

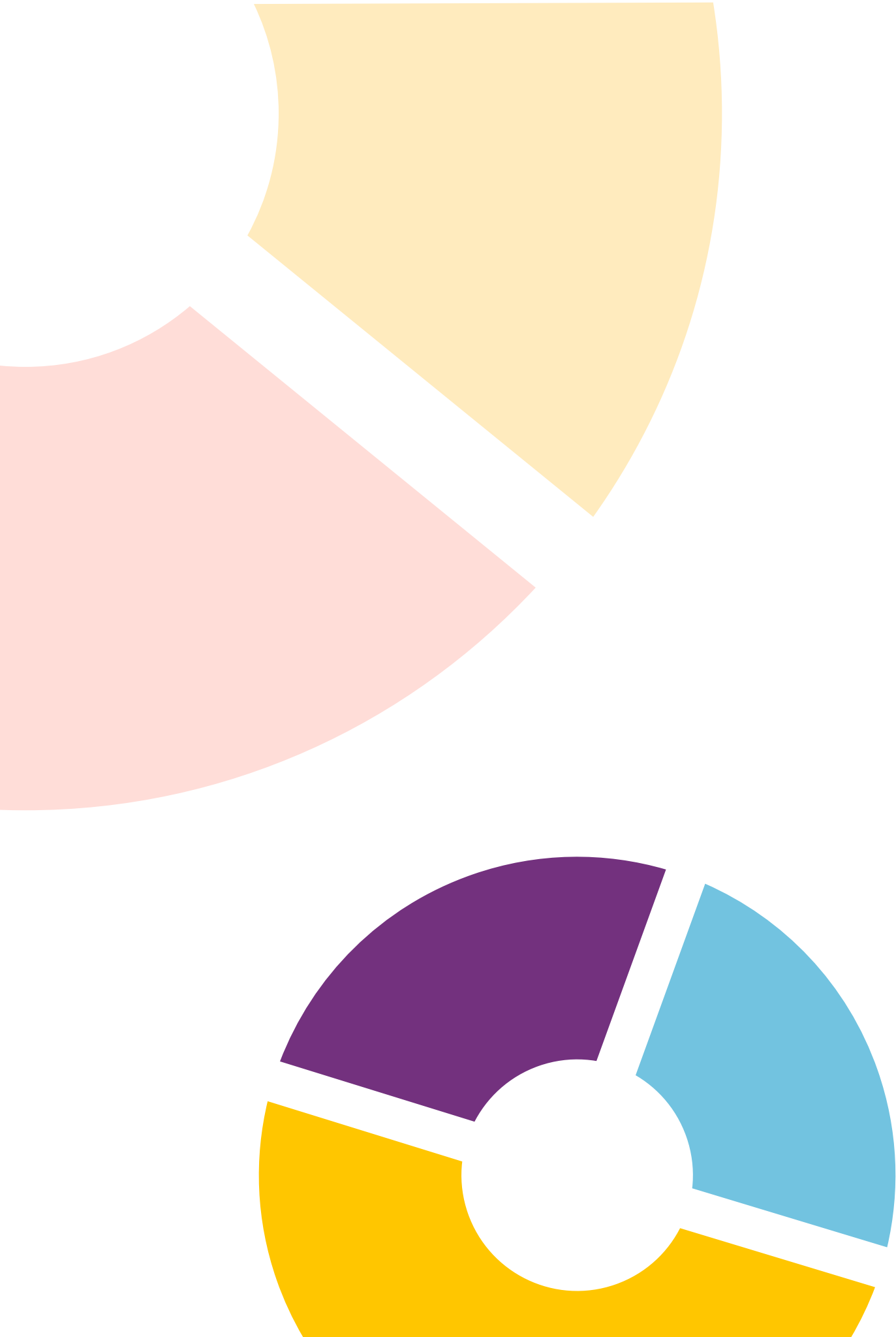
**Яндекс**

# Индустрия МОДЫ

Отраслевая  
аналитика 2017

Q3





# 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

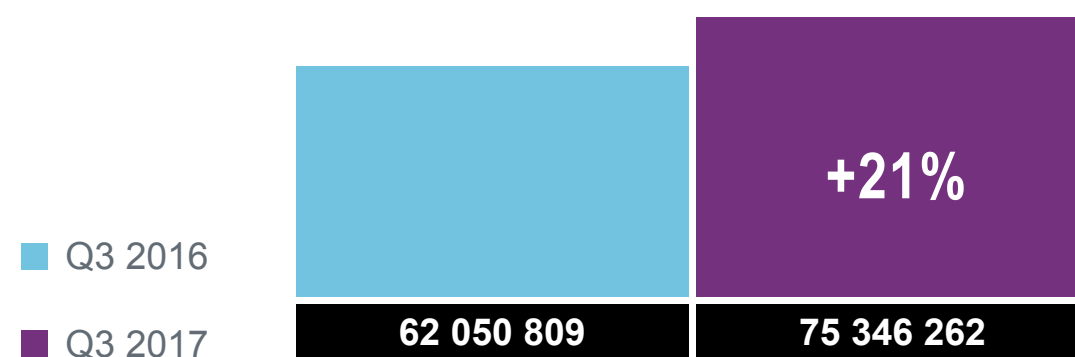
За третий квартал 2017 года число поисковых запросов в Яндексе по ключевым словам в индустрии «Мода» увеличилось на 4% относительно этого же периода прошлого года.

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.

