

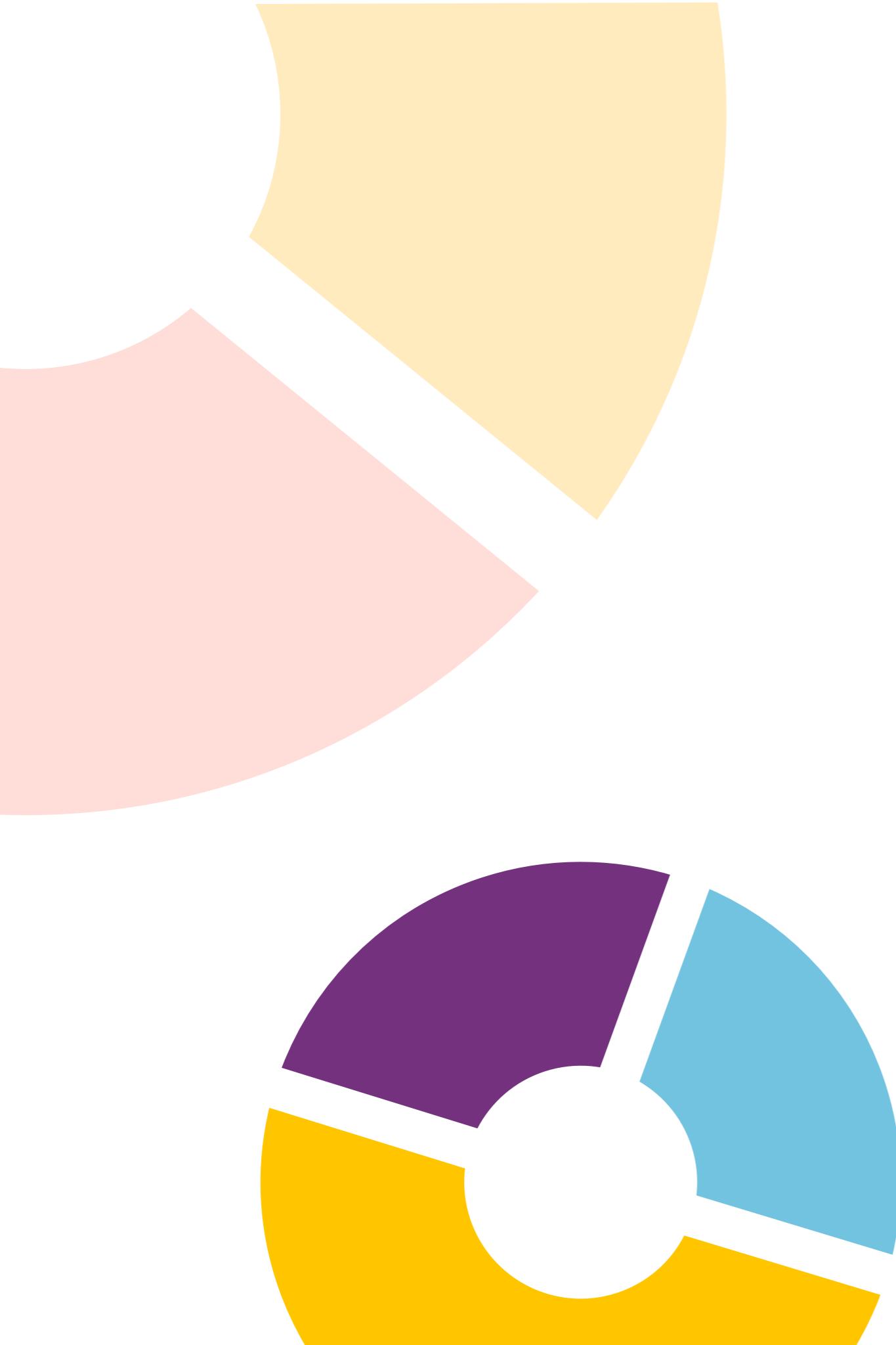
Яндекс

Индустрия моды

Q3

Отраслевая
аналитика 2017





Интерес к индустрии моды

Интерес пользователей к индустрии моды	04
Интерес к онлайн-покупкам	05
Интерес к брендам категории «Люкс»	06
Кросс-девайсные транзакции	07
Преимущества размещения рекламы в РСЯ	09
Интерес к скидкам в индустрии моды	12
Интерес к моде в регионах	13
Интерес к товарам из Китая	15

Спрос по категориям

Спрос по категориям	18
Динамика категории «Одежда»	21
Динамика категории «Обувь»	22
Динамика категории «Белье»	23
Динамика категории «Аксессуары»	24

Лидеры рынка

Изменение интереса к онлайн-ритейлерам	26
Изменение интереса к брендам категории «Люкс»	27
Изменение интереса к брендам хай-стрит	28
Изменение интереса к массовым брендам	29
Изменение интереса к детским магазинам и брендам	30
Изменение интереса к спортивным брендам	31

Интерес к индустрии моды

Основные тенденции 2017

За третий квартал 2017 года число поисковых запросов в Яндексе по ключевым словам в индустрии «Мода» увеличилось на 4% относительно этого же периода прошлого года.

Всё больше пользователей предпочитает мобильные устройства десктопу. Опережая другие категории, в мобильном поиске растёт люксовый сегмент.

Обращает на себя внимание высокий процент кросс-девайсных транзакций, когда за мобильным поиском следует покупка с десктопа.

