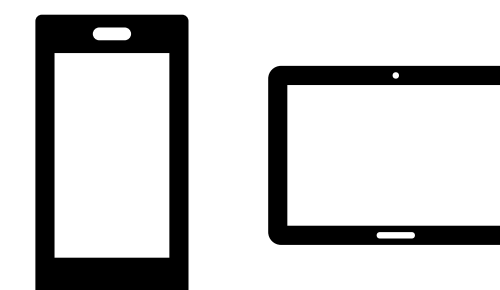
# Источники трафика в ТОП10



88% трафика (против 58% в среднем по сегменту) магазина Hm.com приходится на прямые переходы и поисковую «органику», в которой тотально преобладают брендовые запросы.



Desktop



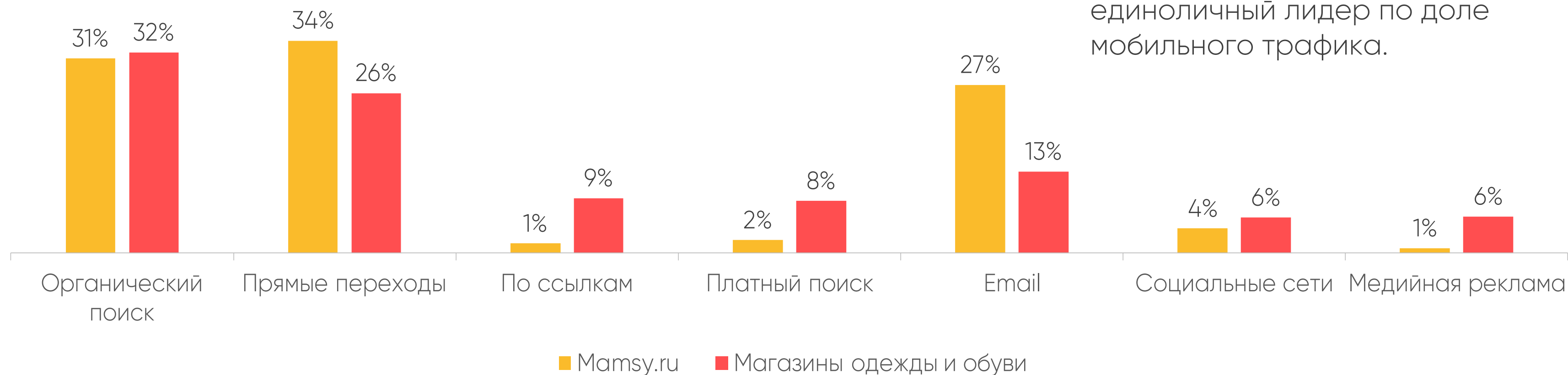
Mobile



# Источники трафика в ТОП10



Mamsy.ru – один из лидеров в сегменте по доле email-трафика и единоличный лидер по доле мобильного трафика.

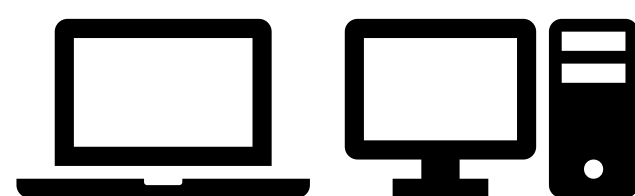
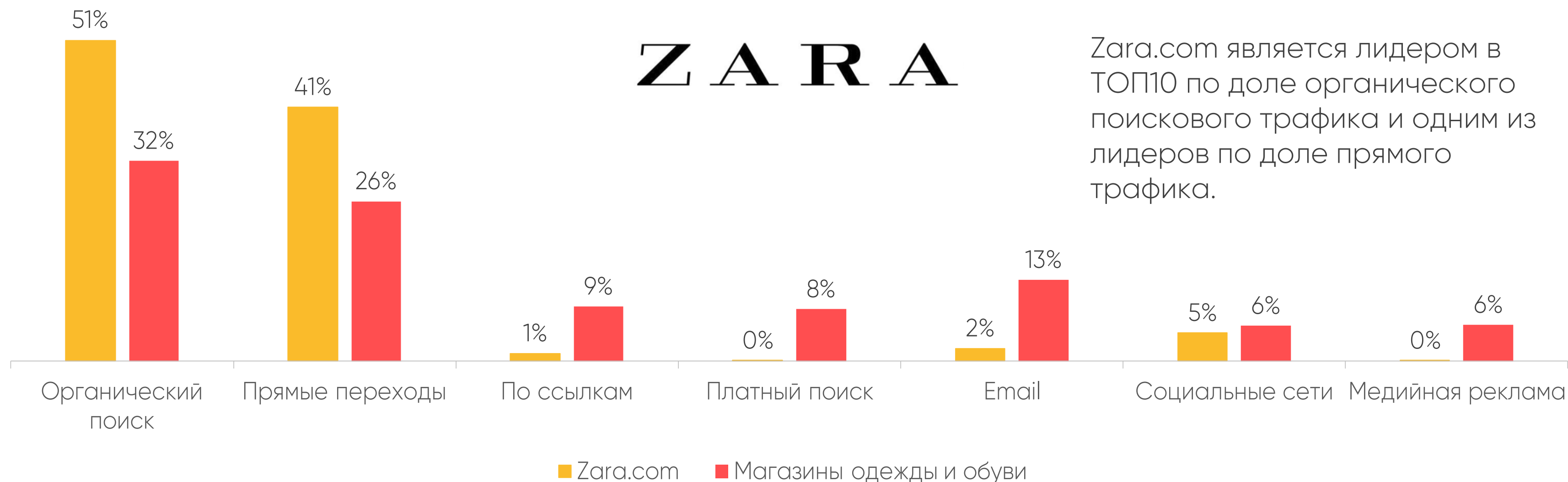