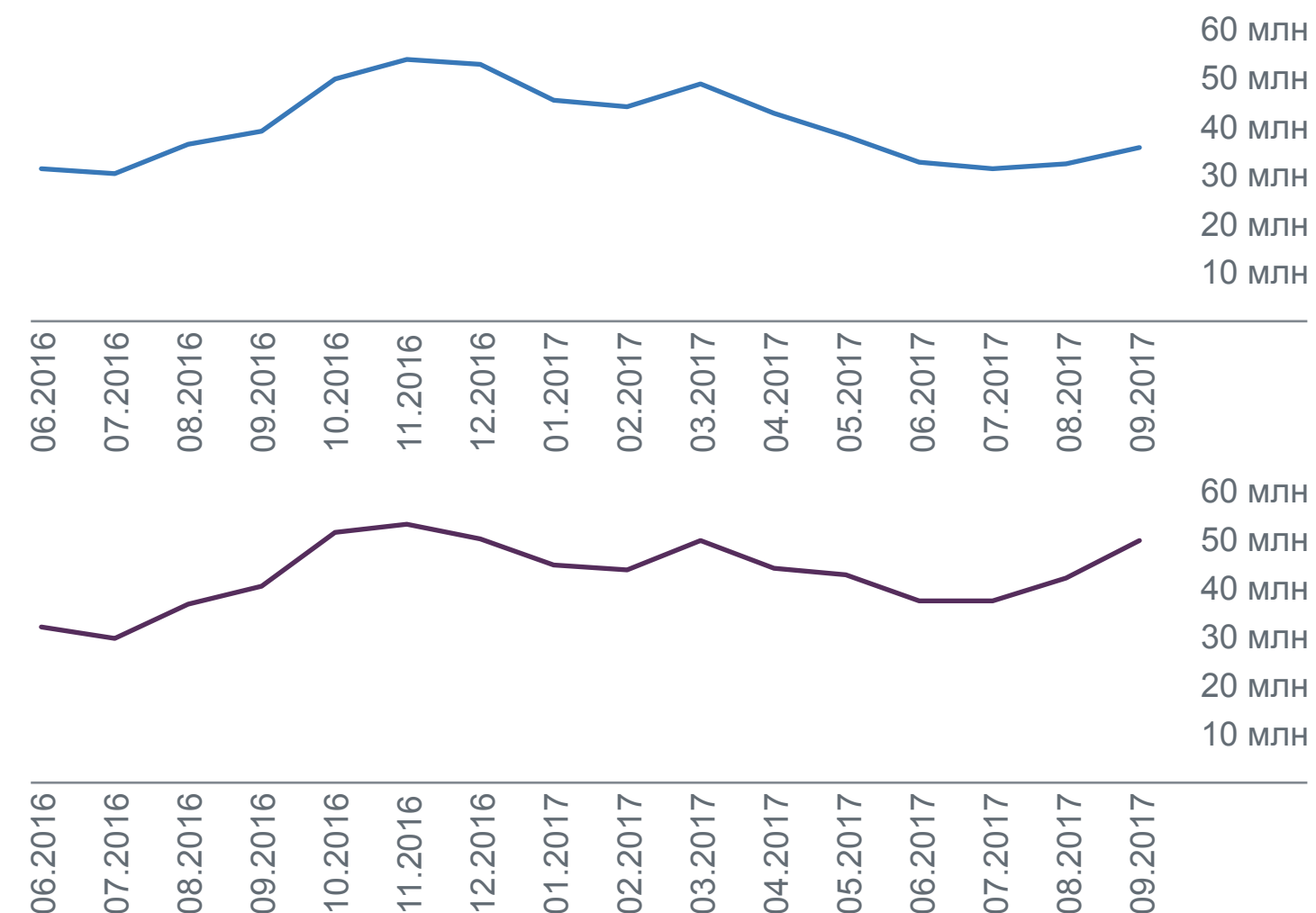


# Интерес пользователей к индустрии моды

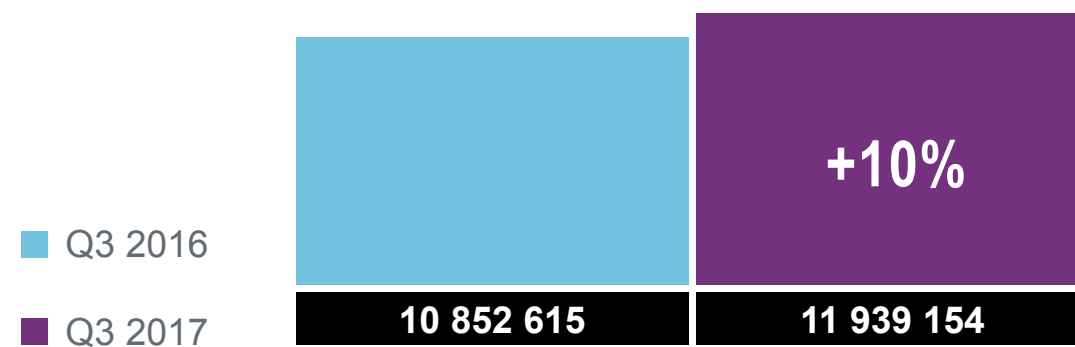


ДЕСКТОПНЫЕ  
ЗАПРОСЫ

МОБИЛЬНЫЕ  
ЗАПРОСЫ

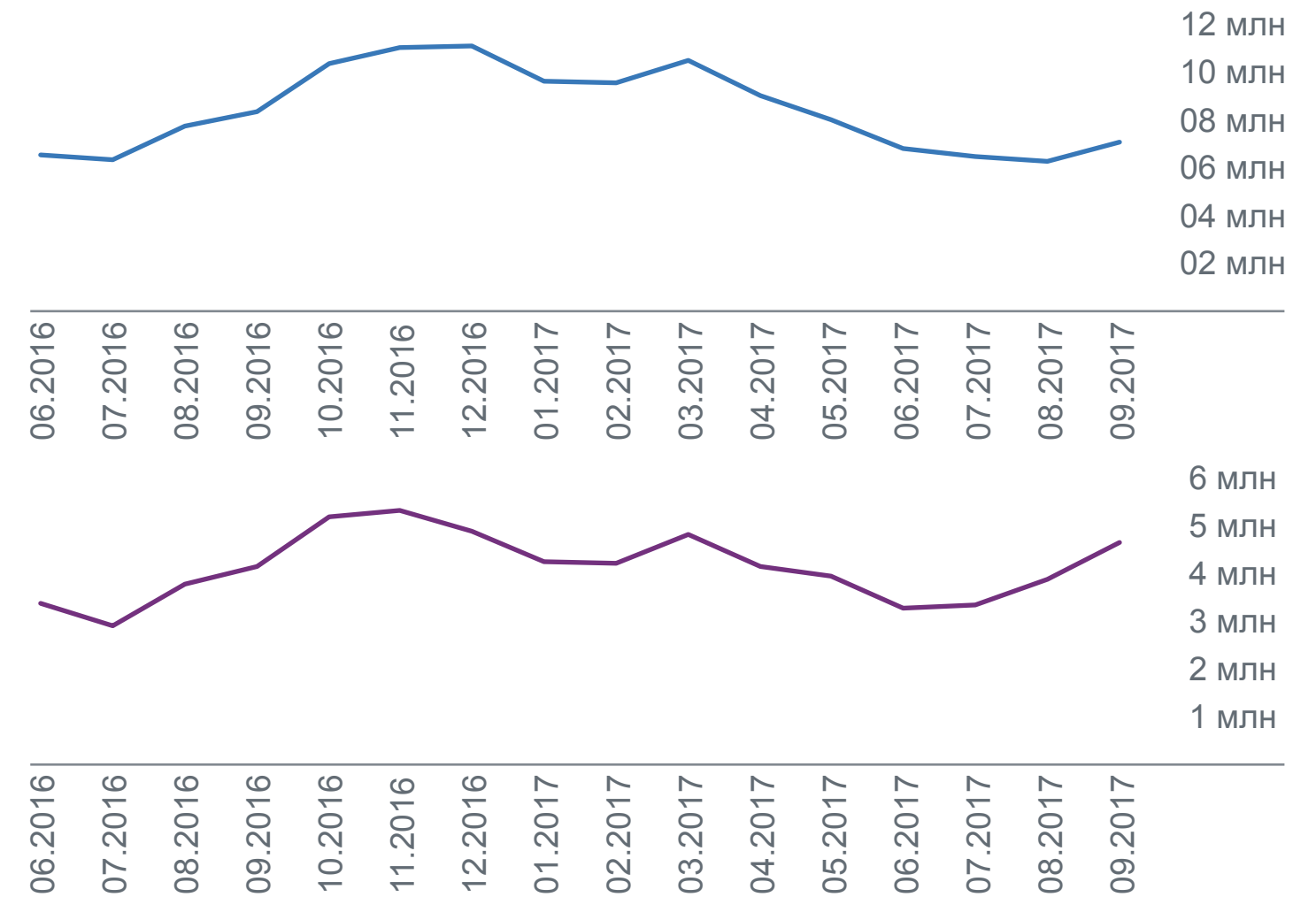