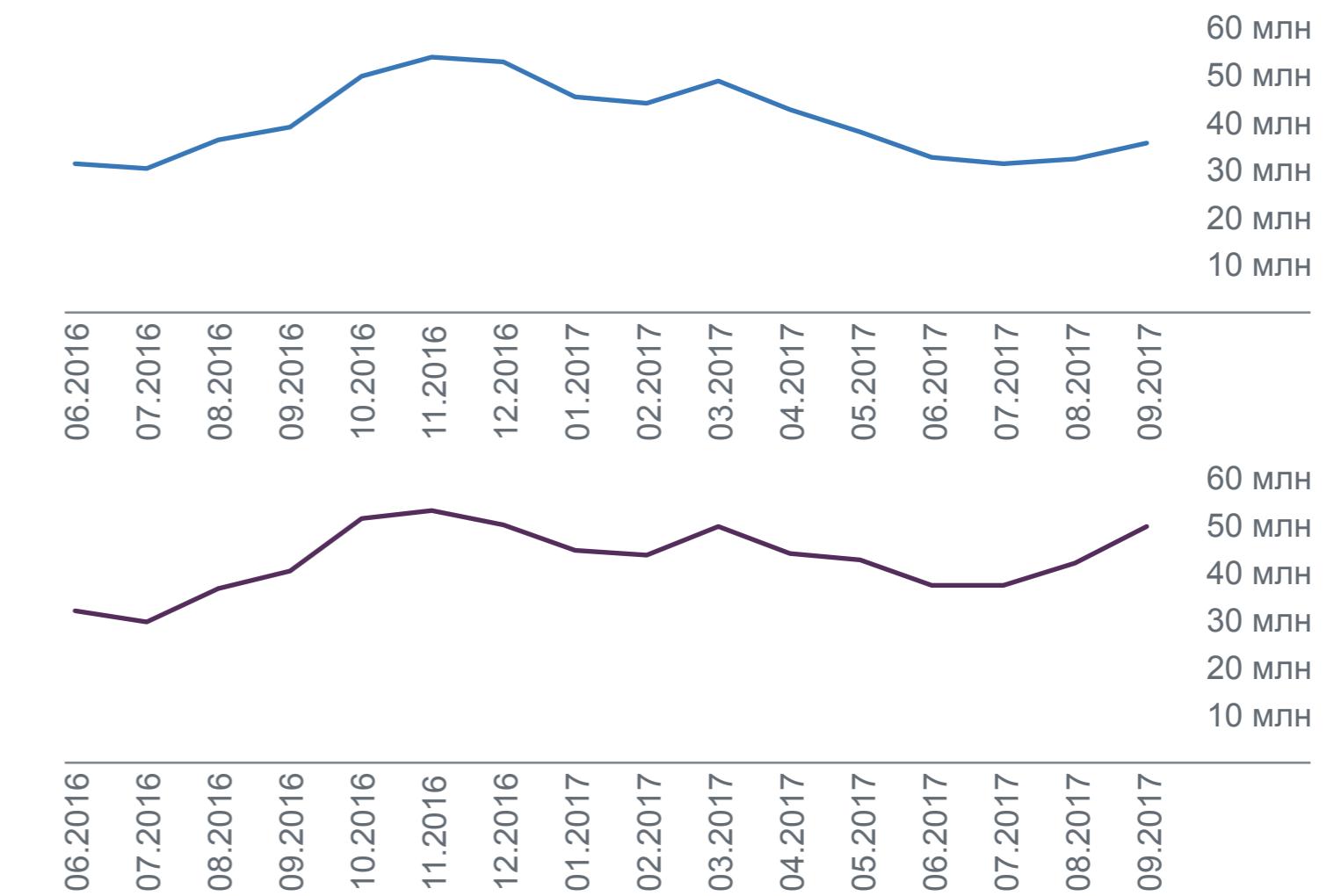


Интерес пользователей к индустрии моды

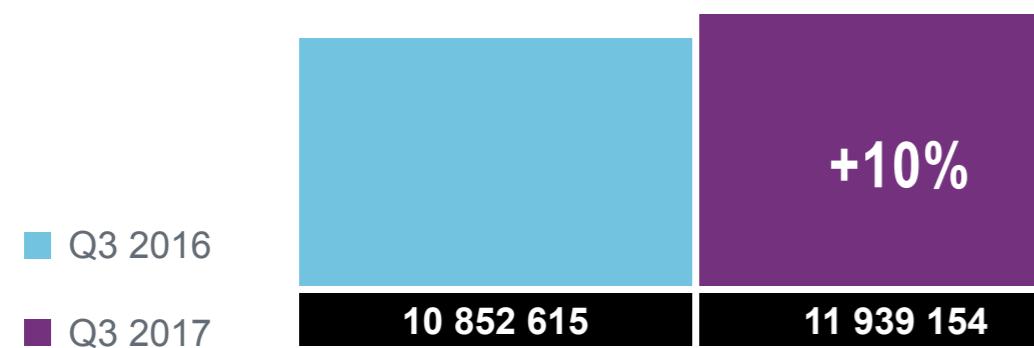


ДЕСКТОПНЫЕ
ЗАПРОСЫ

МОБИЛЬНЫЕ
ЗАПРОСЫ

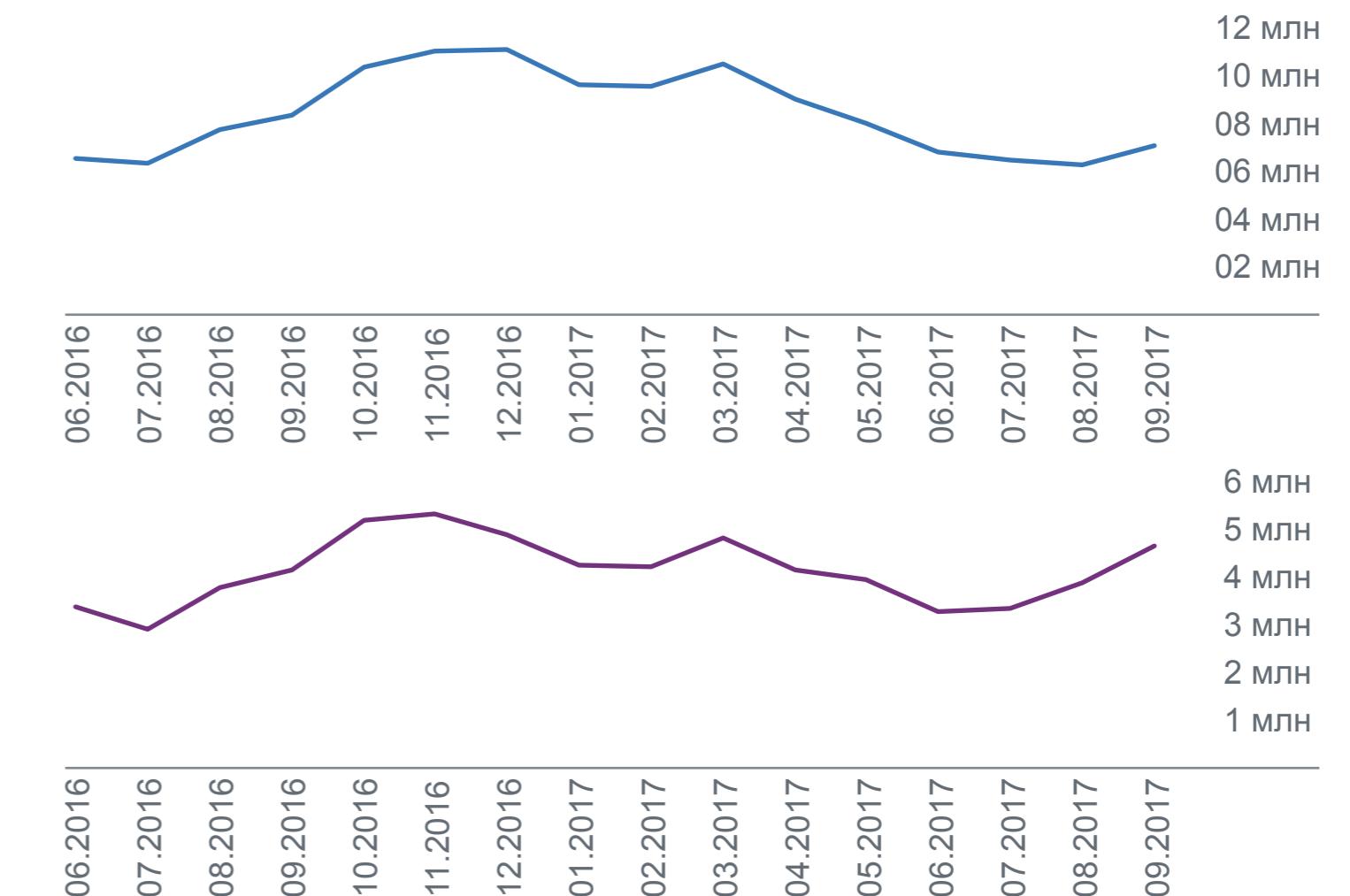


Интерес к онлайн-покупкам

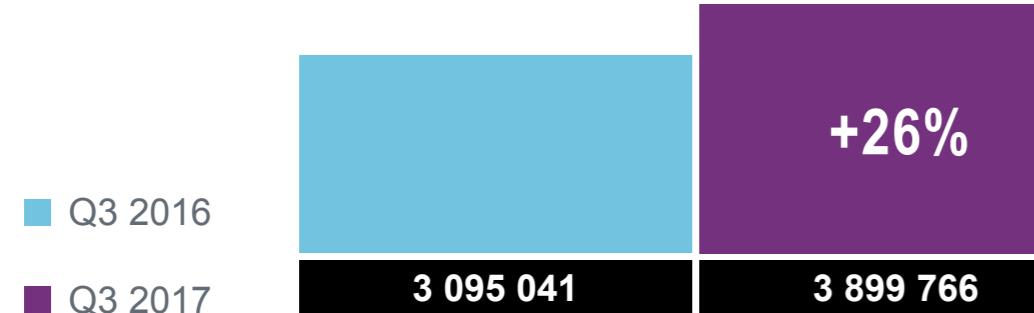


ДЕСКТОПНЫЕ
ЗАПРОСЫ

МОБИЛЬНЫЕ
ЗАПРОСЫ

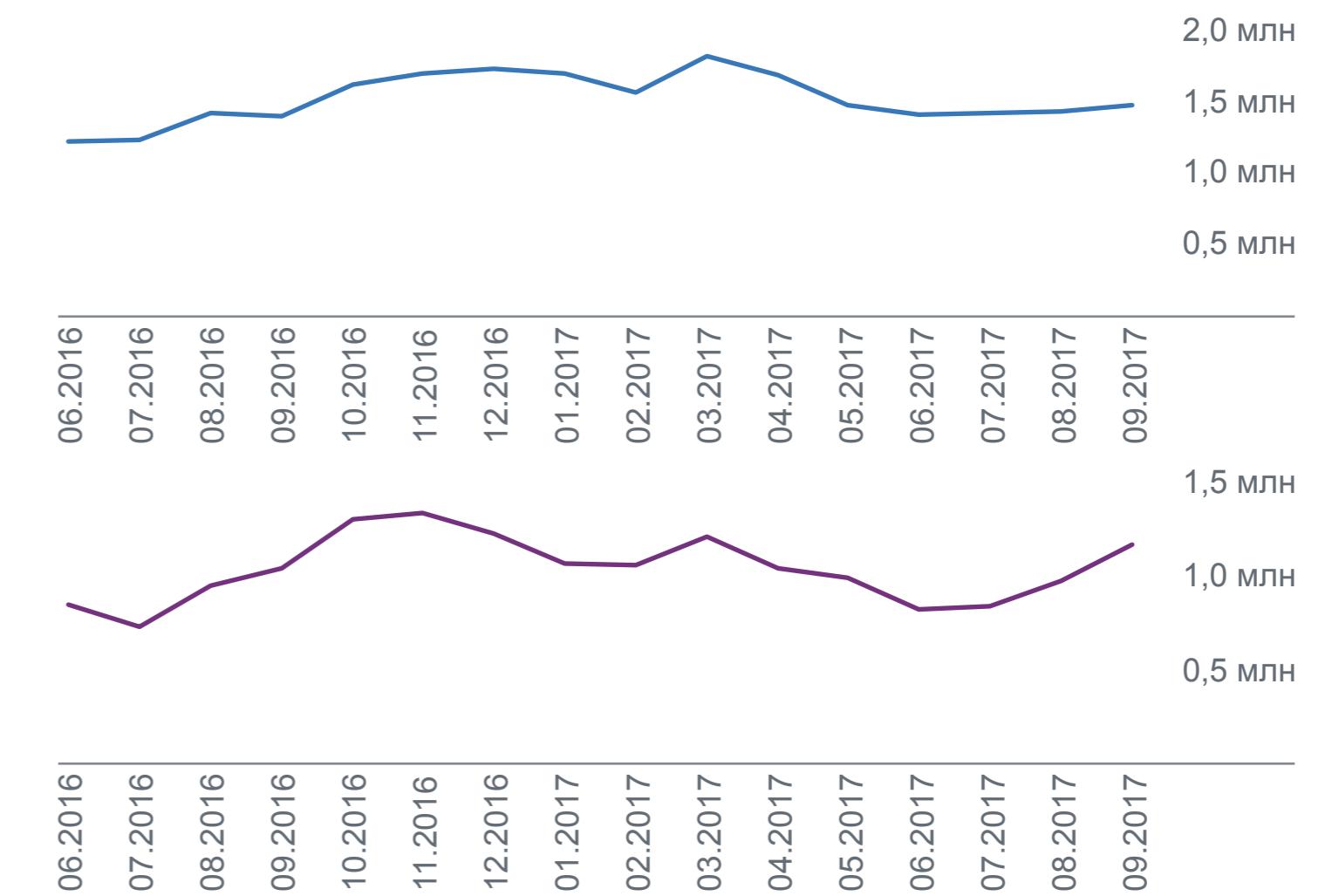


Интерес к брендам категории «Люкс»

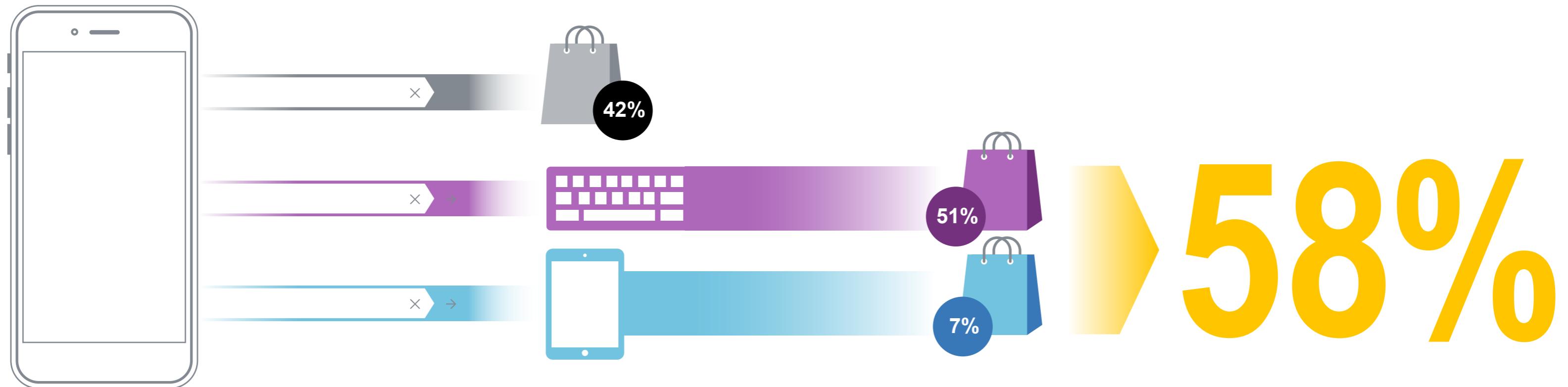


ДЕСКТОПНЫЕ
ЗАПРОСЫ

МОБИЛЬНЫЕ
ЗАПРОСЫ



Кросс-девайсные транзакции



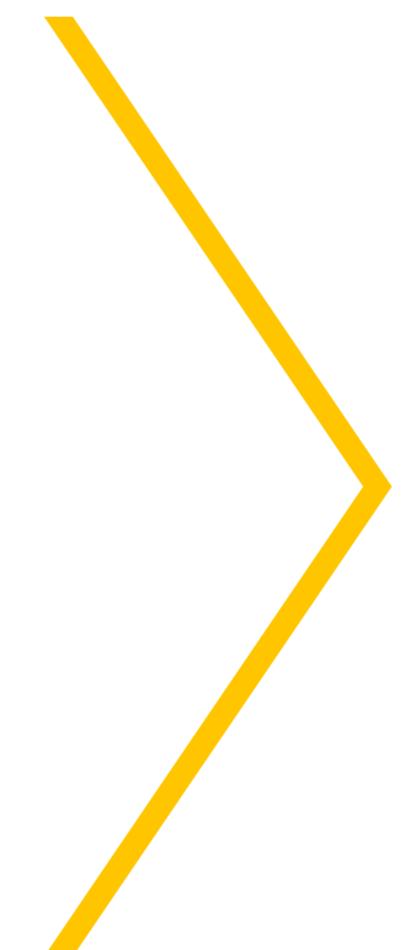
Данные Яндекса и Яндекс.Метрики с 1 декабря 2016 по 15 января 2017.

Суммарные данные 21 рекламодателя (без AliExpress) с учётом всех запросов в категории «Одежда, обувь и аксессуары». Первым считается источник первого визита в рассматриваемом периоде, либо первый после предыдущей конверсии, последним — источник конверсионного визита.

Как bonprix использовал инструменты Яндекса, работая с воронкой продаж

В 2016 году комплексная проработка воронки продаж при помощи инструментов Директа, Метрики и Аудиторий позволила bonprix за девять месяцев усилить своё присутствие в целевых регионах, конвертировать трафик с мобильных устройств и качественно улучшить сценарии ретаргетинга, которые дают возможность экспериментировать с адресными посланиями для разных сегментов посетителей сайта.

<https://yandex.ru/adv/story/case/bonprix-yandex/>



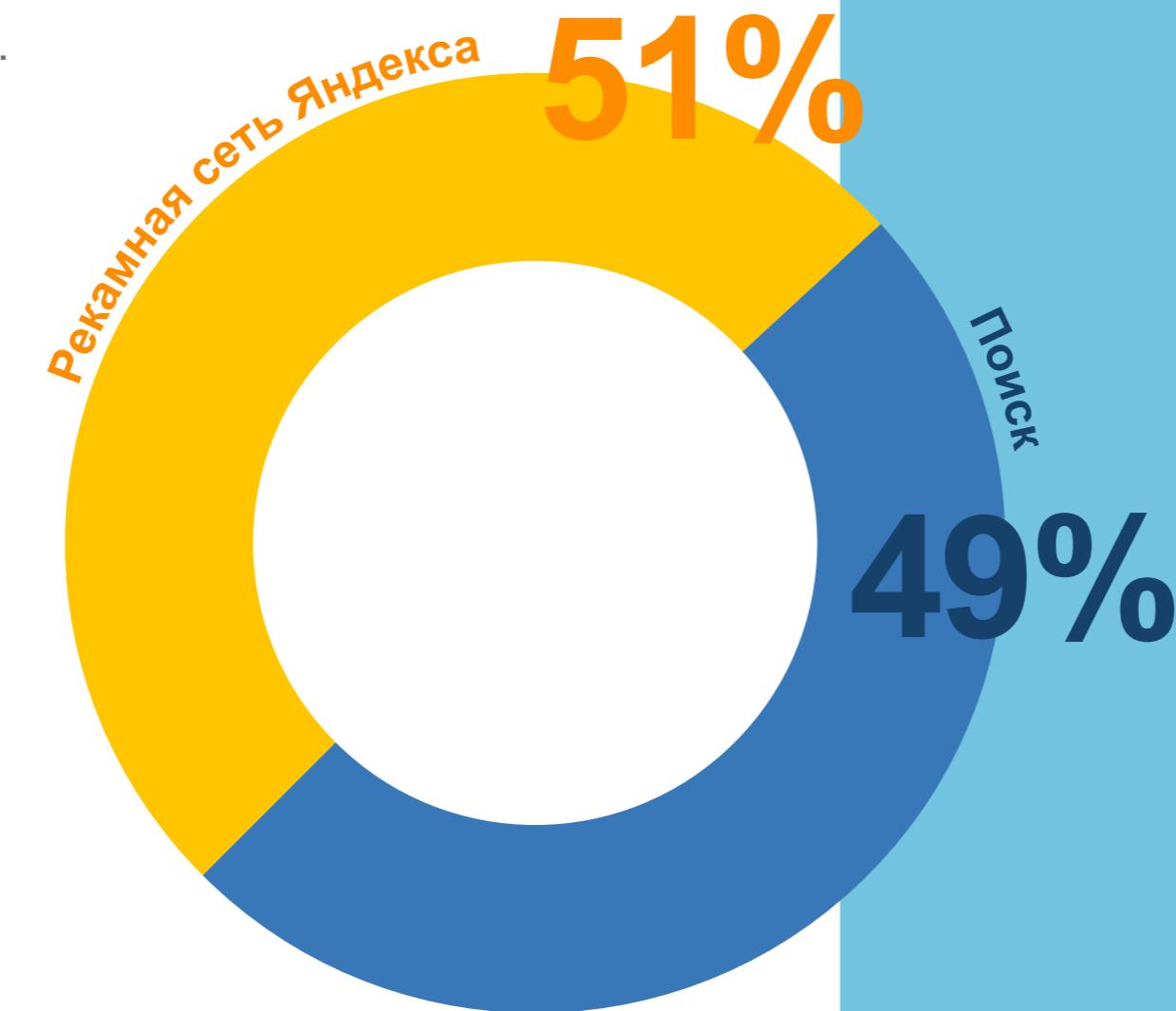
+ 43% заказов

+ 58% новых покупателей

+ 51% оборот

Больше половины клиентов приходят из Рекламной сети Яндекса

В третьем квартале 2017 года
больше половины кликов
в индустрии моды пришлось на сети.