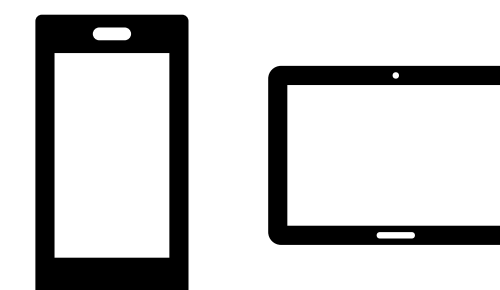
# Источники трафика в ТОП10

## ZARA

Zara.com является лидером в ТОП10 по доле органического поискового трафика и одним из лидеров по доле прямого трафика.



Desktop



Mobile

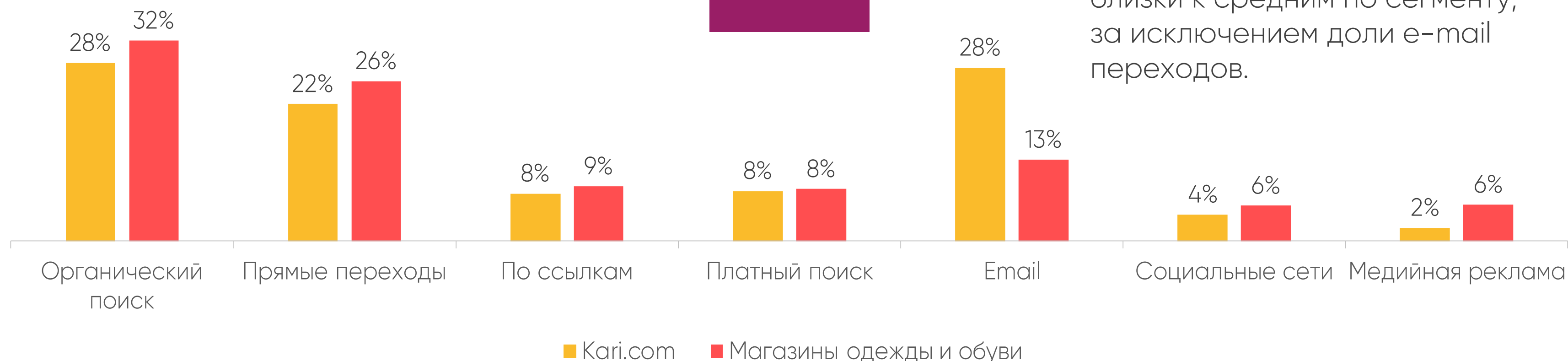
Для Zara.com приведены данные по источникам трафика в целом по миру, доля России составляет 4,4%



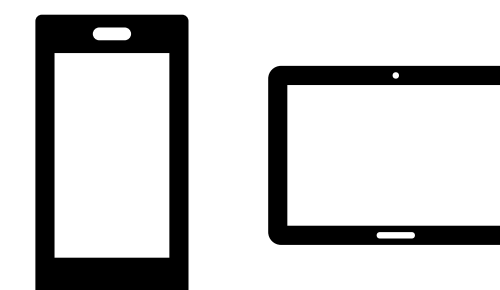
# Источники трафика в ТОП10



Значения трафика по всем каналам магазина Kari.com близки к средним по сегменту, за исключением доли e-mail переходов.