# Интерес к онлайн-покупкам

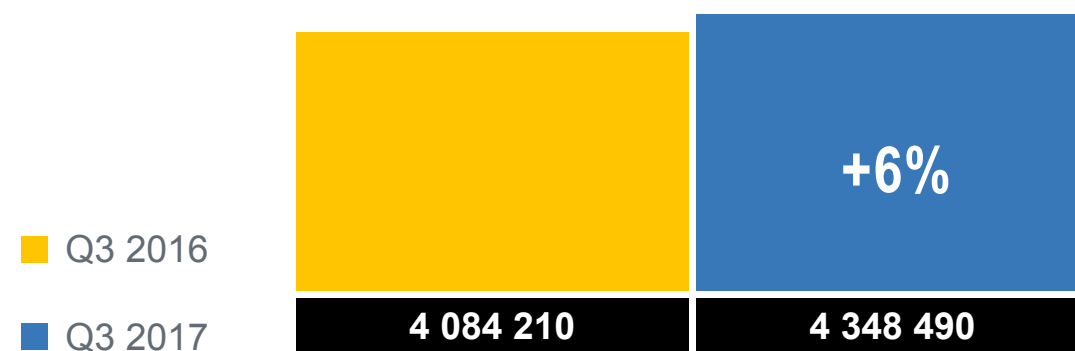


ДЕСКТОПНЫЕ  
ЗАПРОСЫ

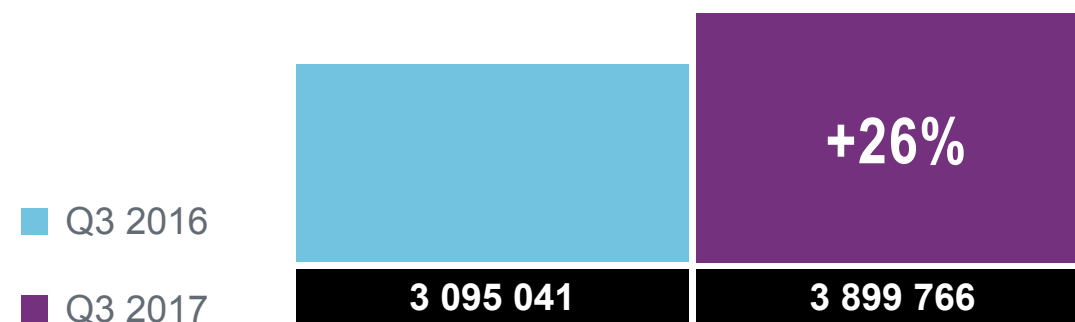
МОБИЛЬНЫЕ  
ЗАПРОСЫ



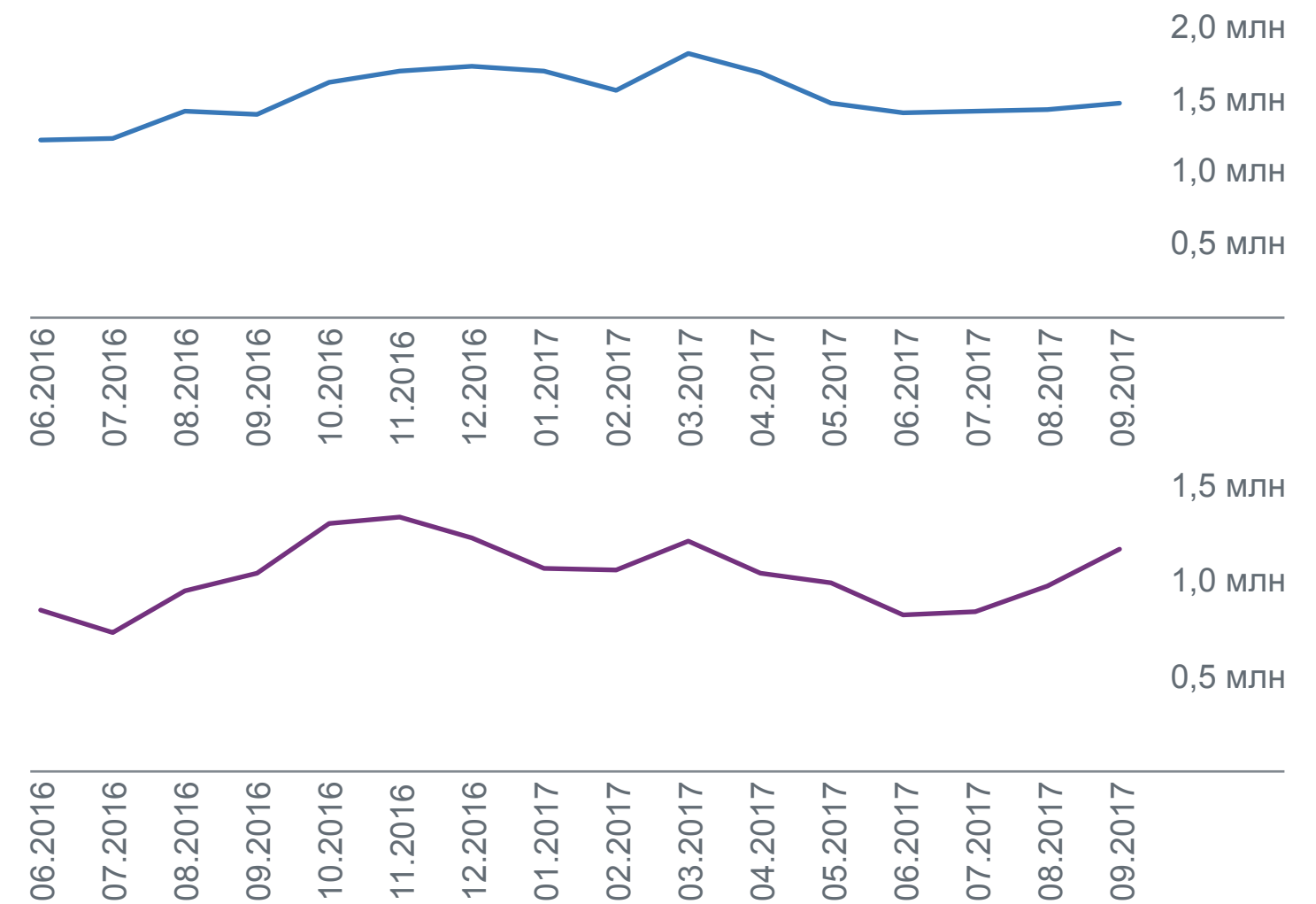
# Интерес к брендам категории «Люкс»