Только Россия. По данным Яндекса на сентябрь 2017

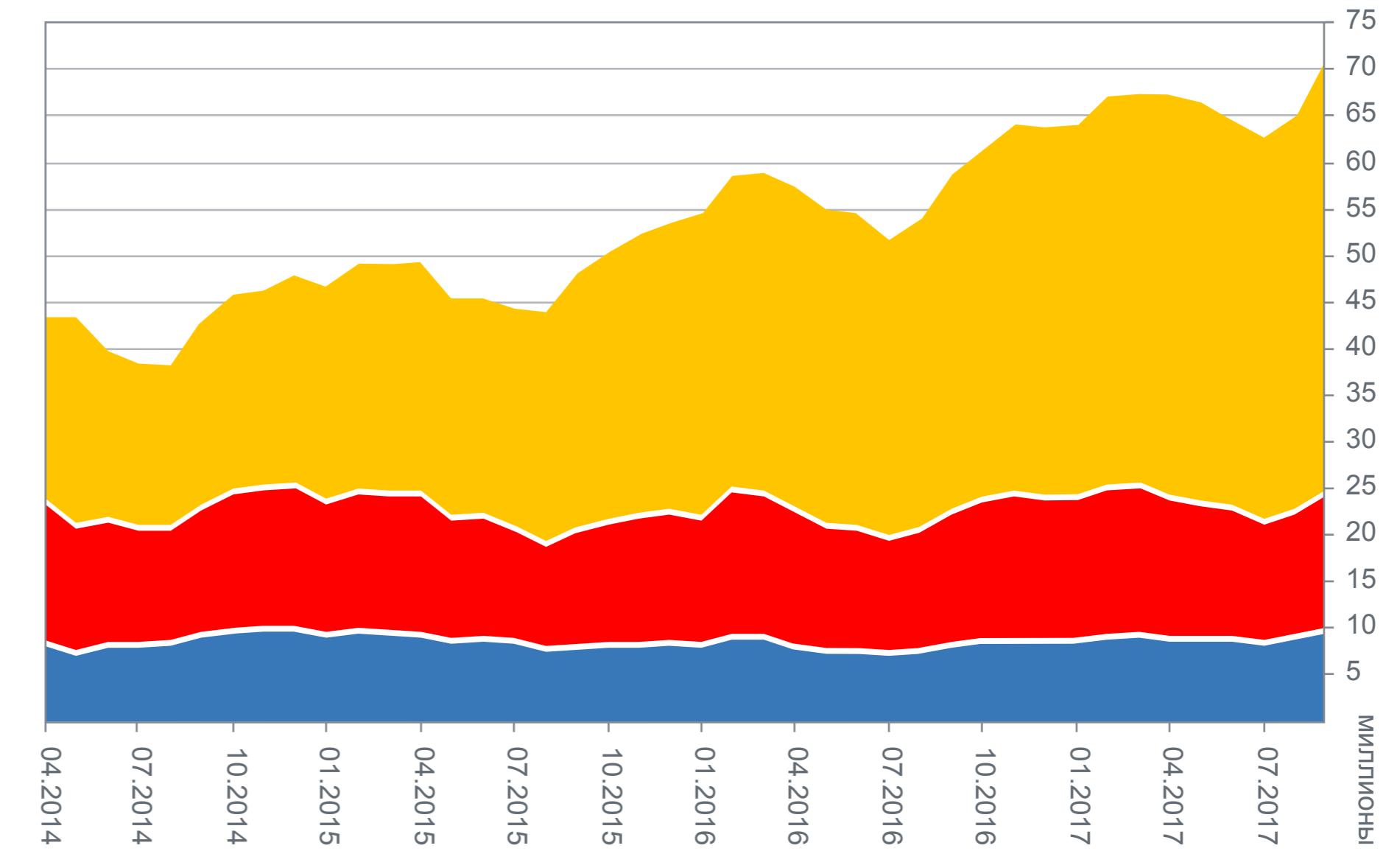
Увеличивайте охват, размещая рекламу в РСЯ

Совокупная аудитория поиска
и Рекламной сети Яндекса в России
по данным Яндекса на октябрь 2017 года

Аудитория
РСЯ

Пересечение
аудиторий

Аудитория
поиска Яндекса



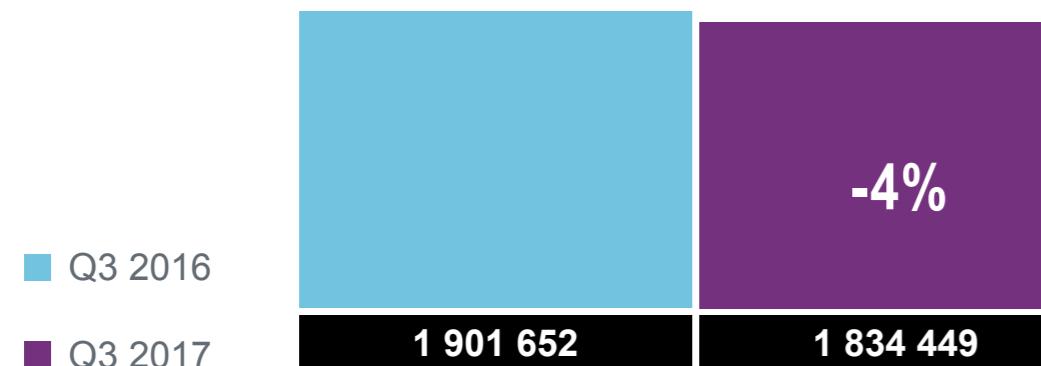
Преимущества рекламы в сетях

Рекламная сеть Яндекса успешно отрабатывает каждый этап воронки продаж, помогая найти новую аудиторию, довести до первой покупки «горячих» клиентов, вернуть на сайт тех, кто уже бывал у вас раньше.

Подробнее читайте на нашем сайте.

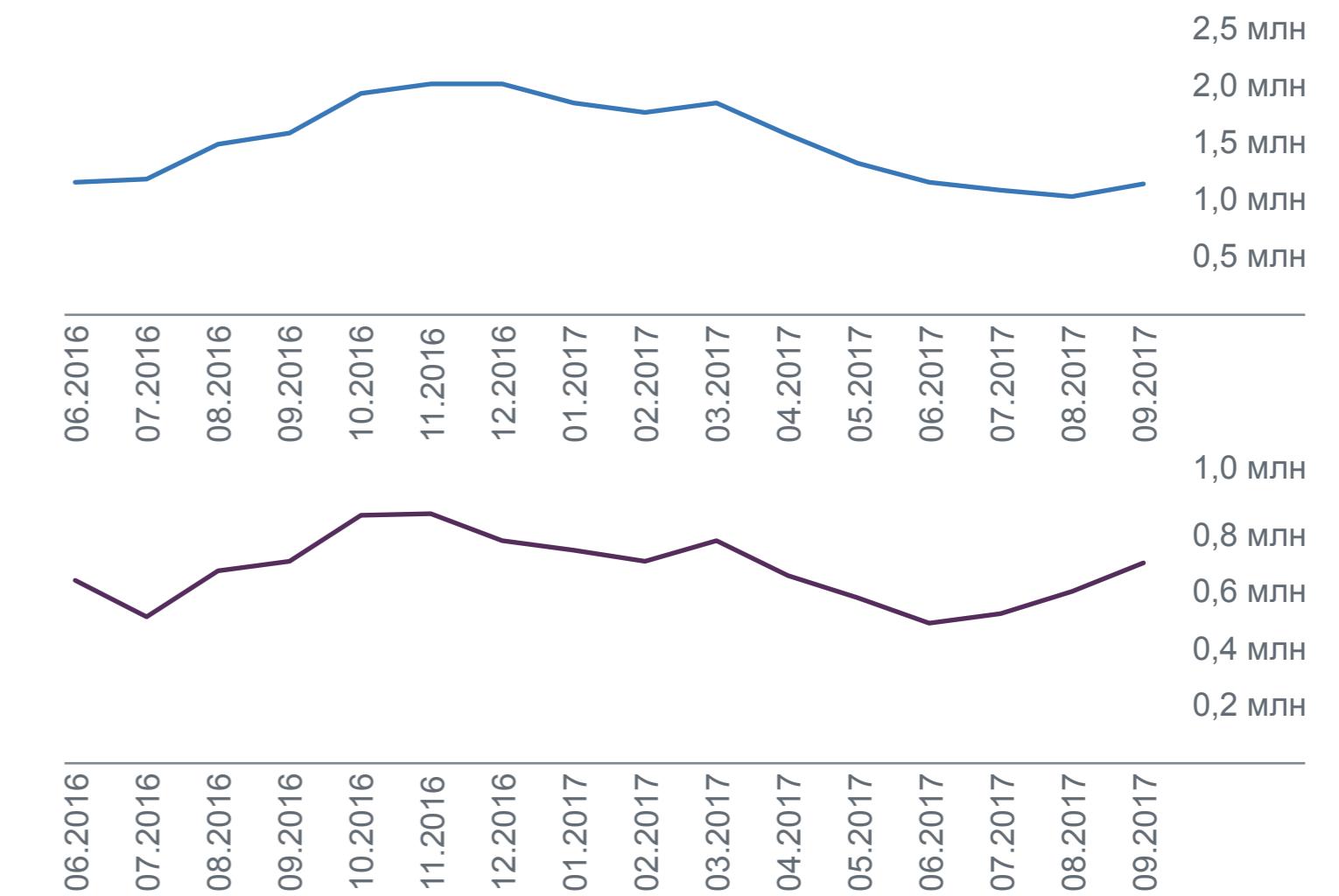


Интерес к скидкам в индустрии моды снижается



ДЕСКТОПНЫЕ
ЗАПРОСЫ

МОБИЛЬНЫЕ
ЗАПРОСЫ



Интерес к моде в регионах

Самая активная часть аудитории, интересующейся модой, находится в Москве и Санкт-Петербурге.

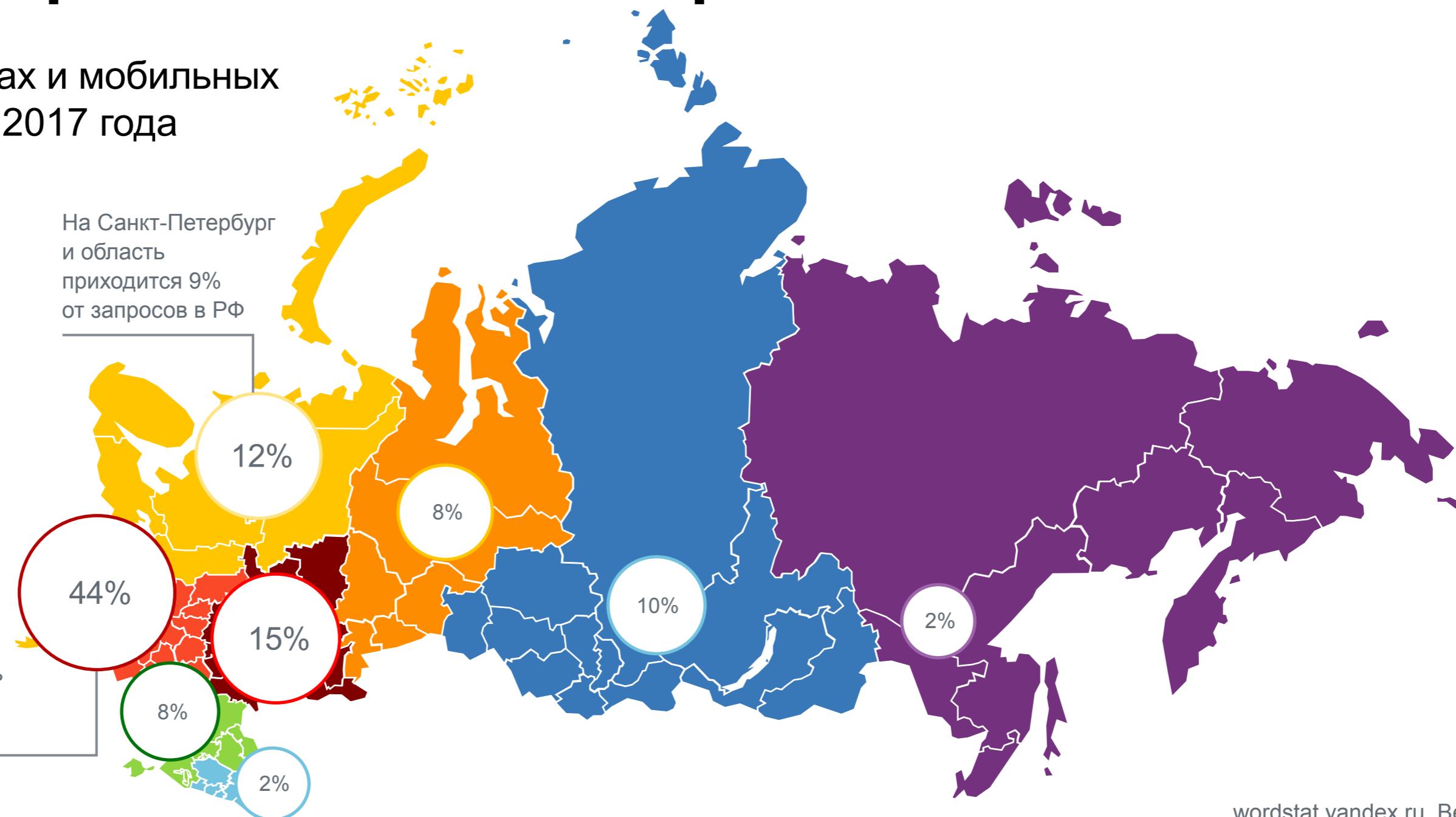
Центральный федеральный округ обеспечивает почти половину всех поисковых запросов индустрии. За лидером следуют Поволжье и Северо-Запад.