Desktop

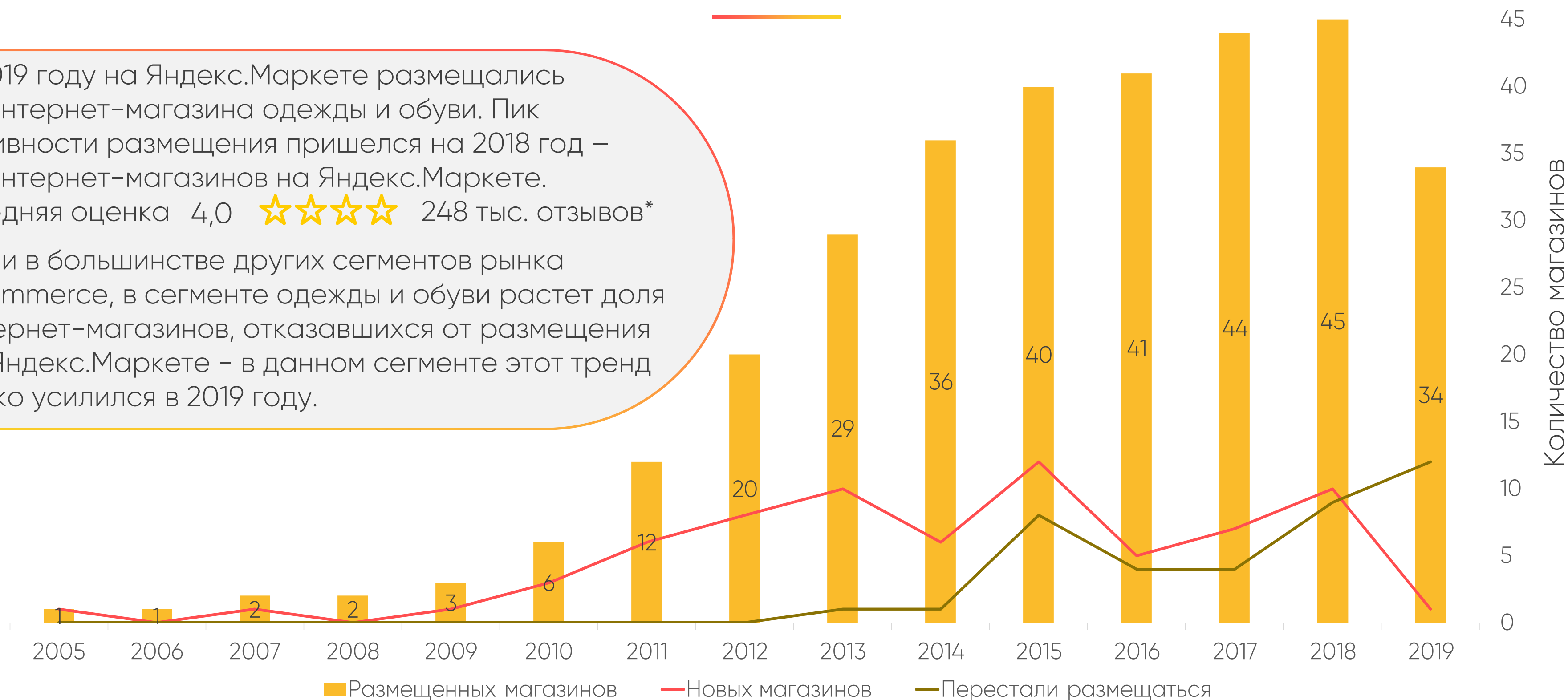


Mobile

# Использование Яндекс.Маркета

В 2019 году на Яндекс.Маркете размещались 34 интернет-магазина одежды и обуви. Пик активности размещения пришелся на 2018 год – 45 интернет-магазинов на Яндекс.Маркете. Средняя оценка 4,0 ☆☆☆☆☆ 248 тыс. отзывов\*

Как и в большинстве других сегментов рынка eCommerce, в сегменте одежды и обуви растет доля интернет-магазинов, отказавшихся от размещения на Яндекс.Маркете – в данном сегменте этот тренд резко усилился в 2019 году.



\*Средняя оценка по сумме всех отзывов на Яндекс.Маркете на октябрь 2019 года

\*\*Данные посчитаны по 105 интернет-магазинам одежды и обуви, входившим в ТОП1000 интернет-магазинов России по данным на октябрь 2019 года