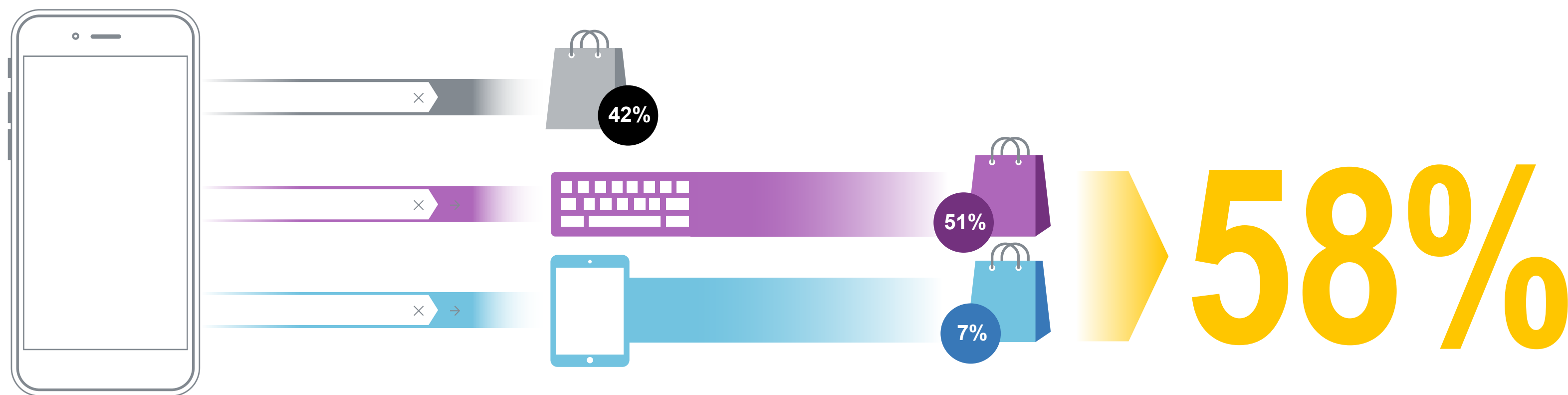
ДЕСКТОПНЫЕ  
ЗАПРОСЫ



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

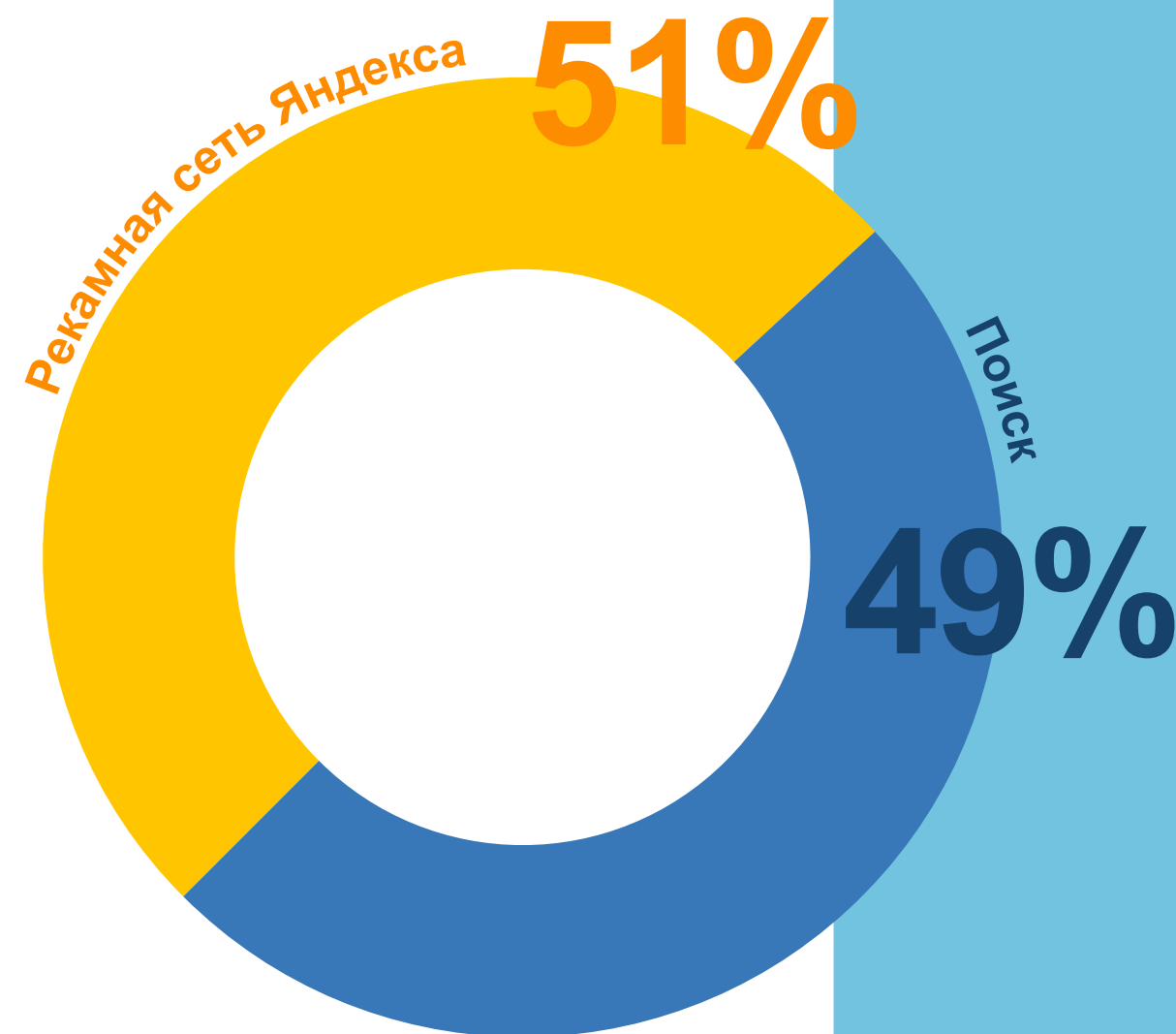
**+58%** новых покупателей

**+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

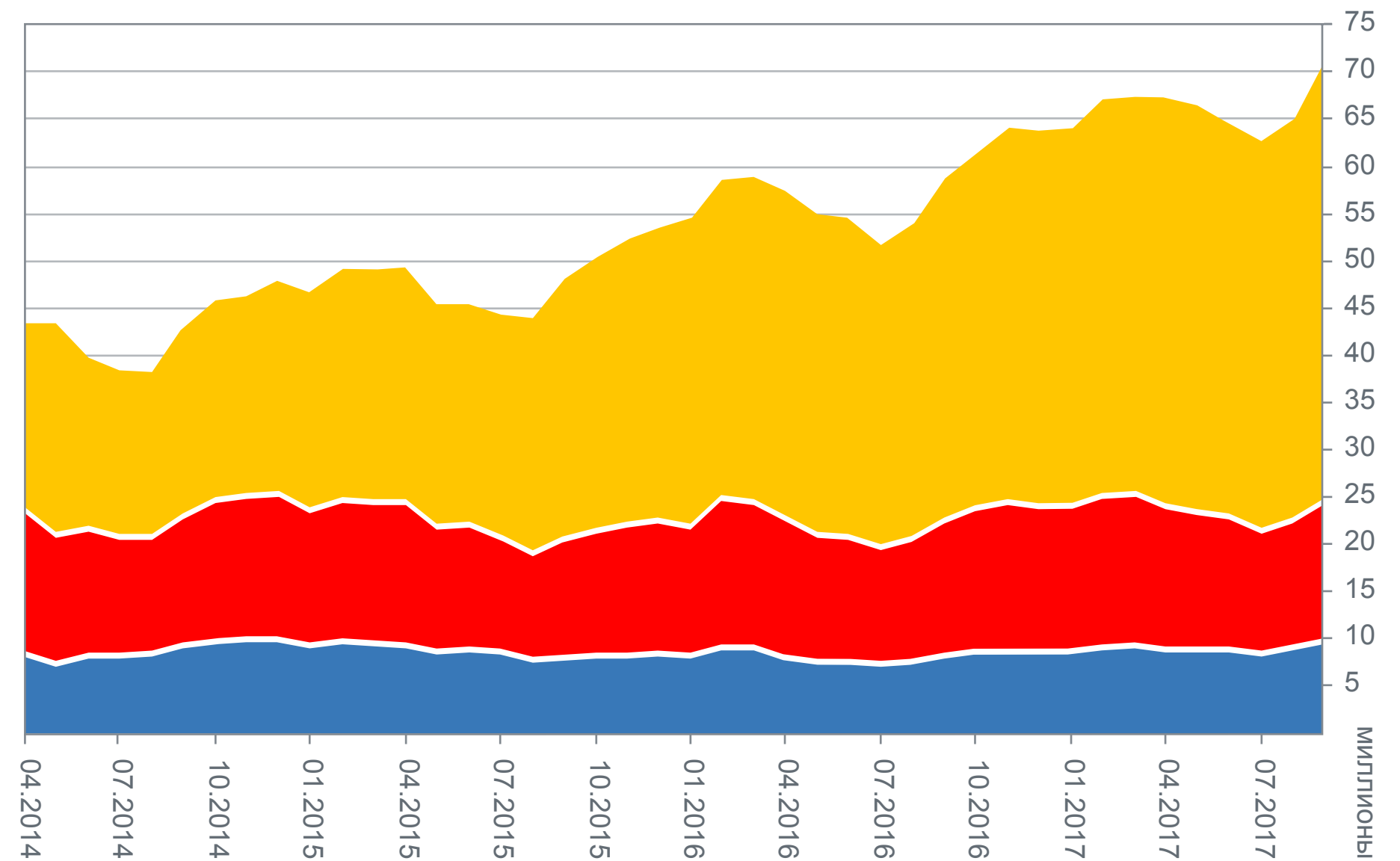
# Увеличивайте охват, размещая рекламу в РСЯ