Распределение интереса к индустрии моды по регионам России

Запросы на десктопах и мобильных в третьем квартале 2017 года

- Центр
- Северо-Запад
- Юг и Республика Крым
- Северный Кавказ
- Поволжье
- Урал
- Сибирь
- Дальний Восток



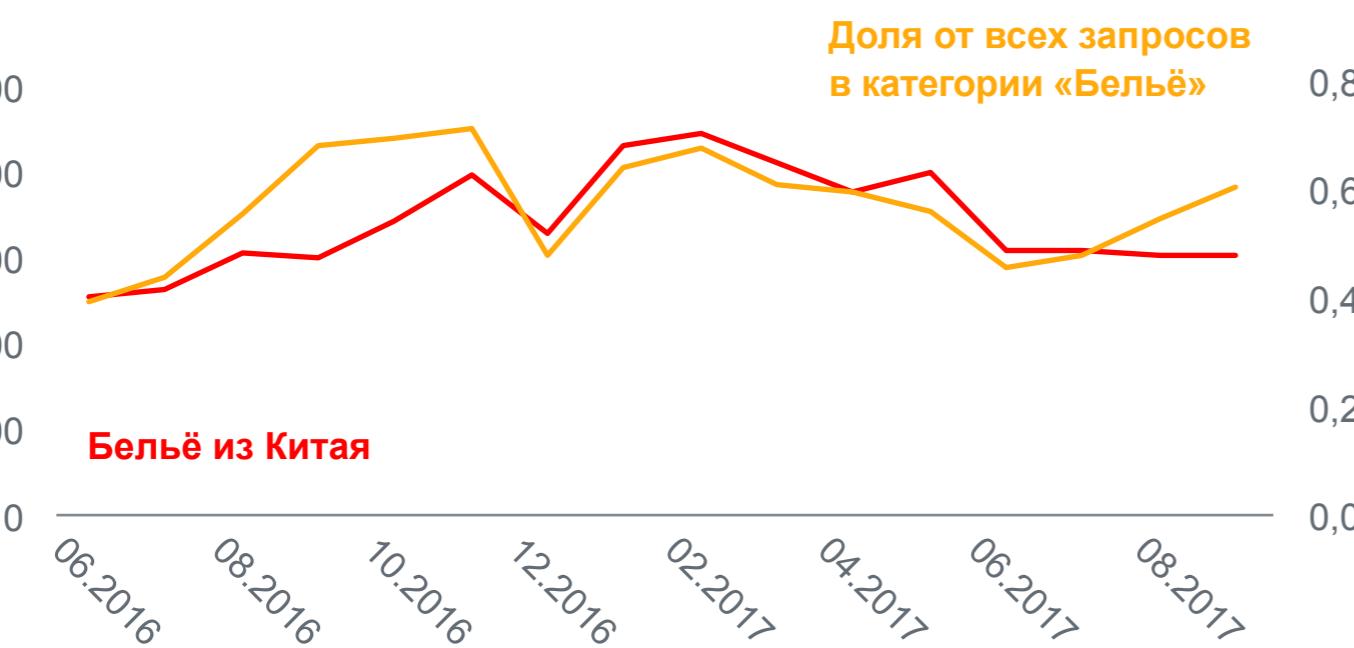
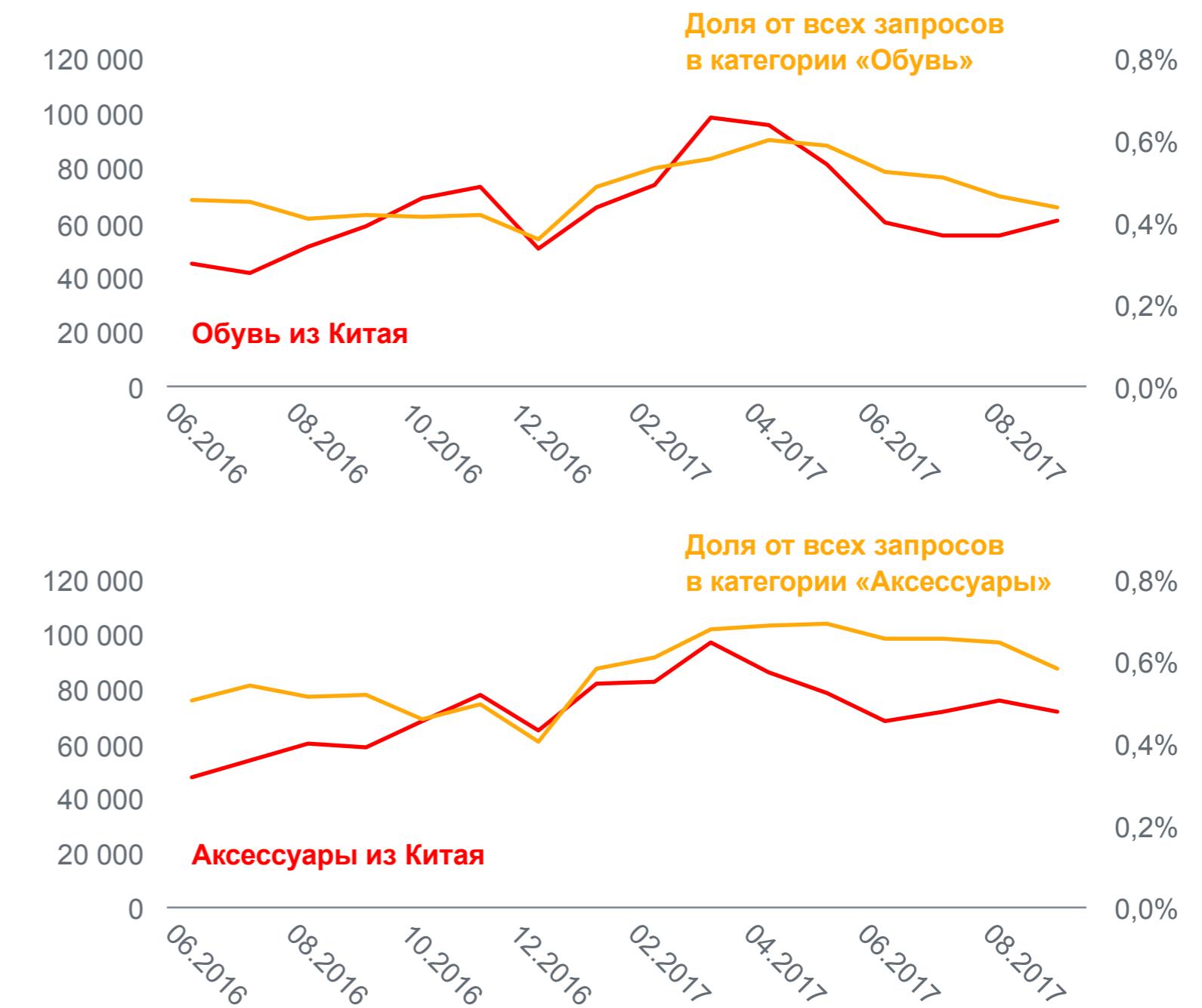
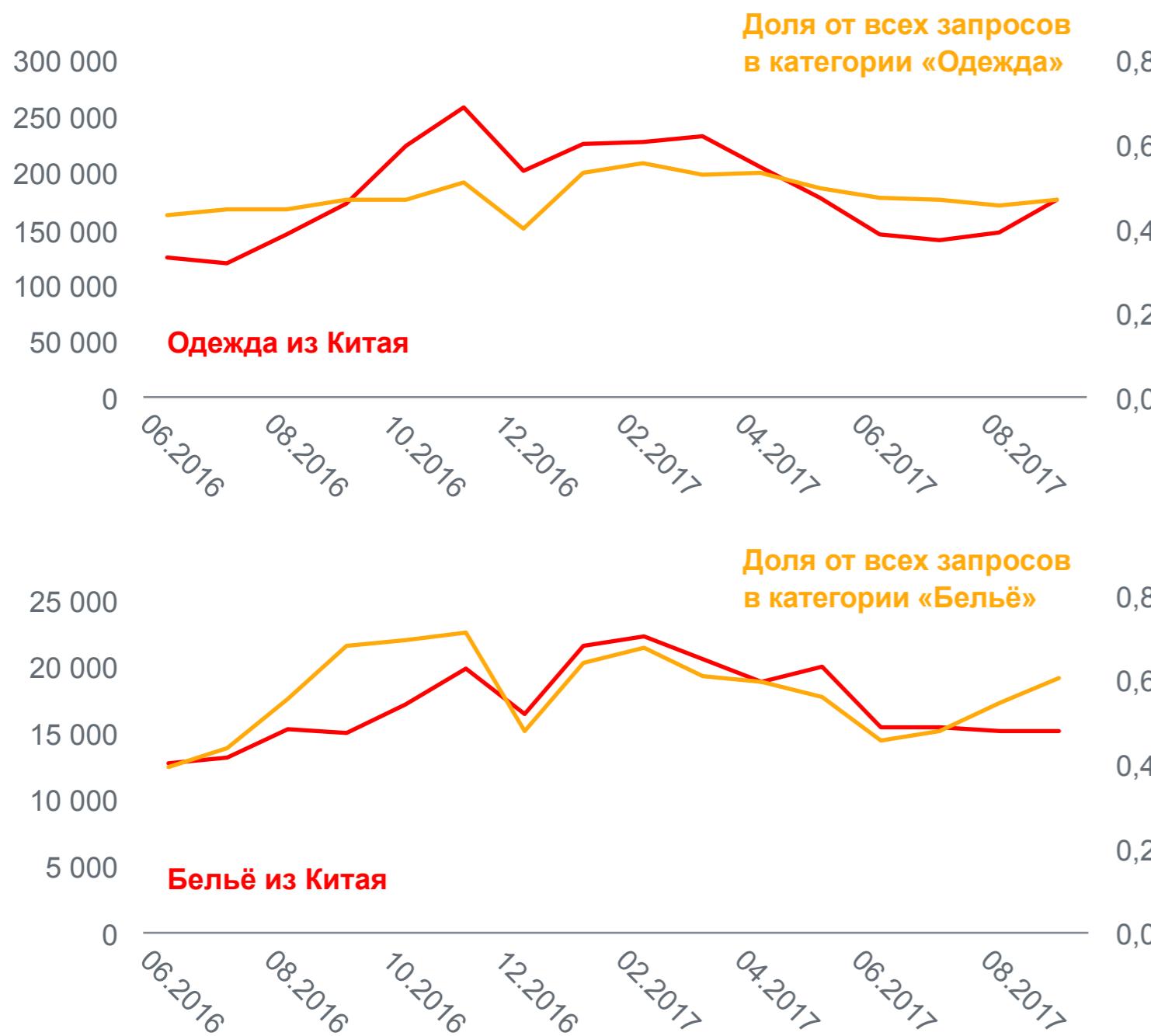
Интерес к товарам из Китая

Серьёзную конкуренцию западным и отечественным брендам, представленным на российском рынке, составляют товары из Китая. В индустрии моды интерес к ним заметно вырос в сравнении с прошлым годом.



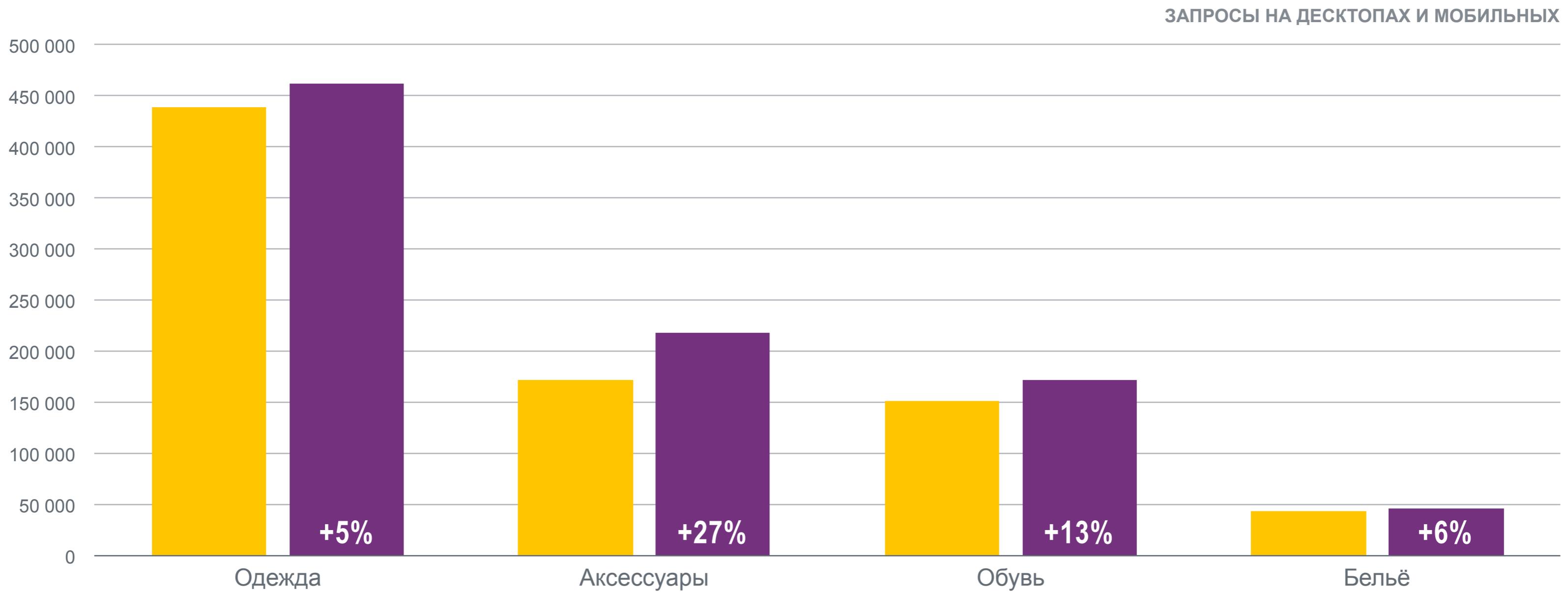
Интерес к одежде, обуви, белью и аксессуарам из Китая.