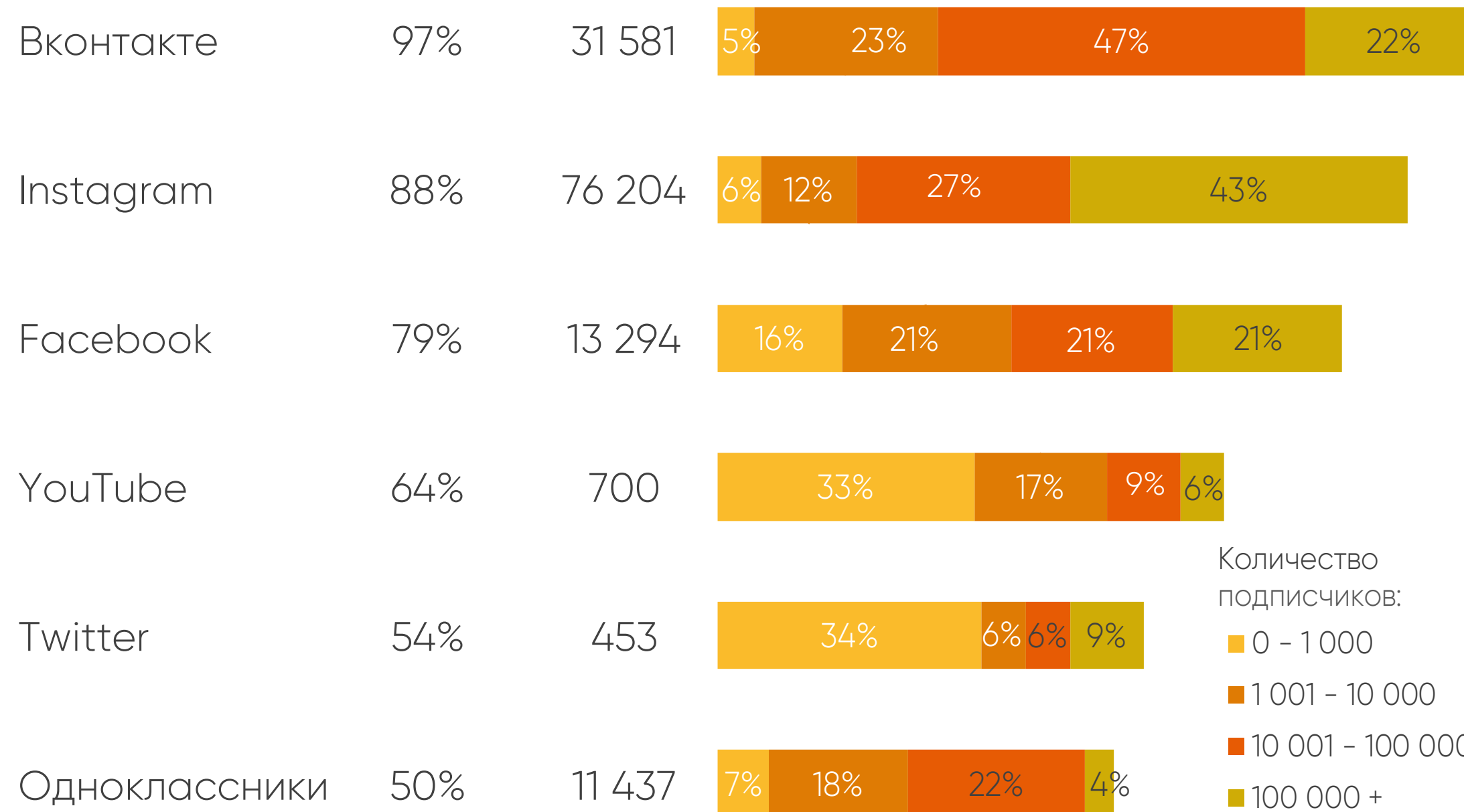


# Использование социальных сетей

Самая популярная социальная сеть в сегменте интернет-магазинов одежды и обуви – ВКонтакте. В ней ведут свои сообщества 97% интернет-магазинов, 22% из которых имеют более 100 000 подписчиков.

Доля\* Медиана\*\*

Распределение аккаунтов интернет-магазинов по количеству подписчиков



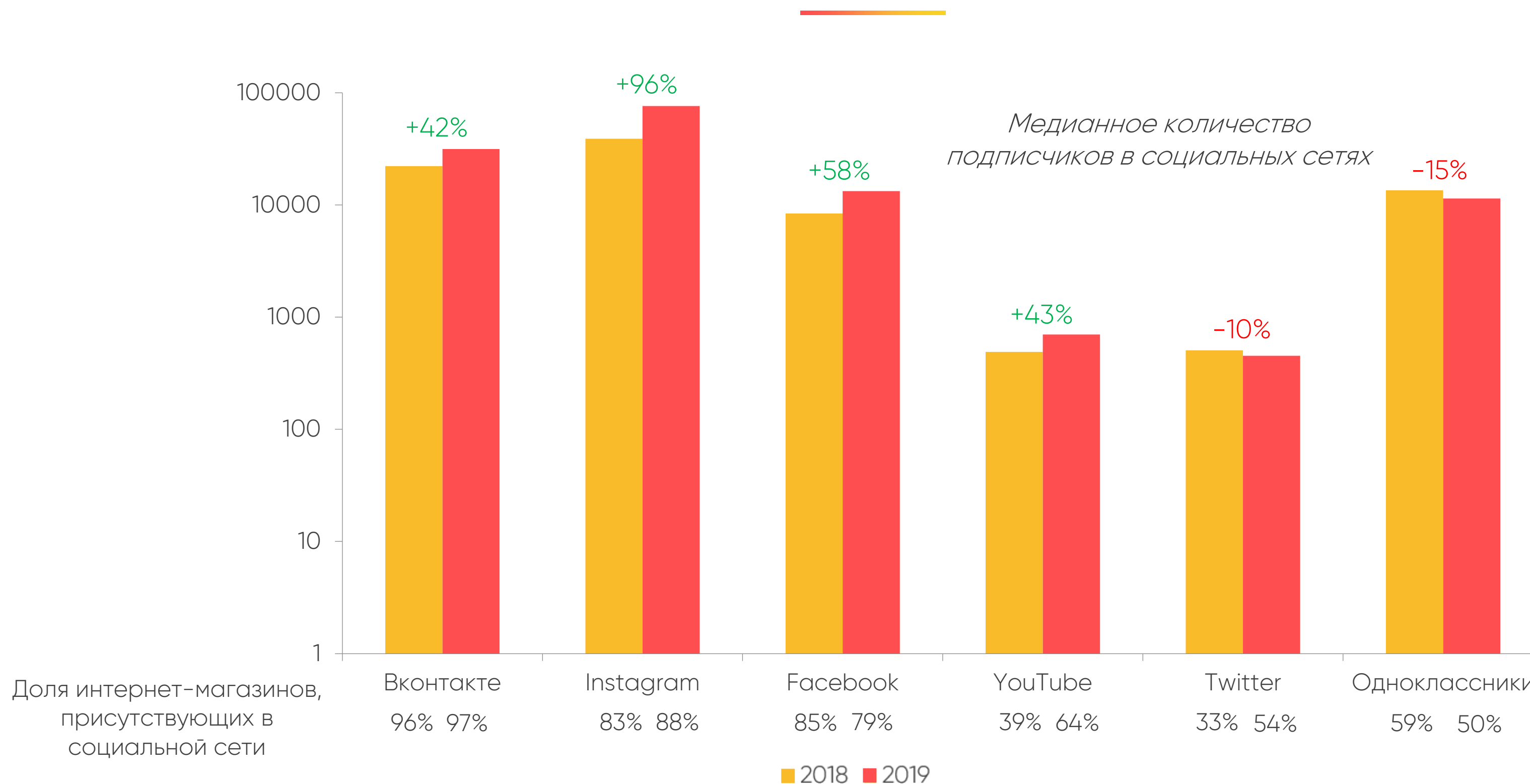
Количество подписчиков:

- 0 - 1 000
- 1 001 - 10 000
- 10 001 - 100 000
- 100 000 +

\* Указана доля интернет-магазинов, использующих социальную сеть

\*\* Указана медиана количества подписчиков

# Социальные сети: динамика использования 05.2018 – 10.2019





# ТОП3 магазинов по количеству подписчиков в соцсетях

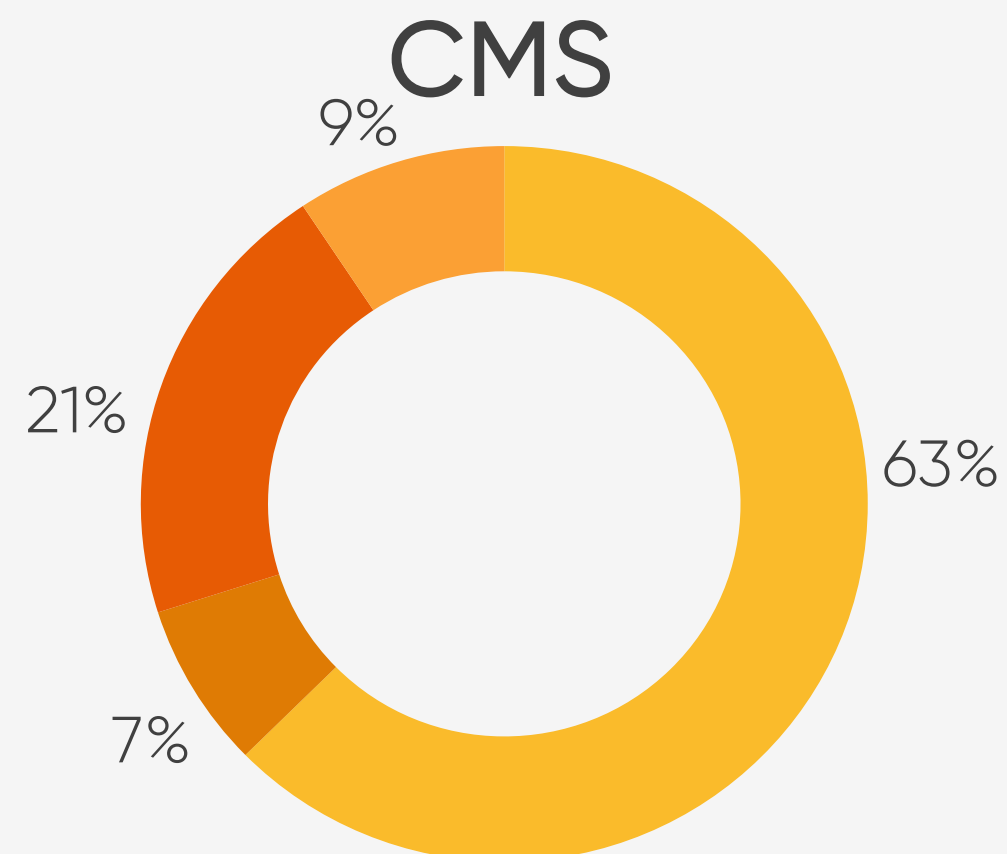
	ВКонтакте	Instagram	YouTube	Одноклассники	Facebook	Twitter
1	Adidas.ru 915 тыс.	12storeez.ru 922 тыс.	12storeez.ru 166 тыс.	Wildberries.ru 186 тыс.	Rendez-vous.ru 99 тыс.	Hm.com 195 тыс.
2	Kari.com 729 тыс.	Blackstarwear.ru 906 тыс.	Ostin.ru 136 тыс.	Lamoda.ru 149 тыс.	Wildberries.ru 88 тыс.	Tsum.ru 43 тыс.
3	Hm.com 611 тыс.	Tsum.ru 884 тыс.	Reebok.ru 47 тыс.	Ostin.ru 117 тыс.	Atlasformen.ru 79 тыс.	Blackstarwear.ru 19 тыс.

Не учитываются цифры международных аккаунтов глобальных брендов



# Используемые технологии

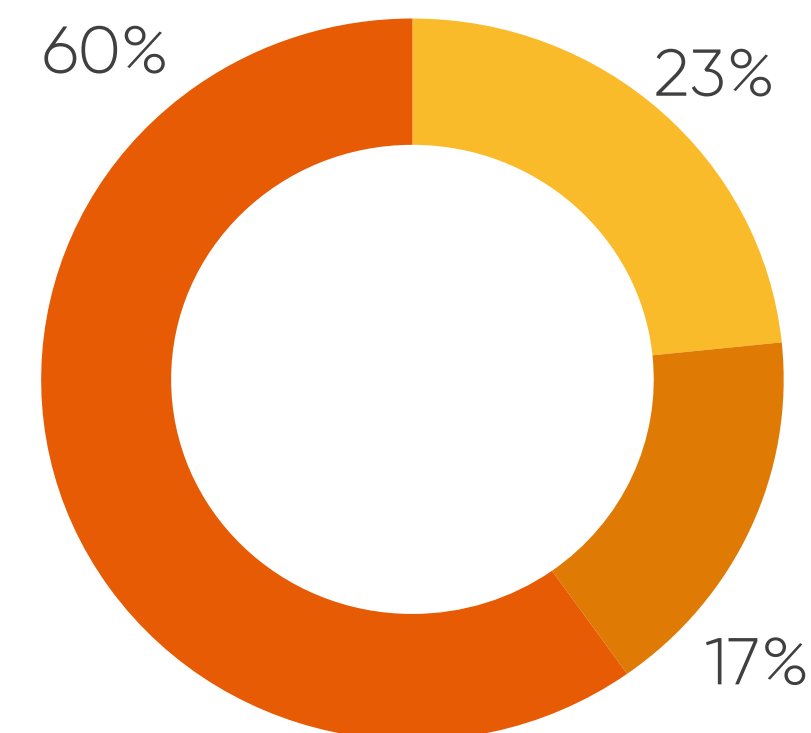




- Собственная разработка
- WordPress
- 1С-Битрикс
- Другие CMS

63% интернет-магазинов одежды и обуви используют CMS собственной разработки (CMS – система создания, управления и редактирования содержимого сайта). 1С-Битрикс в качестве CMS используют 21% интернет-магазинов, 7% используют WordPress, 9% используют другие CMS.