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

Аудитория  
РСЯ

Пересечение  
аудиторий

Аудитория  
поиска Яндекса



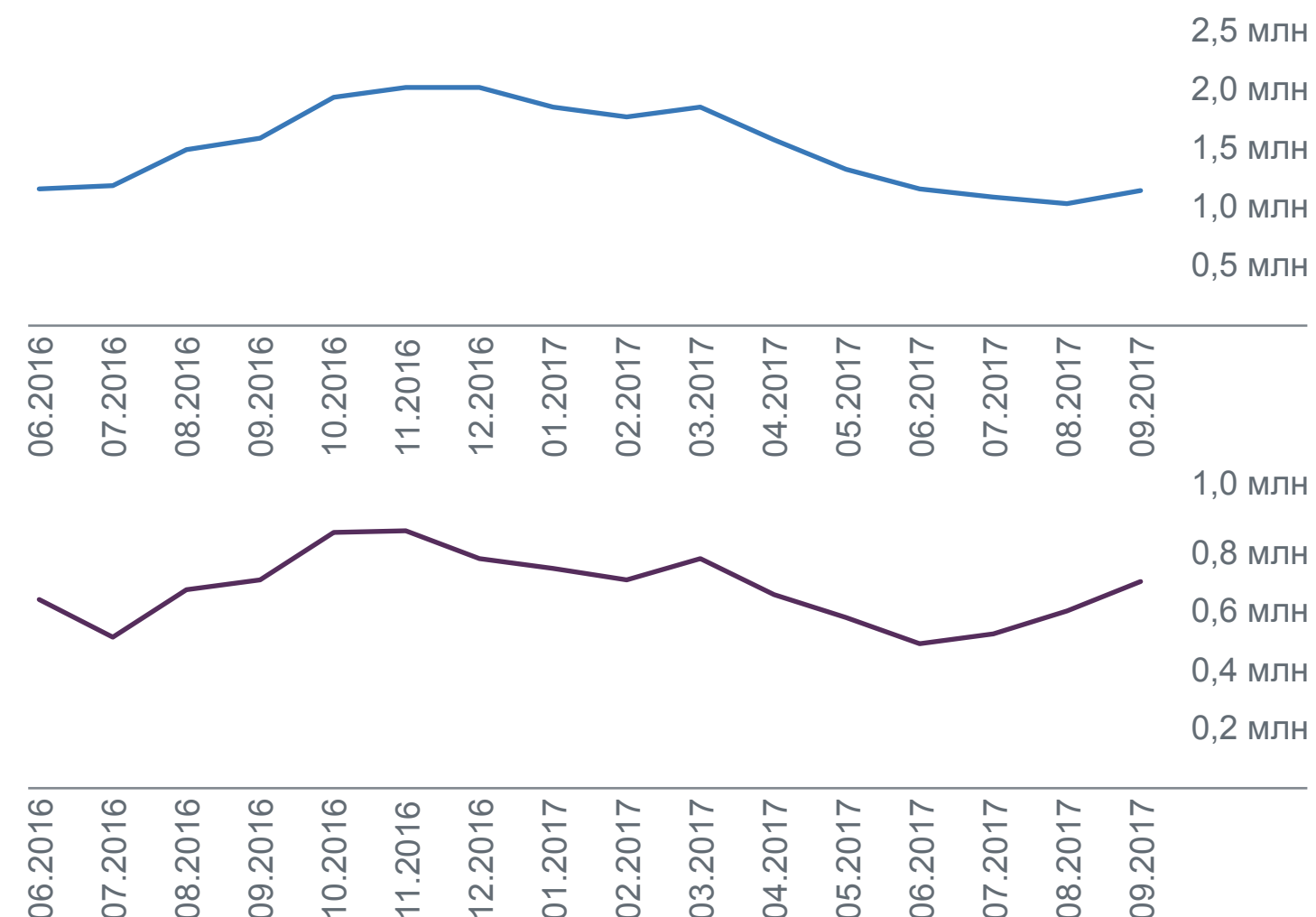
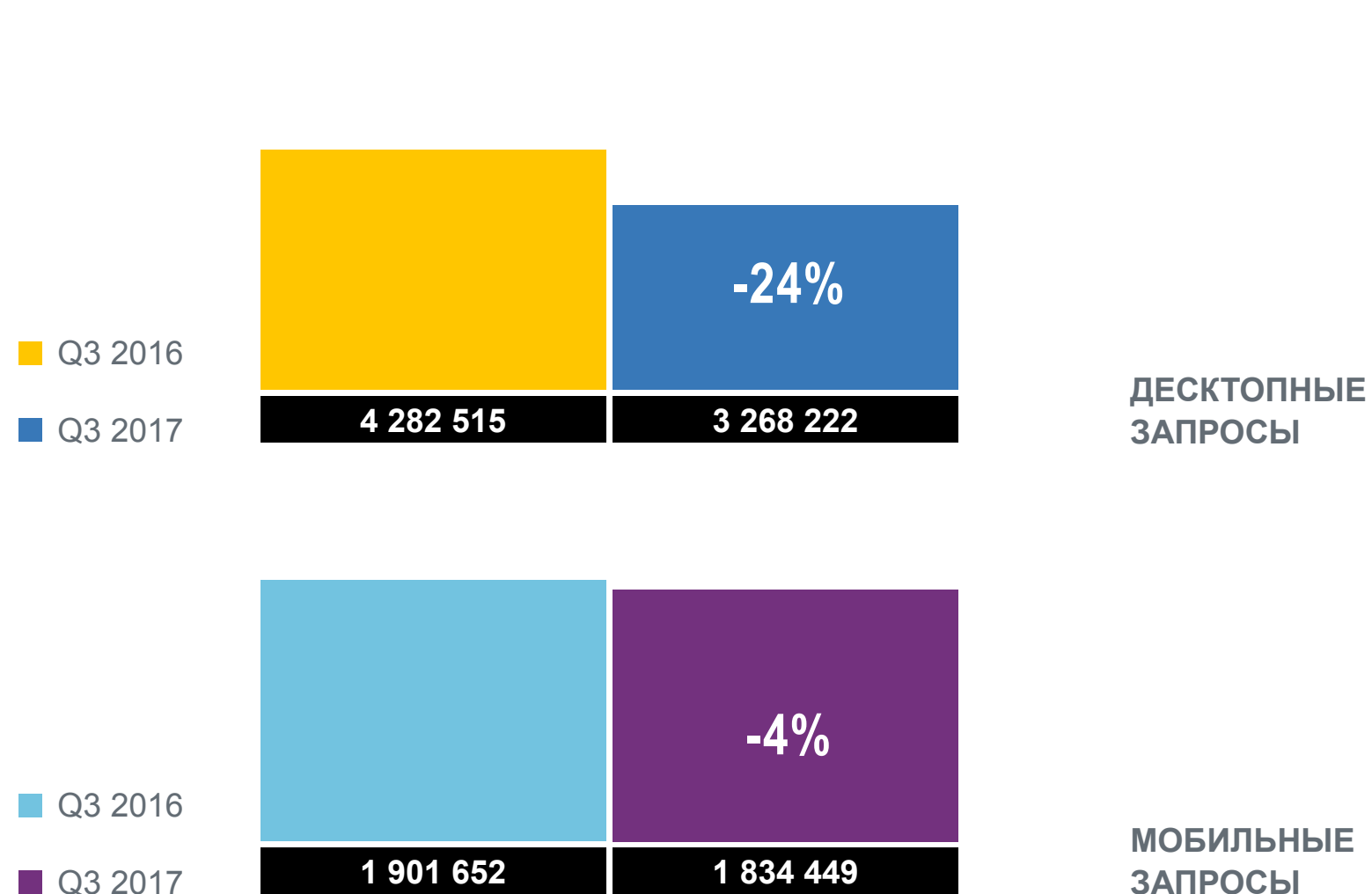
# Преимущества рекламы в сетях