Запросы на десктопах и мобильных



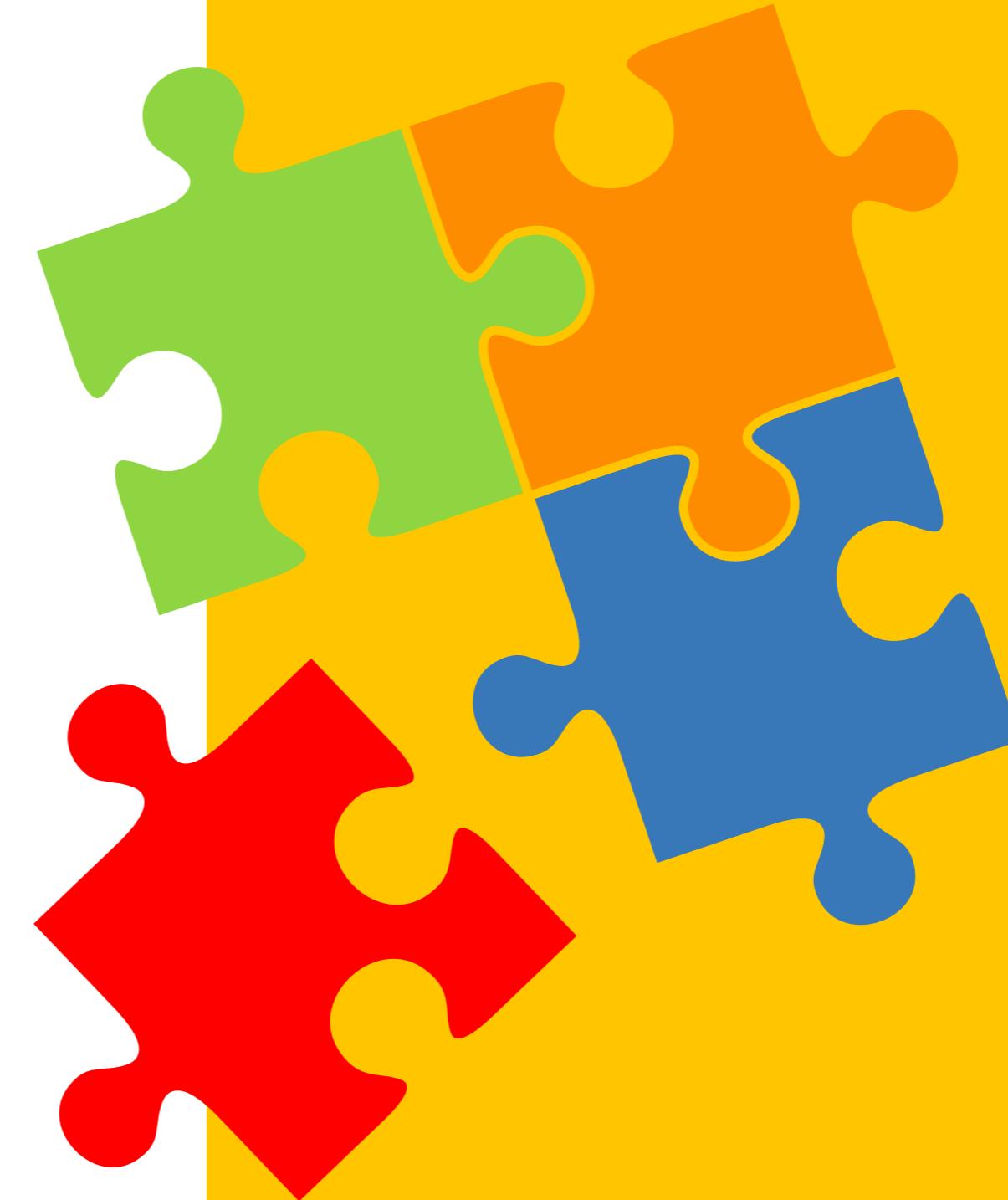
Динамика интереса к одежде, обуви, белью и аксессуарам из Китая

Q3 2016
Q3 2017

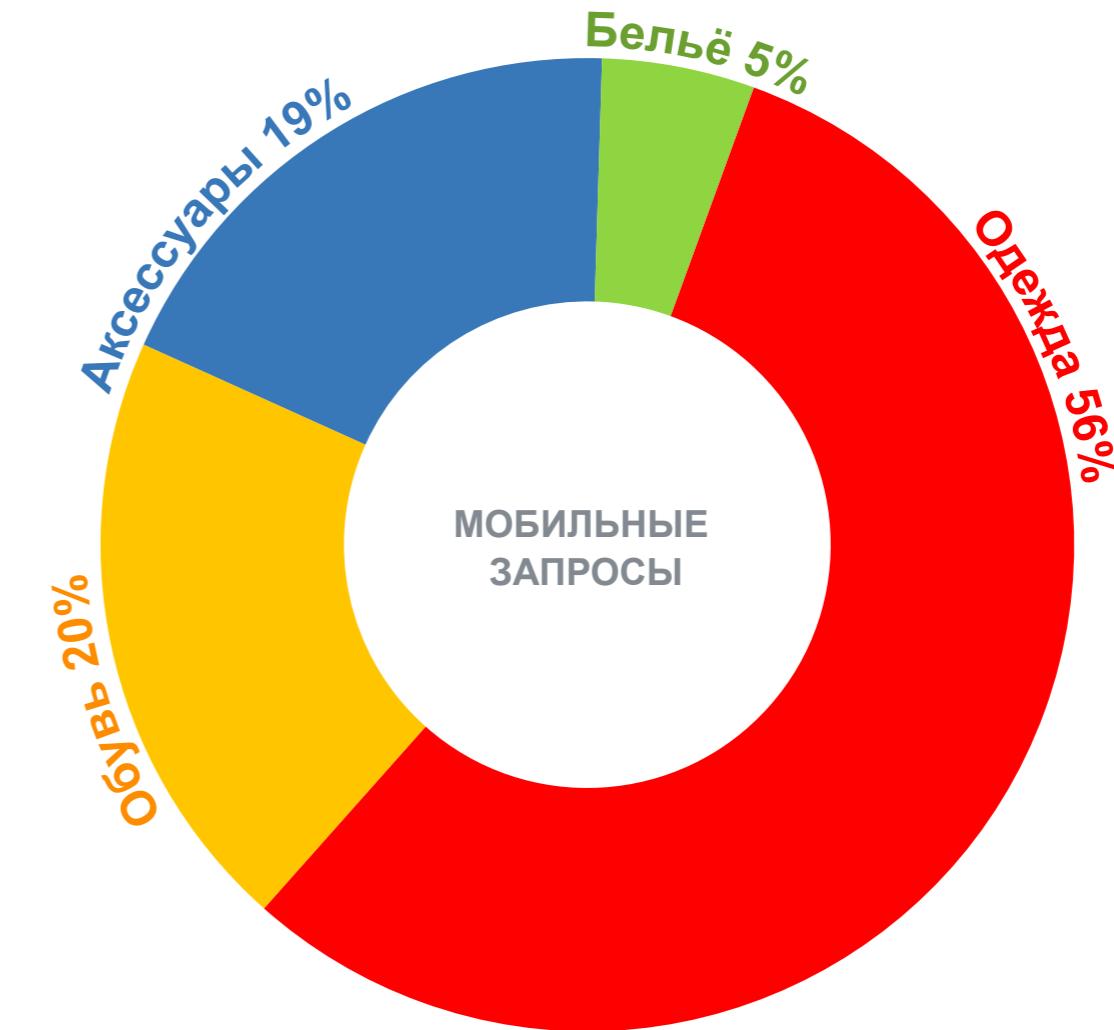
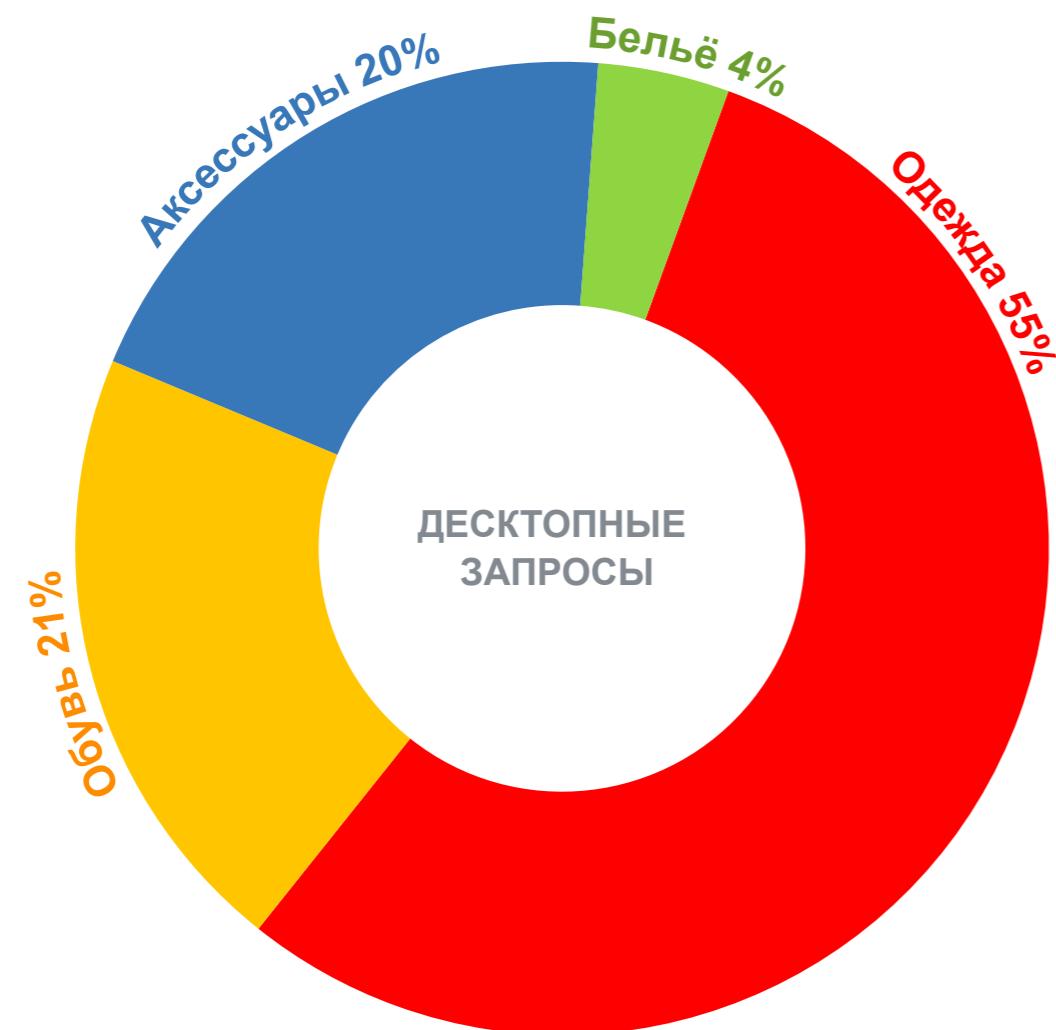


Спрос по категориям

Интерес пользователей ко всем категориям товаров растёт пропорционально. Популярнее всего одежда: на неё приходится более половины запросов и на десктопах, и на мобильных устройствах.

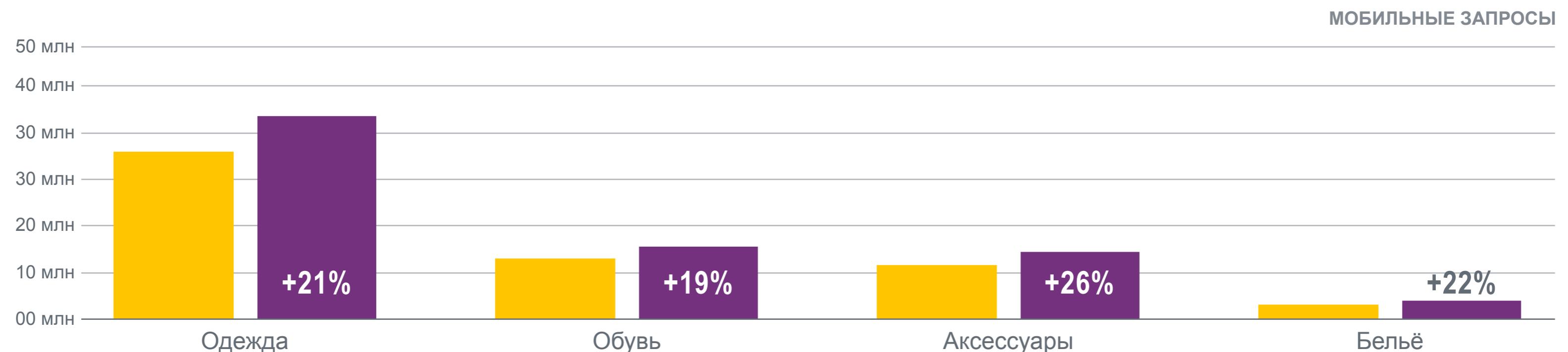
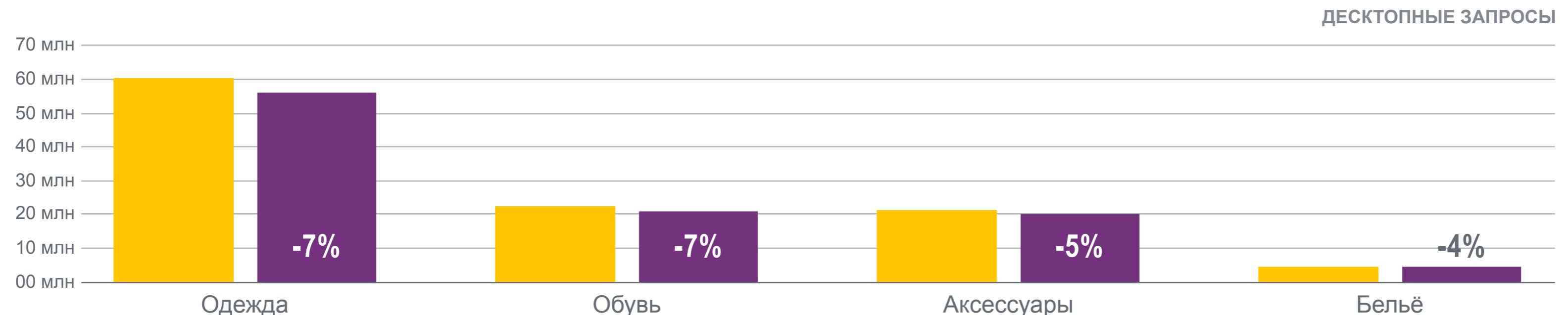