### Email-рассылка



- Нет рассылки
- Собственная разработка
- Внешние сервисы

У 60% интернет-магазинов одежды и обуви нет новостной рассылки. 17% используют email-рассылку собственной разработки. Остальные 23% пользуются услугами внешних сервисов, наиболее популярными из которых являются Bounce, Mindbox, SendSay.

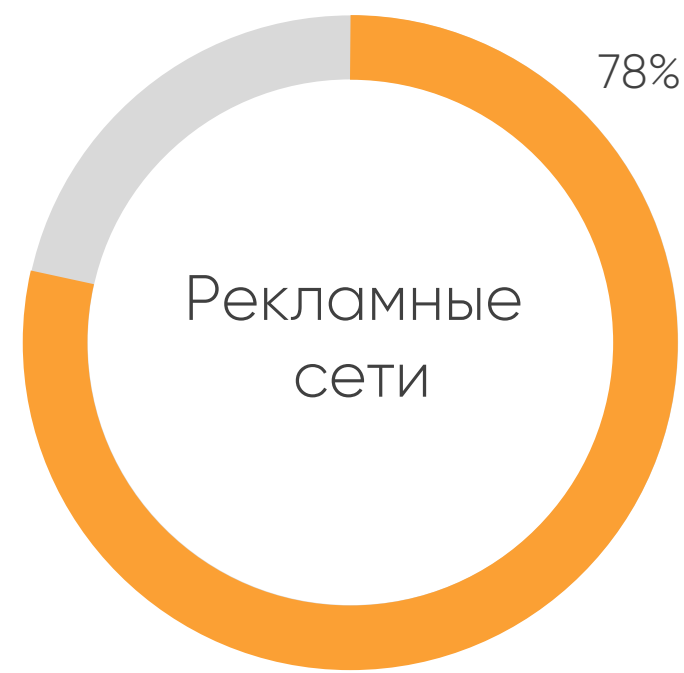
# Маркетинговые сервисы

Доля интернет-магазинов, которые используют маркетинговые сервисы



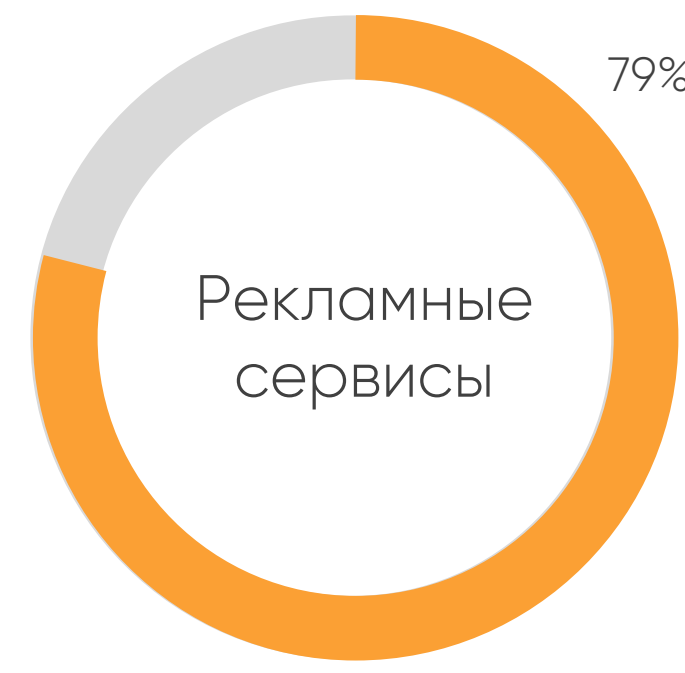
Яндекс.Метрика, Google Analytics, коллтрекинг, отслеживание трафика и поведения клиентов на сайте

🏆 Google Analytics – 88%



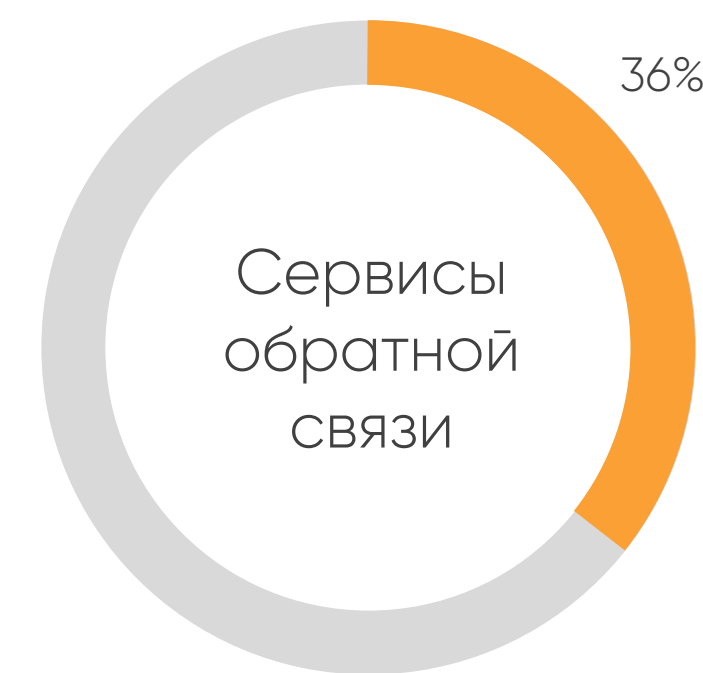
Сети для размещения рекламы на страницах других участников рекламной сети