Рекламная сеть Яндекса успешно обрабатывает 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



# Интерес к моде в регионах

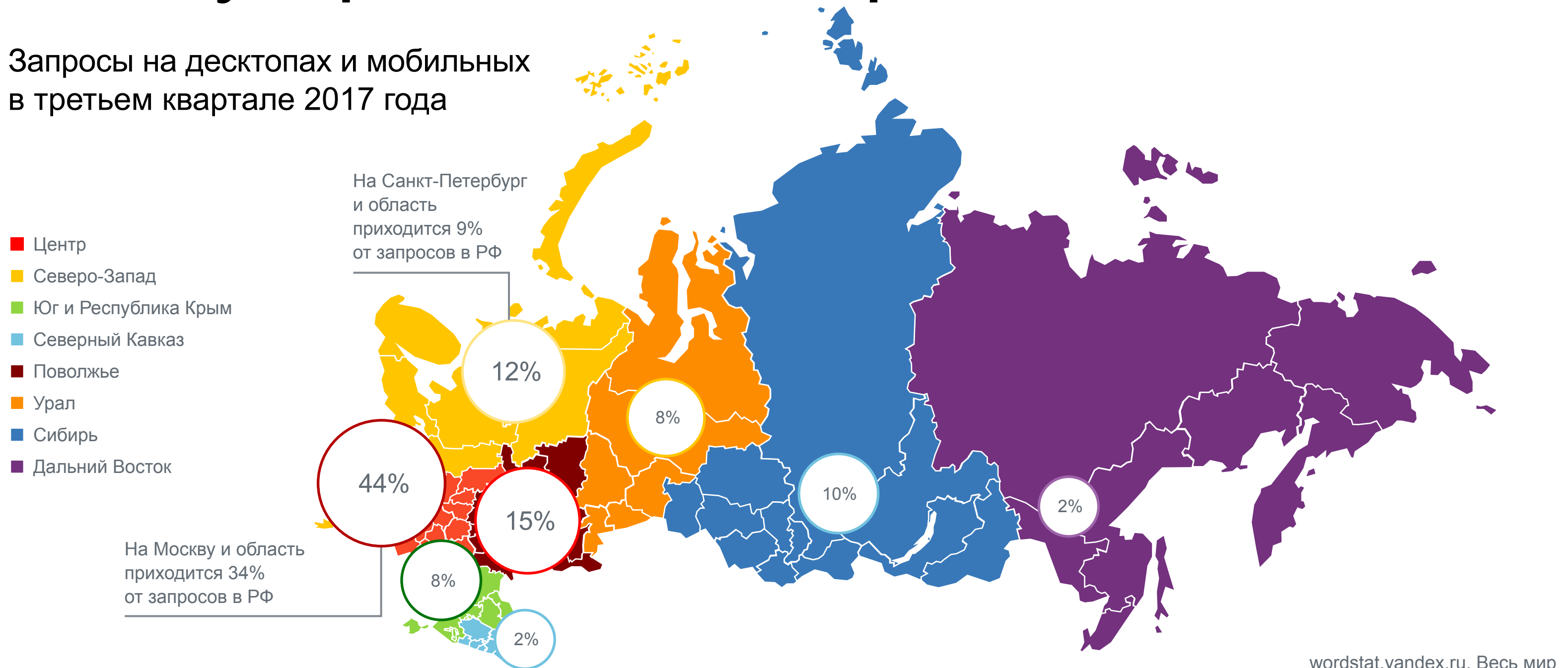
Самая активная часть аудитории, интересующейся модой, находится в Москве и Санкт-Петербурге.