Распределение запросов по категориям



Интерес к категориям

Q3 2016
Q3 2017



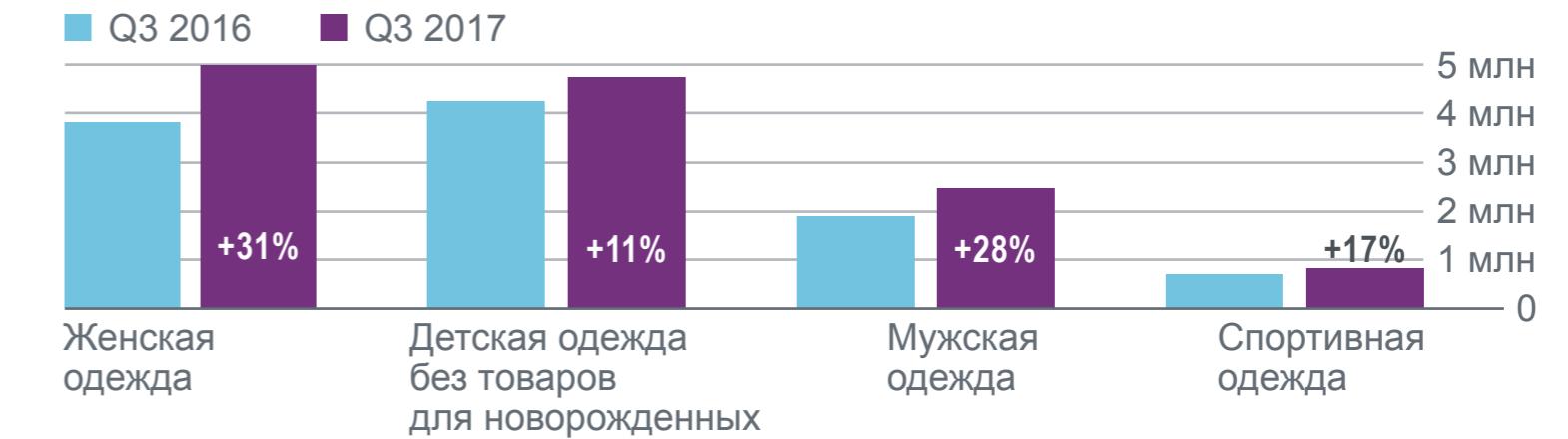
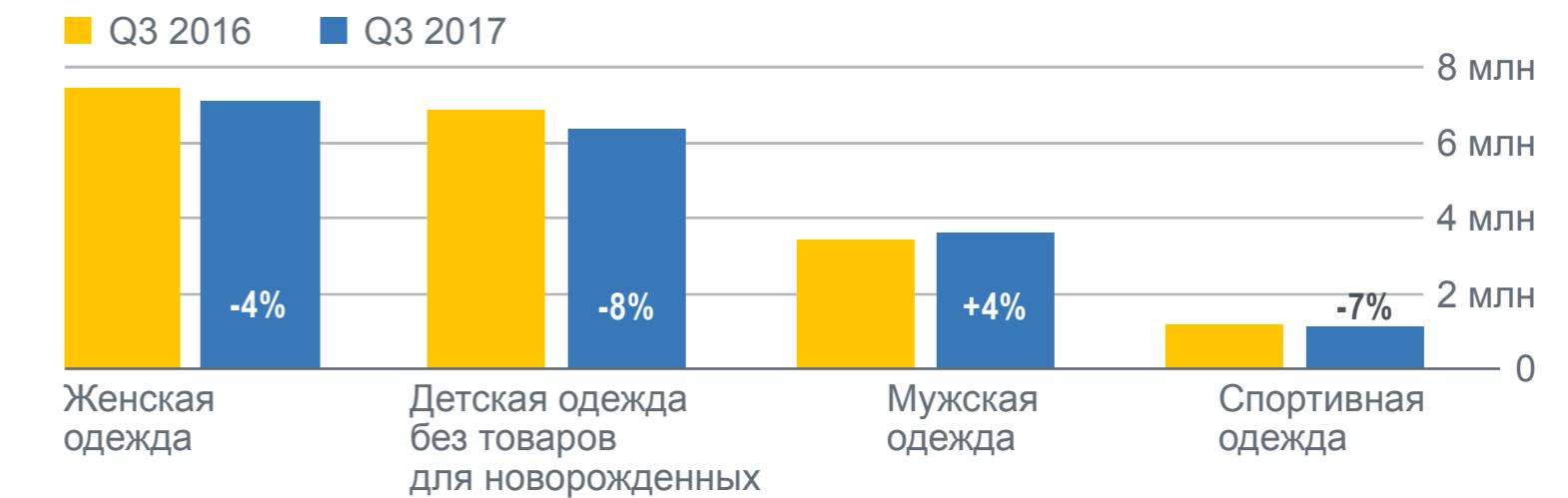
Динамика категории «Одежда»



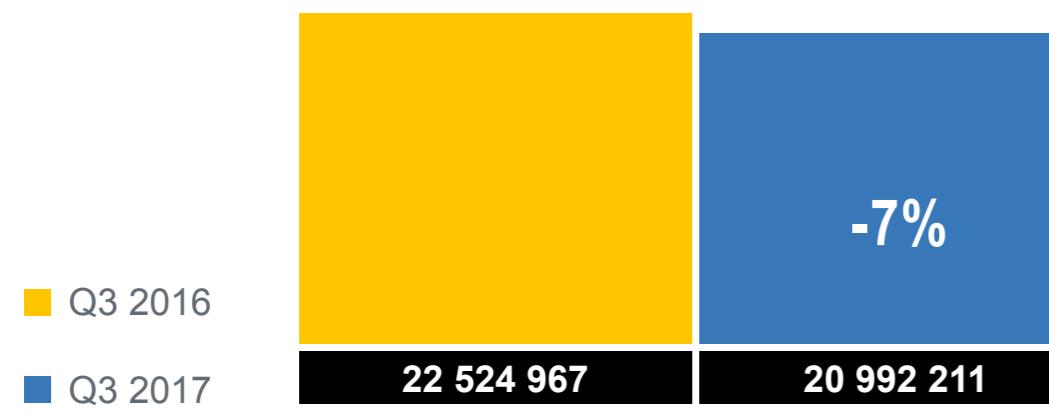
ДЕСКТОПНЫЕ
ЗАПРОСЫ



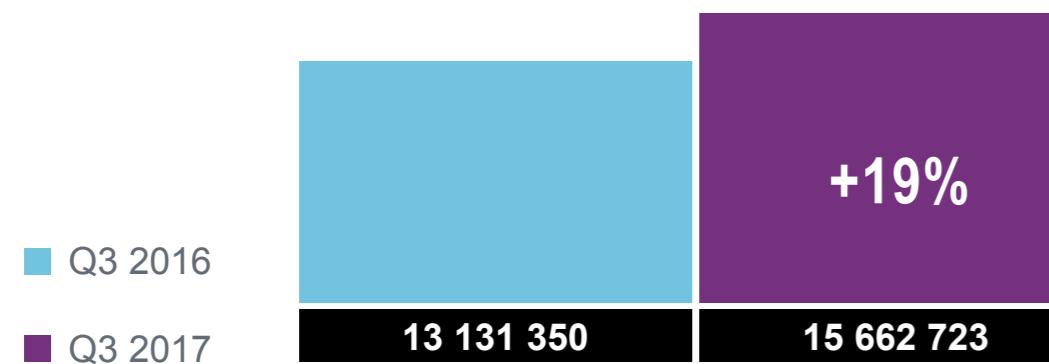
МОБИЛЬНЫЕ
ЗАПРОСЫ



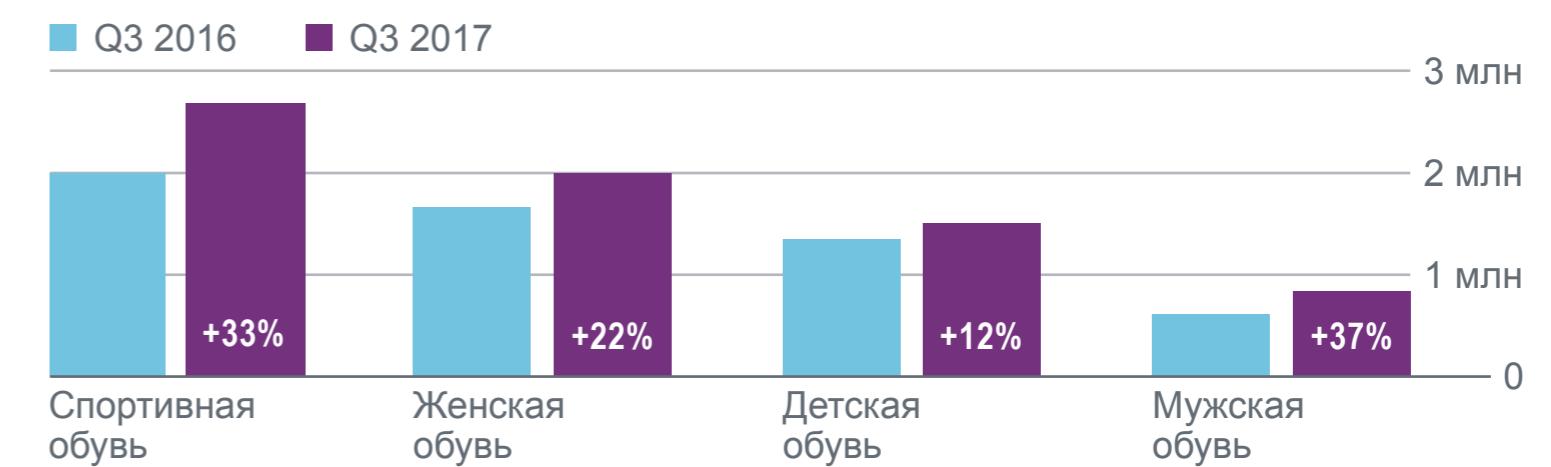
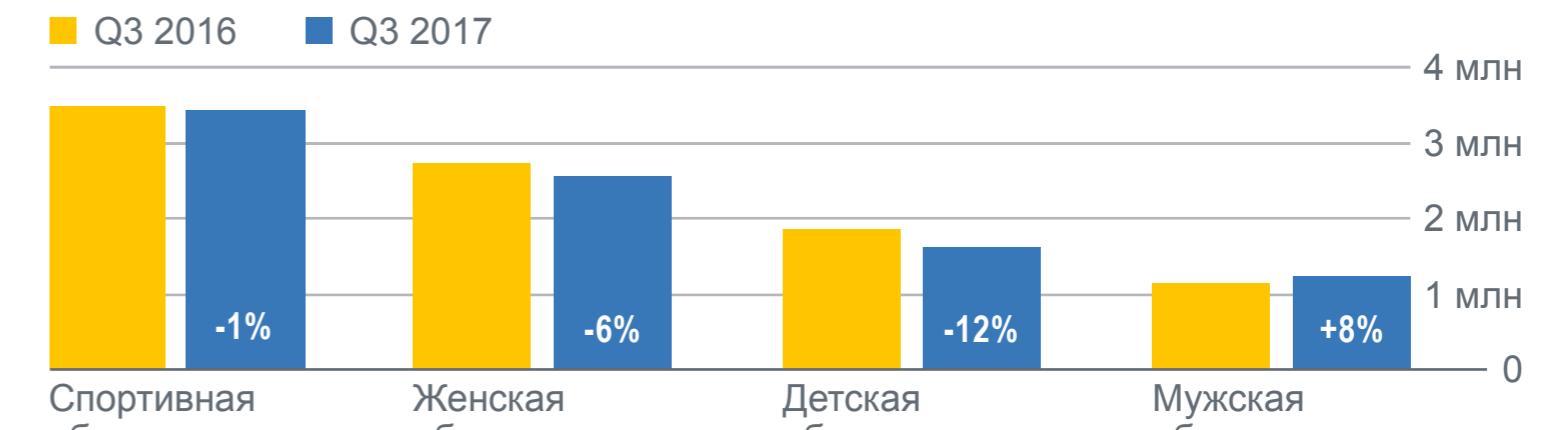
Динамика категории «Обувь»