🏆 DoubleClick (Google Display&Video 360) – 79%



Сервисы управления рекламой и персонализации

🏆 Facebook Custom Audiences – 61%



Онлайн-чаты, онлайн-звонки и сервисы обратных звонков

🏆 JivoSite – 18%

Доля использования для наиболее популярных сервисов указана от общего числа интернет-магазинов одежды и обуви из ТОП1000



# Маркетинговые сервисы

## CMS

Собственная  
разработка

**WILDBERRIES**

## Email-рассылка

Собственная  
разработка

## Статистика и аналитика

Google Analytics  
Яндекс.Метрика  
Google Tag Manager  
Matomo

## Рекламные сети

DoubleClick (Google  
Display&Video 360)  
Google Remarketing  
Yadro BannerHost

## Рекламные сервисы

Не обнаружены

## Обратная связь

Zingaya

# Маркетинговые сервисы

## CMS

Собственная  
разработка

## Email-рассылка

Собственная  
разработка

**lamoda**

## Статистика и аналитика

Google Analytics  
Яндекс.Метрика  
Facebook Signal  
Google Tag Manager

## Рекламные сети

DoubleClick (Google  
Display&Video 360)  
RTB House  
Rubicon Project  
Google Remarketing  
AdLabs

## Рекламные сервисы

Facebook Custom  
Audiences  
Dynamic Yield  
Flocktory  
Criteo  
AdRiver  
Segmento  
Weborama

## Обратная связь

Не обнаружены



# Маркетинговые сервисы

## CMS

Собственная  
разработка



## Email-рассылка

eC-Messenger

## Статистика и аналитика

Google Analytics  
Яндекс.Метрика  
Adjust  
Twitter Analytics  
Facebook Signal  
Yahoo Web Analytics

## Рекламные сети

DoubleClick (Google  
Display&Video 360)  
Yahoo Small Business  
Rubicon Project  
IponWeb BidSwitch  
Hurra  
Google Remarketing  
RTB House

## Рекламные сервисы

Criteo  
AdRiver  
Facebook Custom  
Audiences  
Twitter Ads

## Обратная связь

Не обнаружены

# Маркетинговые сервисы

## CMS

Собственная  
разработка

**KUPIVIP.RU**

## Email-рассылка

Emarsys

## Статистика и аналитика

Яндекс.Метрика  
Google Analytics  
Yahoo Web Analytics  
Facebook Signal  
Facebook Pixel  
Google Tag Manager

## Рекламные сети

Google Remarketing  
DoubleClick (Google  
Display&Video 360)  
AppNexus  
Pubmatic  
RTB House  
Где Слон

## Рекламные сервисы

Flocktory  
Criteo  
Facebook Custom  
Audiences  
OWOX

## Обратная связь

Не обнаружены



# Маркетинговые сервисы

## CMS

Собственная  
разработка



## Email-рассылка

Ofsys

## Статистика и аналитика

Яндекс.Метрика  
Google Analytics  
Yahoo Web Analytics  
Facebook Signal  
Facebook Pixel  
Google Tag Manager

## Рекламные сети

DoubleClick (Google  
Display&Video 360)  
AppNexus  
Pubmatic  
RTB House

## Рекламные сервисы

Flocktory  
Criteo  
Facebook Custom  
Audiences  
Segmento  
OWOX

## Обратная связь

Не обнаружены

# Маркетинговые сервисы

---

## CMS

WordPress

## Email-рассылка

SendSay

## La Redoute

## Статистика и аналитика

Google Analytics  
Яндекс.Метрика  
Yahoo Web Analytics  
Facebook Signal  
Facebook Pixel  
Google Tag Manager

## Рекламные сети

AppNexus  
Pubmatic  
DoubleClick(Google Display&Video 360)  
Google Remarketing  
Taboola  
RTB House

## Рекламные сервисы

Flocktory  
Adobe Marketing Cloud  
Criteo  
AdRiver  
Facebook Custom Audiences

## Обратная связь

Webim



# Маркетинговые сервисы

## CMS

WordPress



## Email-рассылка

Собственная  
разработка

## Статистика и аналитика

Google Analytics  
Google Tag  
Manager  
Tealium  
Яндекс.Метрика

## Рекламные сети

DoubleClick(Google  
Display&Video 360)