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



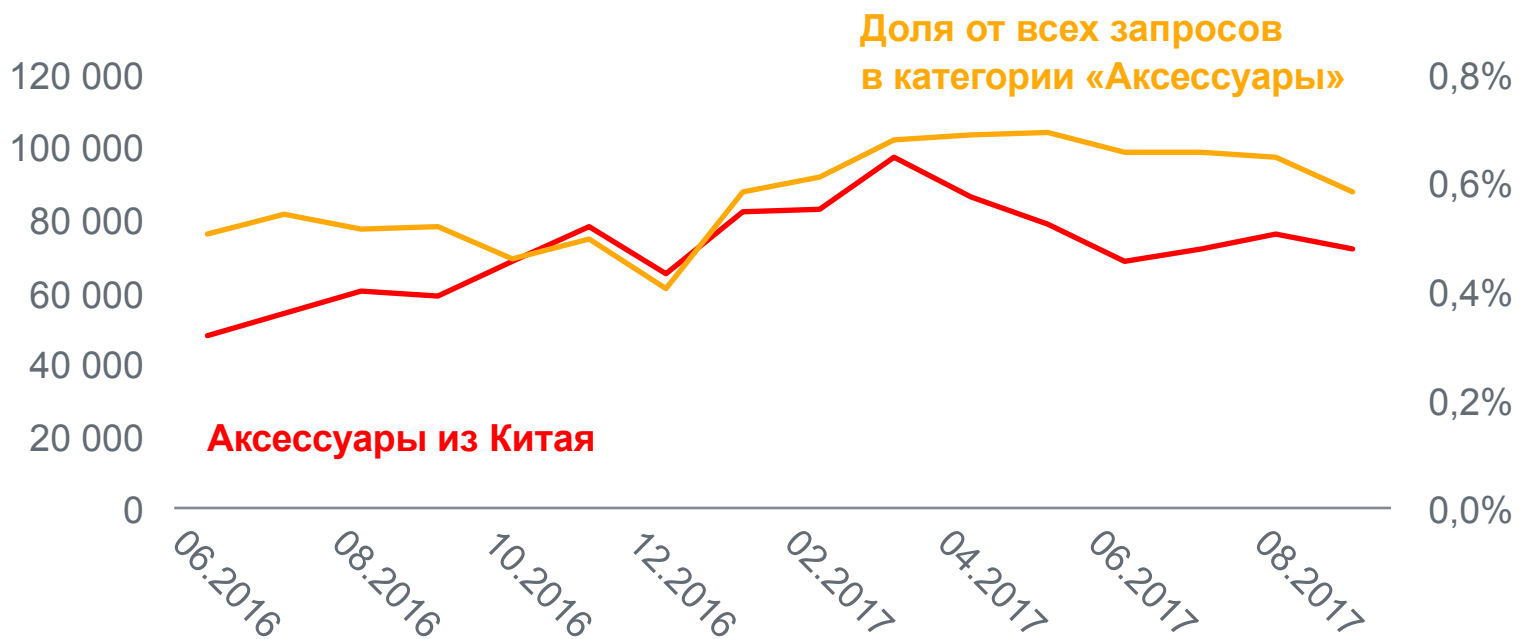
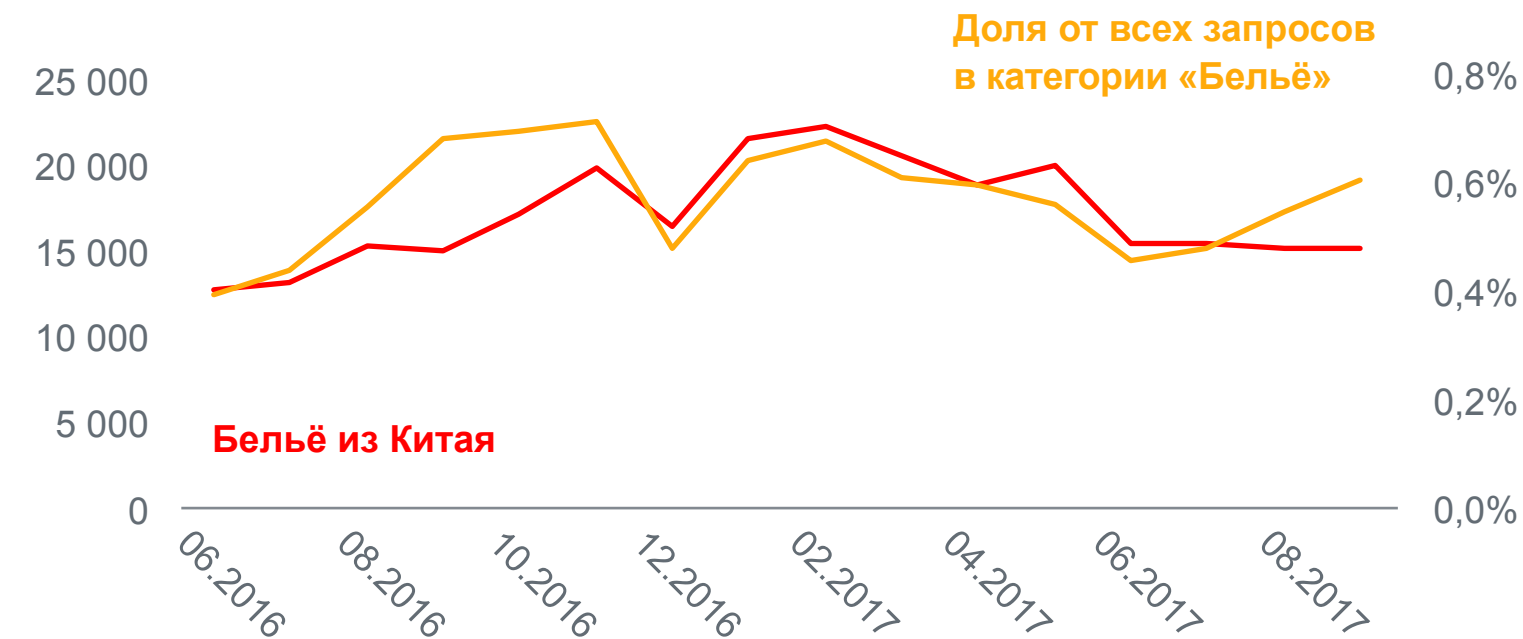
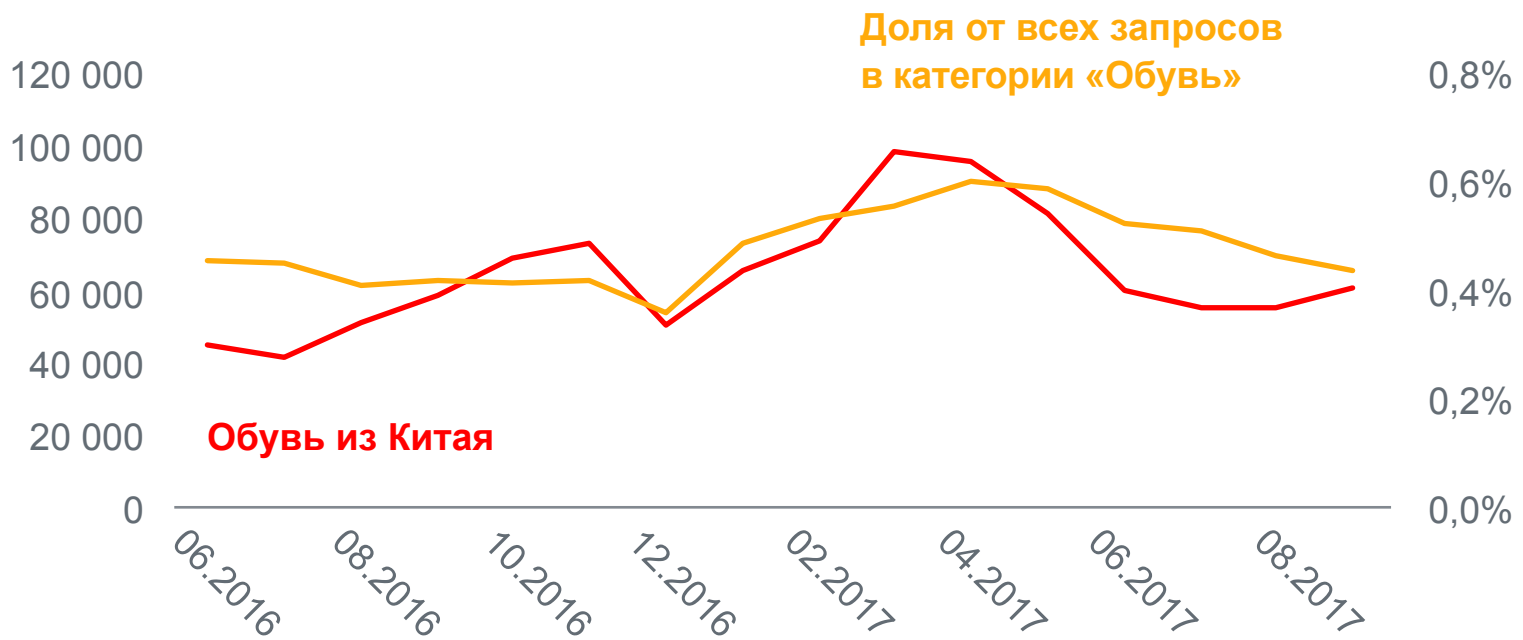
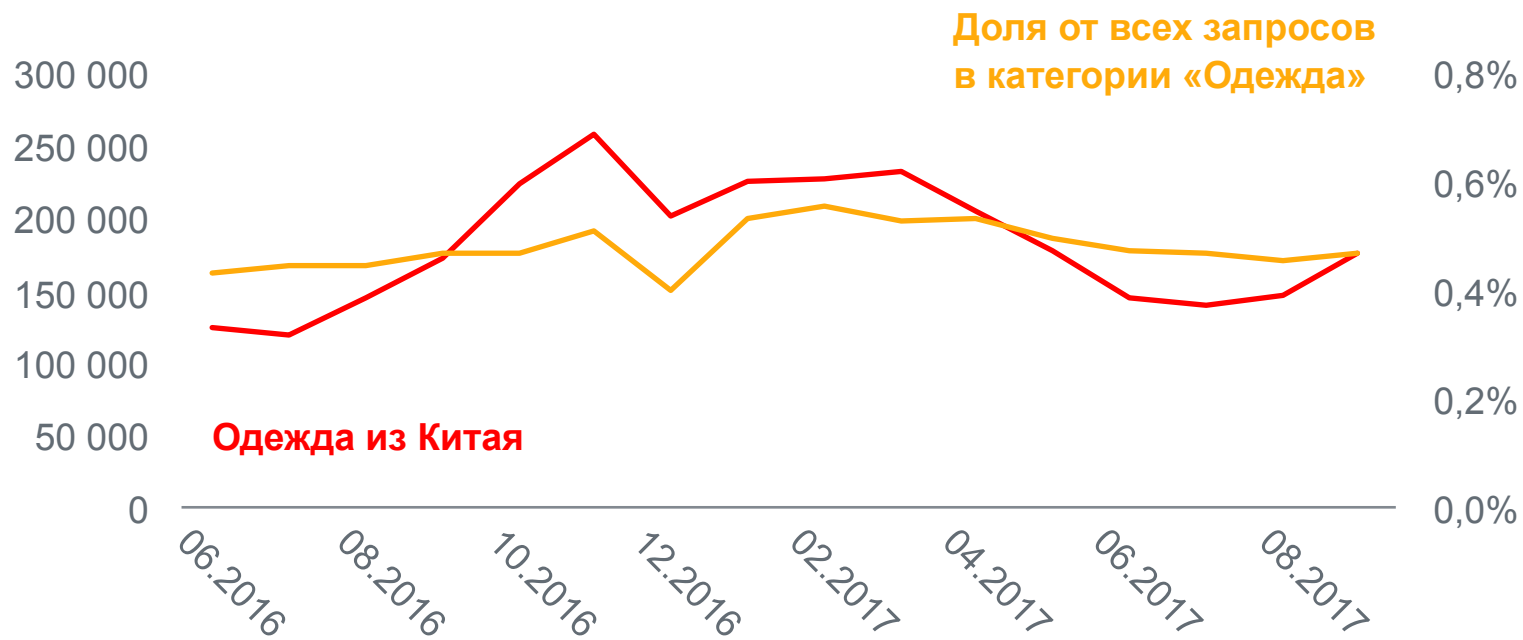
# Интерес к товарам из Китая