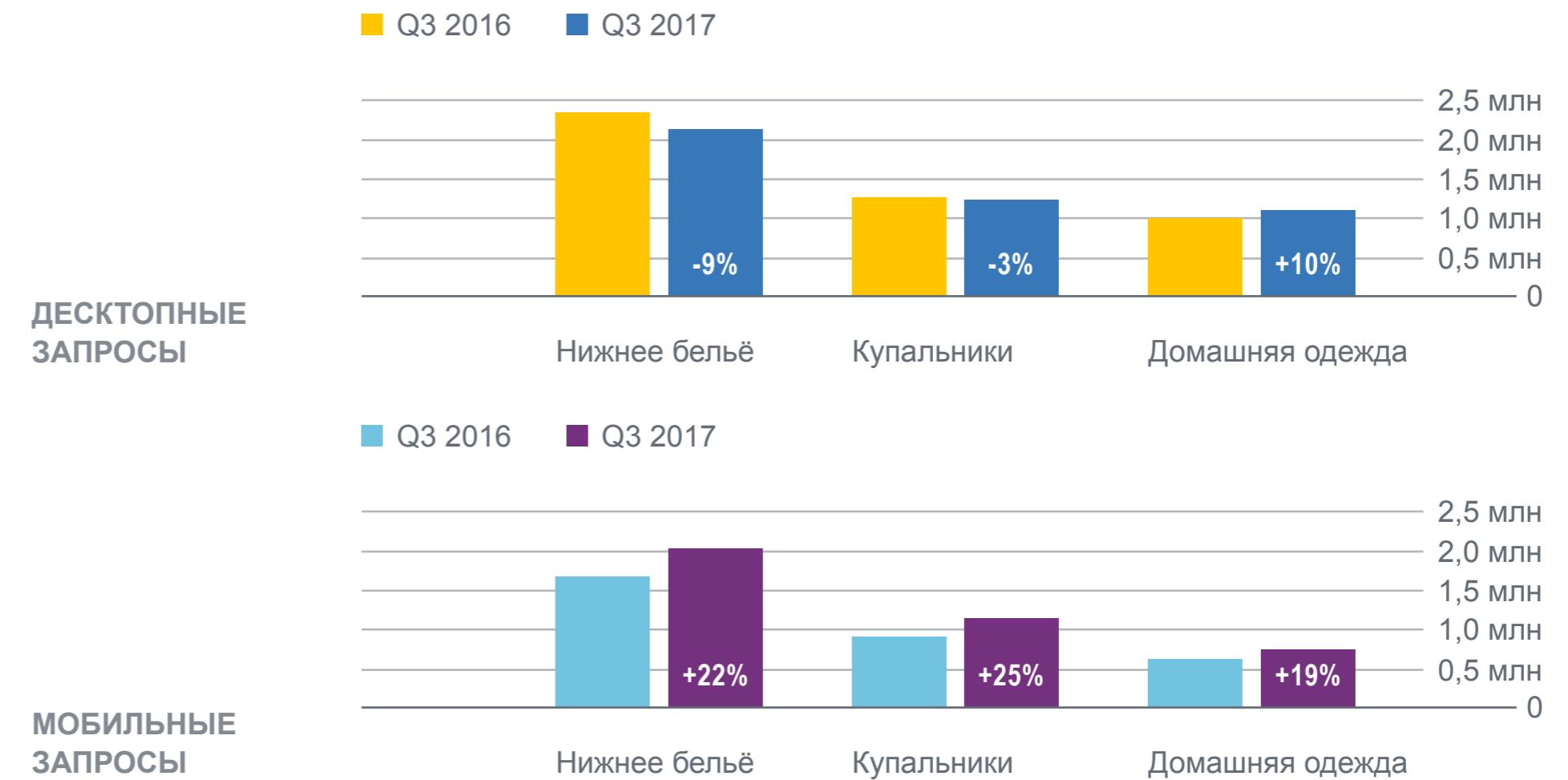
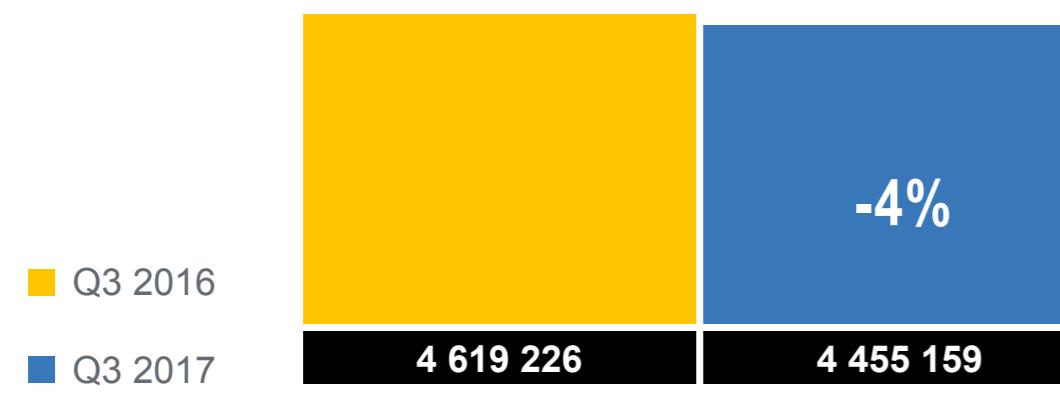
ДЕСКТОПНЫЕ
ЗАПРОСЫ



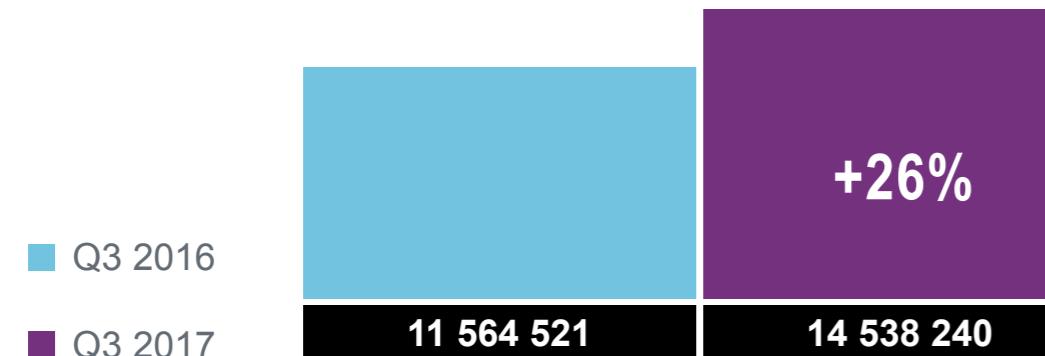
МОБИЛЬНЫЕ
ЗАПРОСЫ



Динамика категории «Бельё»

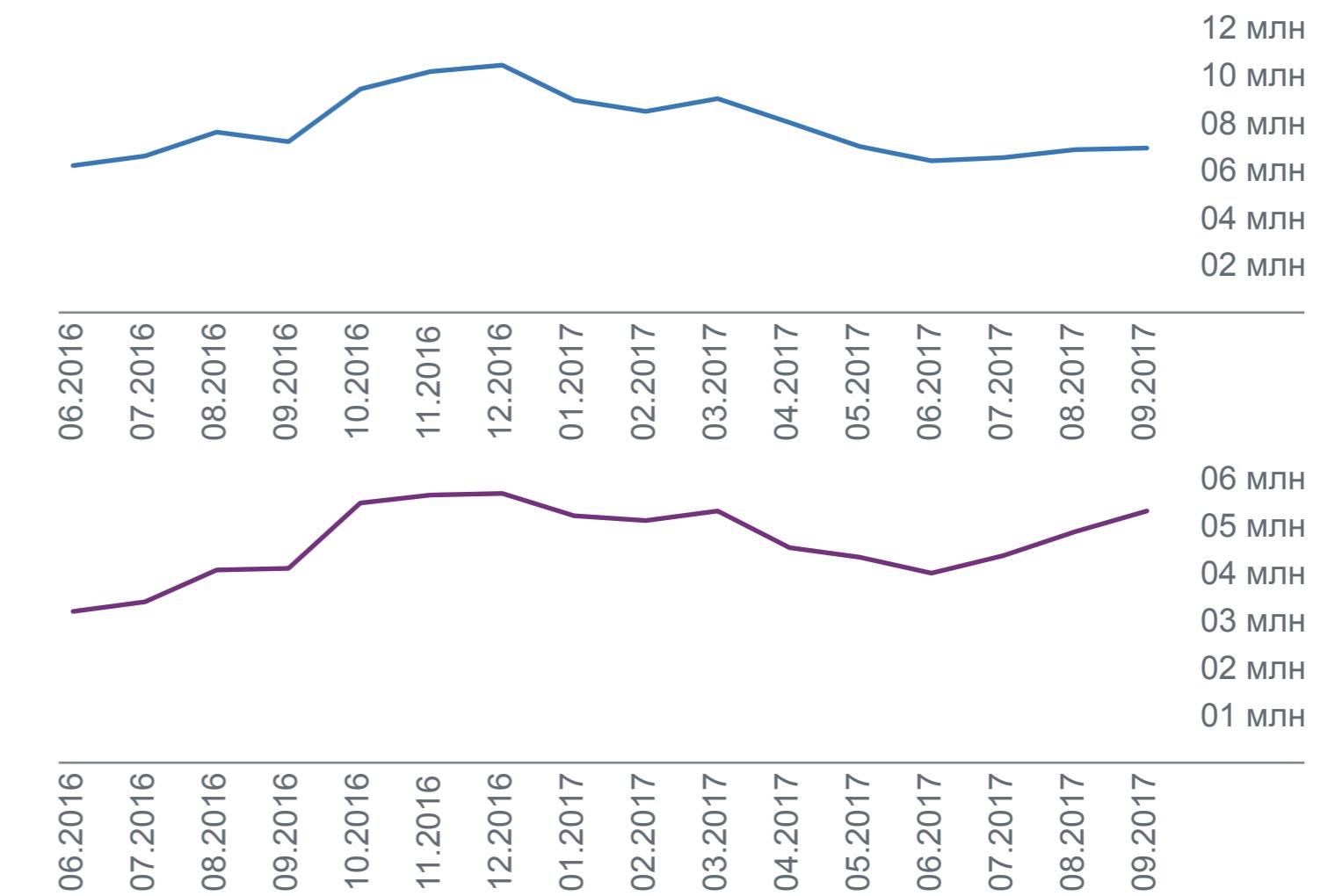


Динамика категории «Аксессуары»