## Рекламные сервисы

Optimizely

## Обратная связь

Не обнаружены

# Маркетинговые сервисы

---

## CMS

WordPress



## Email-рассылка

Emarsys

## Статистика и аналитика

Google Analytics  
Яндекс.Метрика  
Google Tag Manager

## Рекламные сети

DoubleClick (Google Display&Video 360)  
1DMP

## Рекламные сервисы

Flocktory  
AdRiver  
Retail Rocket  
Criteo

## Обратная связь

Не обнаружены



# Маркетинговые сервисы

CMS

Magento

**ZARA**

Email-рассылка

Собственная  
разработка

Статистика и  
аналитика

Google Analytics  
Facebook Signal

Рекламные  
сети

Не обнаружены

Рекламные  
сервисы

Facebook Custom  
Audiences  
Optimizely

Обратная  
связь

Не обнаружены

# Маркетинговые сервисы

## CMS

1С-Битрикс



## Email-рассылка

Mindbox

## Статистика и аналитика

Google Analytics  
Яндекс.Метрика  
Google Tag Manager

## Рекламные сети

DoubleClick (Google Display&Video 360)  
RTB House  
admitad  
Google Remarketing

## Рекламные сервисы

Retail Rocket  
Mindbox  
Flocktory  
Criteo  
Facebook Custom Audiences

## Обратная связь

Не обнаружены



# Новости



# Новости в России 2018 – 2019

- Апрель 2018 [Zara призвала роботов](#) на помощь онлайн-покупателям
- Август 2018 СП «Яндекса» и Сбербанк стало [стратегическим партнером турецкого холдинга Ziylan Group](#), крупнейшего производителя и продавца обуви в Европе
- Декабрь 2018 KupiVip: [«Эмоциональные» голосовые роботы](#) снизили уровень ошибок и повысили конверсию в посетителей  
CloudPayments: в дни распродажи [в 5 раз выросла выручка онлайн-магазинов](#) одежды, обуви и аксессуаров
- Январь 2019 Онлайн-площадки стали [драйвером продаж одежды и обуви в России](#)
- Март 2019 [Wildberries готовится выйти в Европу](#)
- Апрель 2019 [Rendez-Vous стали торговать одеждой](#)  
Создатели Mamsy запустили [соцсеть для перепродажи брендовых вещей](#)
- Июнь 2019 Lamoda откроет [500 пунктов выдачи заказов](#) в «Пятёрочках»

Больше новостей в нашем еженедельном мониторинге eCommerce

Подписаться



# Новости в мире 2018 – 2019

- Июнь 2018 Asos запустил [просмотр одежды с помощью дополненной реальности](#)
- Июль 2018 Японский интернет-магазин Zozo создал [сервис «идеально сидящего» костюма](#)
- Август 2018 Испанский бренд [Uterque](#) совместно с Tmall откроет первый магазин в Китае
- Октябрь 2018 [Amazon представил в Лондоне pop-up магазин](#) с модными новинками
- Ноябрь 2018 Британский [Marie Claire](#) запустил шопинг-платформу
- Апрель 2019 [60% продаж bonprix в Германии приходится на мобильный канал](#)
- Март 2019 [Wish, Amazon и AliExpress – самые популярные шопинг-приложения](#) 2018 года
- Август 2019 [Европейские fashion-гиганты](#) держат курс из офлайна к eCommerce
- Сентябрь 2019 [70% онлайн-покупателей предпочитают заказывать fashion-товары напрямую у брендов](#)

Больше новостей в нашем еженедельном мониторинге eCommerce

Подписаться

## Lamoda

---

Lamoda появилась в 2011 году — как интернет-магазин. Сейчас Lamoda Group это крупнейшая в России и СНГ онлайн-платформа для продажи товаров, связанных с модой и образом жизни. На ней представлено более 6-ти миллионов товаров от 3-х тысяч мировых и российских брендов. В компании работает около 5,500 человек, включая сотрудников Центрального офиса Lamoda Group в Москве (Lamoda Home), офисов в Минске, Киеве и Алматы, распределительного центра в Быково и трех контакт-центров — в Волгограде, Житомире и Чернигове. Задача компании — создавать удобные, технологичные сервисы, обеспечивать людей красивыми и качественными товарами, объяснять модные тенденции и показывать, как они действуют во всех жизненных ситуациях. С 2014 года входит в состав публичной Global Fashion Group.





# Наши обзоры по сегментам

Онлайн-заказ  
продуктов питания

DATA  
insight при поддержке dynamic  
yield



Рынок  
интернет-аптек  
Публичная версия исследования

DATA  
insight при поддержке SAP



Онлайн-рынок  
универсальных  
магазинов

DATA  
insight при поддержке dynamic  
yield



Онлайн-рынок  
книг

DATA  
insight при поддержке dynamic  
yield



В III–IV квартале также выйдут:



Электроника и бытовая техника



Автозапчасти




Детские товары

# Data Insight

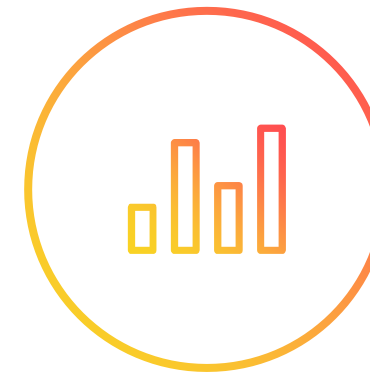
Data Insight – первое в России агентство, специализирующееся на исследованиях и консалтинге в области e-commerce и других интернет-рынков

Узнать больше:

 +7 (495) 540 59 06

 [a@datainsight.ru](mailto:a@datainsight.ru)

 [datainsight.ru](http://datainsight.ru)



Публичные исследования

Читать



Новостной мониторинг e-commerce

Подписаться



[facebook.com/DataInsight](https://facebook.com/DataInsight)



[Slideshare.net/Data\\_Insight](https://slideshare.net/Data_Insight)



[t.me/DataInsight](https://t.me/DataInsight)