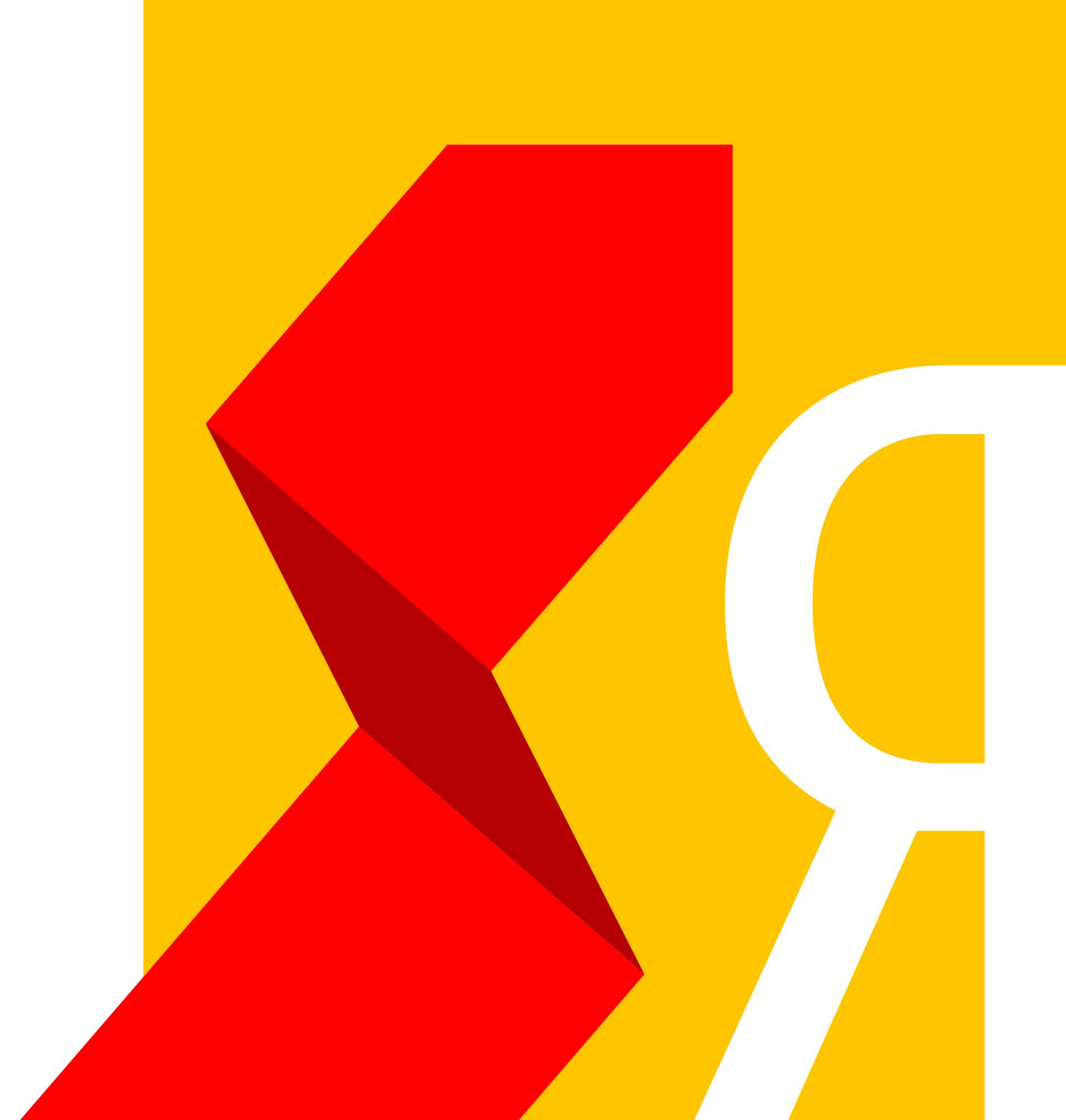
ДЕСКТОПНЫЕ
ЗАПРОСЫ

МОБИЛЬНЫЕ
ЗАПРОСЫ

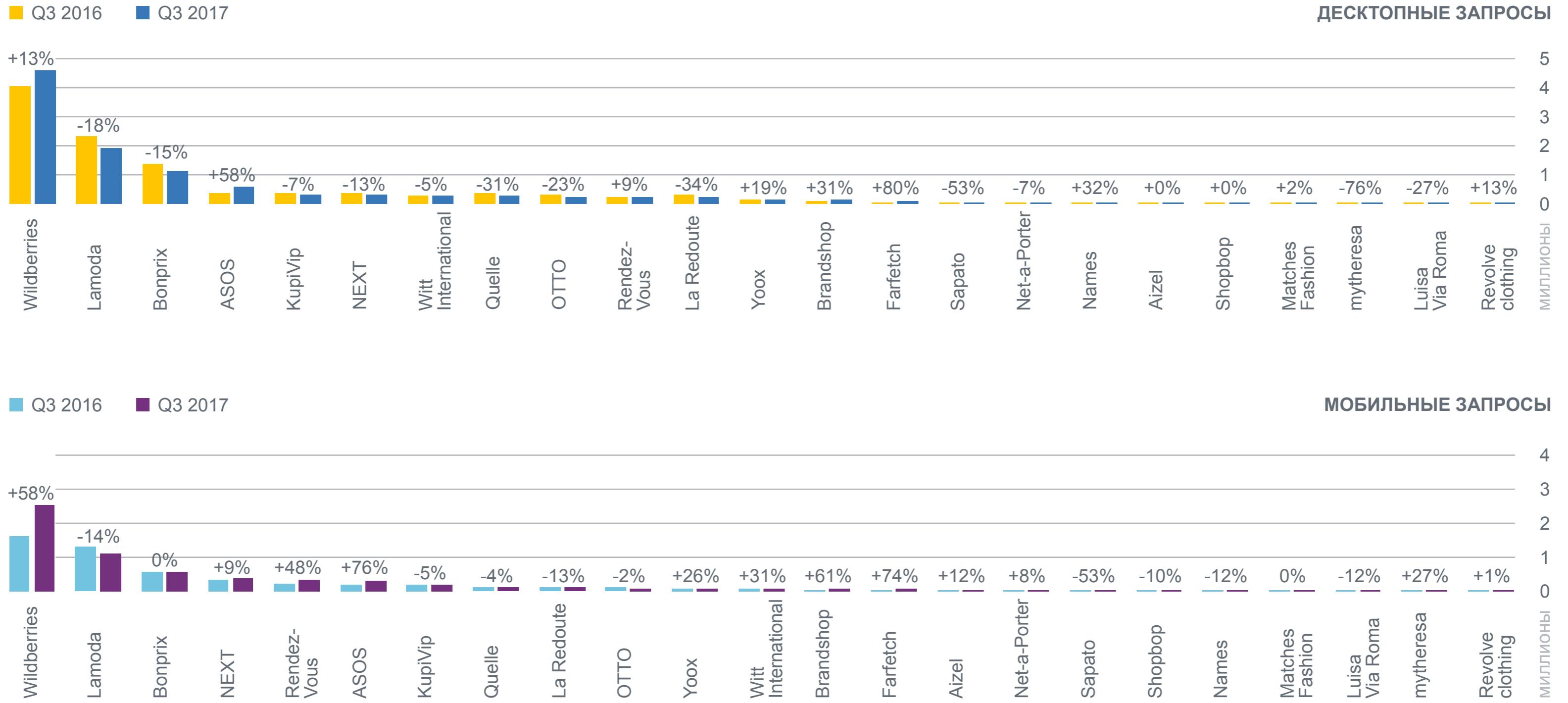


Лидеры рынка

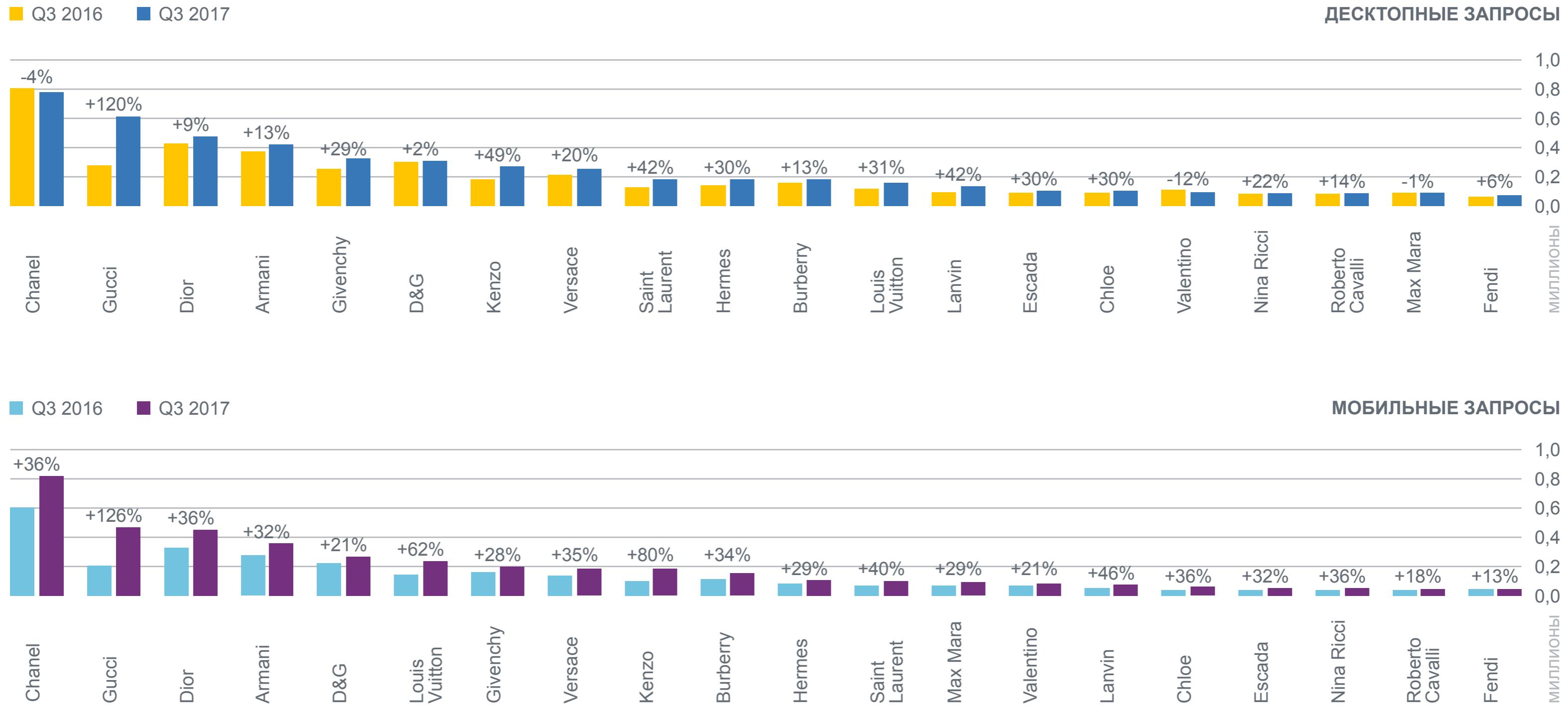
Истории успеха наших клиентов объединяют несколько ключевых составляющих: востребованный продукт, релевантная страница, продуманная стратегия продвижения, тщательная работа с данными и хорошая коммуникация.



ИЗМЕНЕНИЕ ИНТЕРЕСА К ОНЛАЙН-РИТЕЙЛЕРАМ



ИЗМЕНЕНИЕ ИНТЕРЕСА К БРЕНДАМ КАТЕГОРИИ «ЛЮКС»



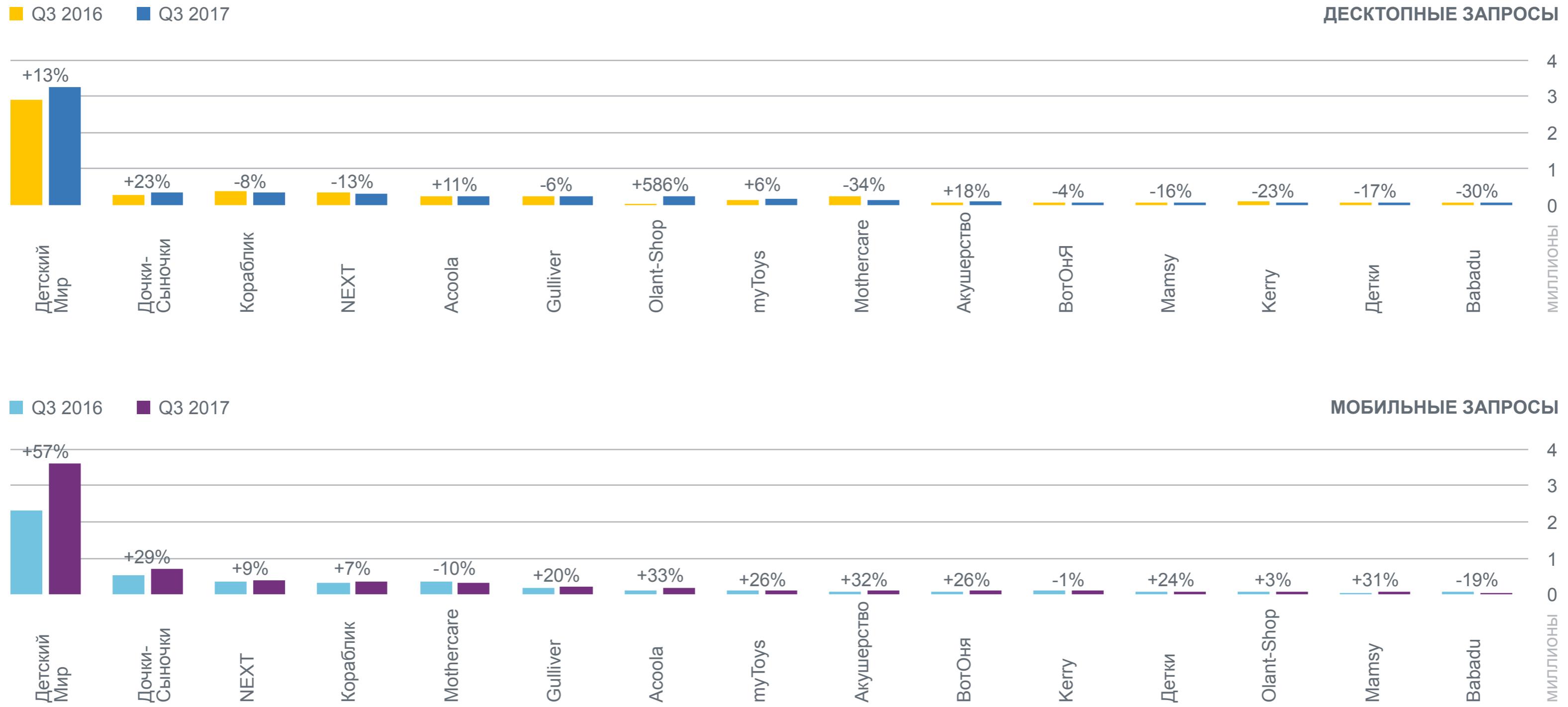
ИЗМЕНЕНИЕ ИНТЕРЕСА К БРЕНДАМ ХАЙ-СТРИТ



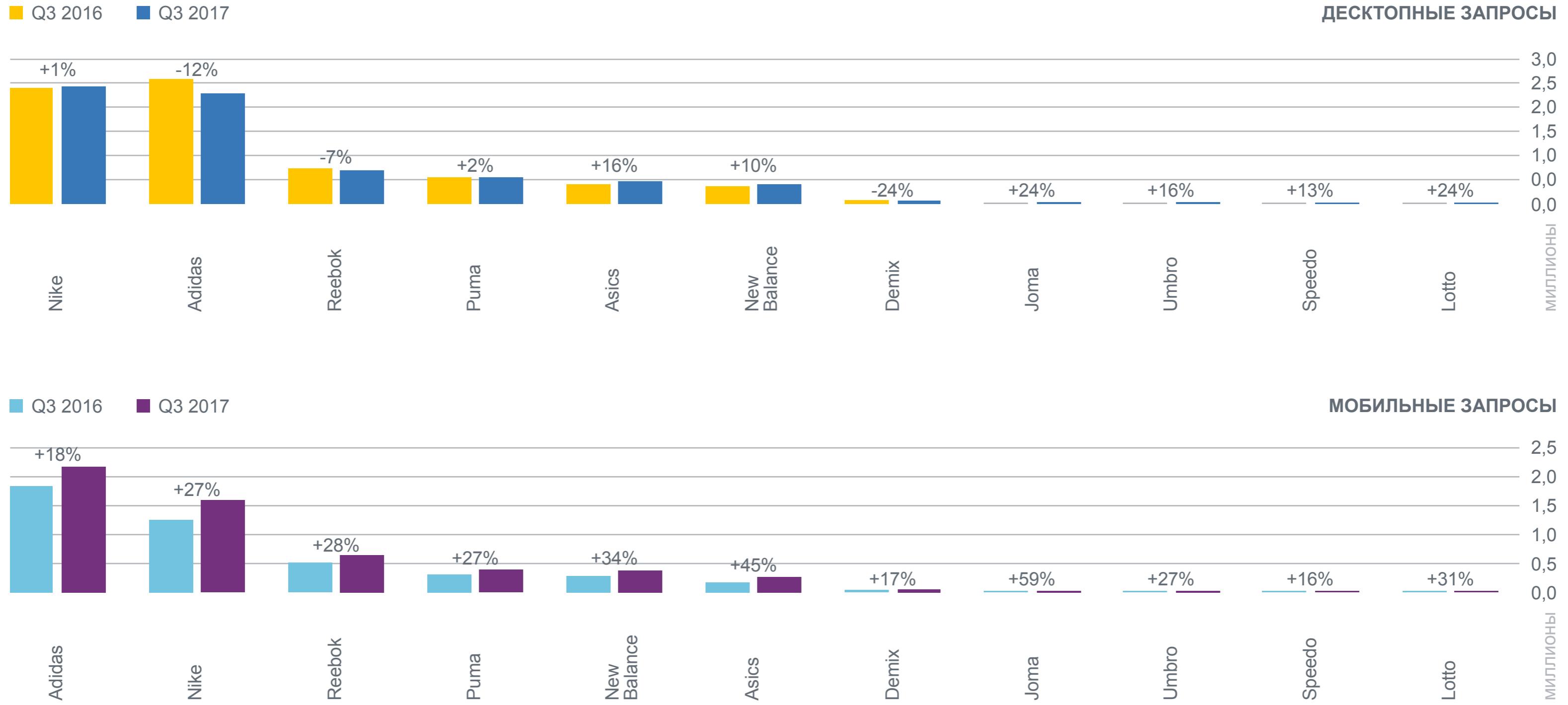
ИЗМЕНЕНИЕ ИНТЕРЕСА К МАССОВЫМ БРЕНДАМ



ИЗМЕНЕНИЕ ИНТЕРЕСА К ДЕТСКИМ МАГАЗИНАМ И БРЕНДАМ



ИЗМЕНЕНИЕ ИНТЕРЕСА К СПОРТИВНЫМ БРЕНДАМ



Экспериментируйте, чтобы побеждать

В мире бизнеса первым оказывается тот, кто не боится перемен.
Изучайте аналитику, следите за деятельностью конкурентов, работайте
с данными пользователей и всегда будьте в курсе рекламных трендов.

Готовы к экспериментам?

**Свяжитесь с вашим персональным менеджером
или позвоните в отдел клиентского сервиса: 8 (800) 234 24 80.**