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.





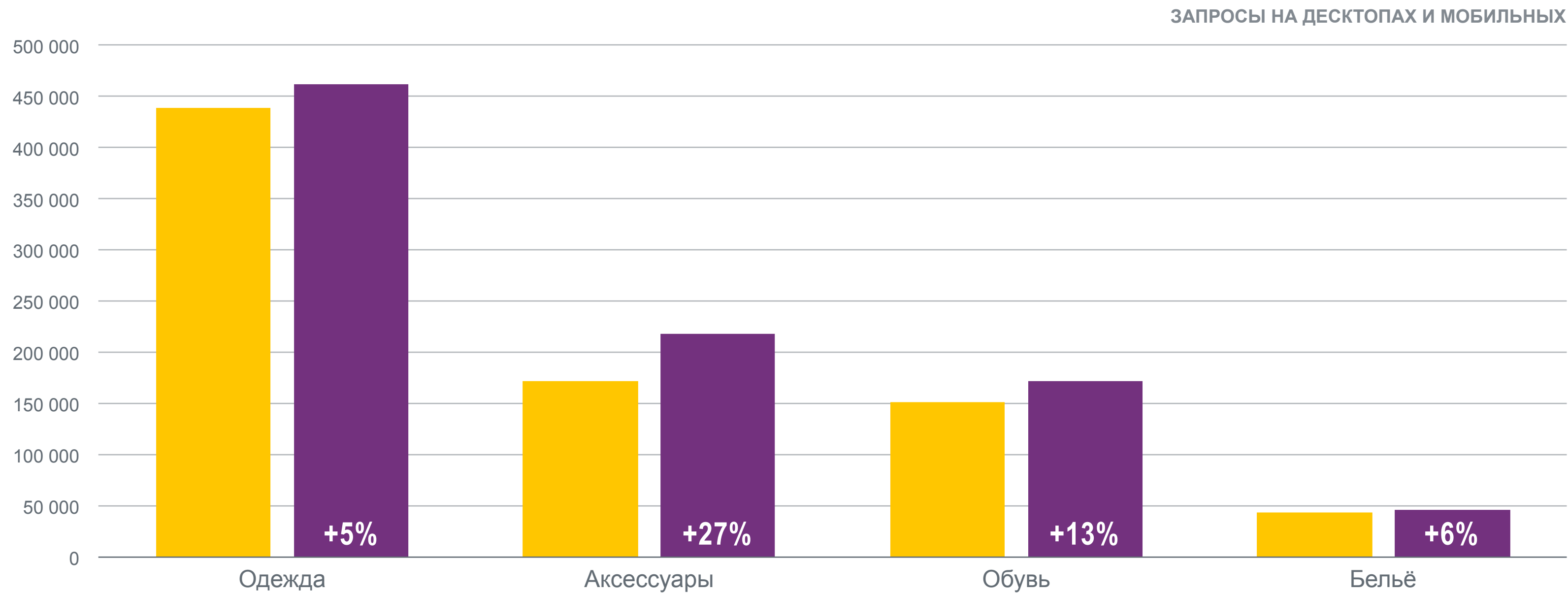
# Интерес к одежде, обуви, белью и аксессуарам из Китая. Запросы на десктопах и мобильных



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

Q3 2016

Q3 2017

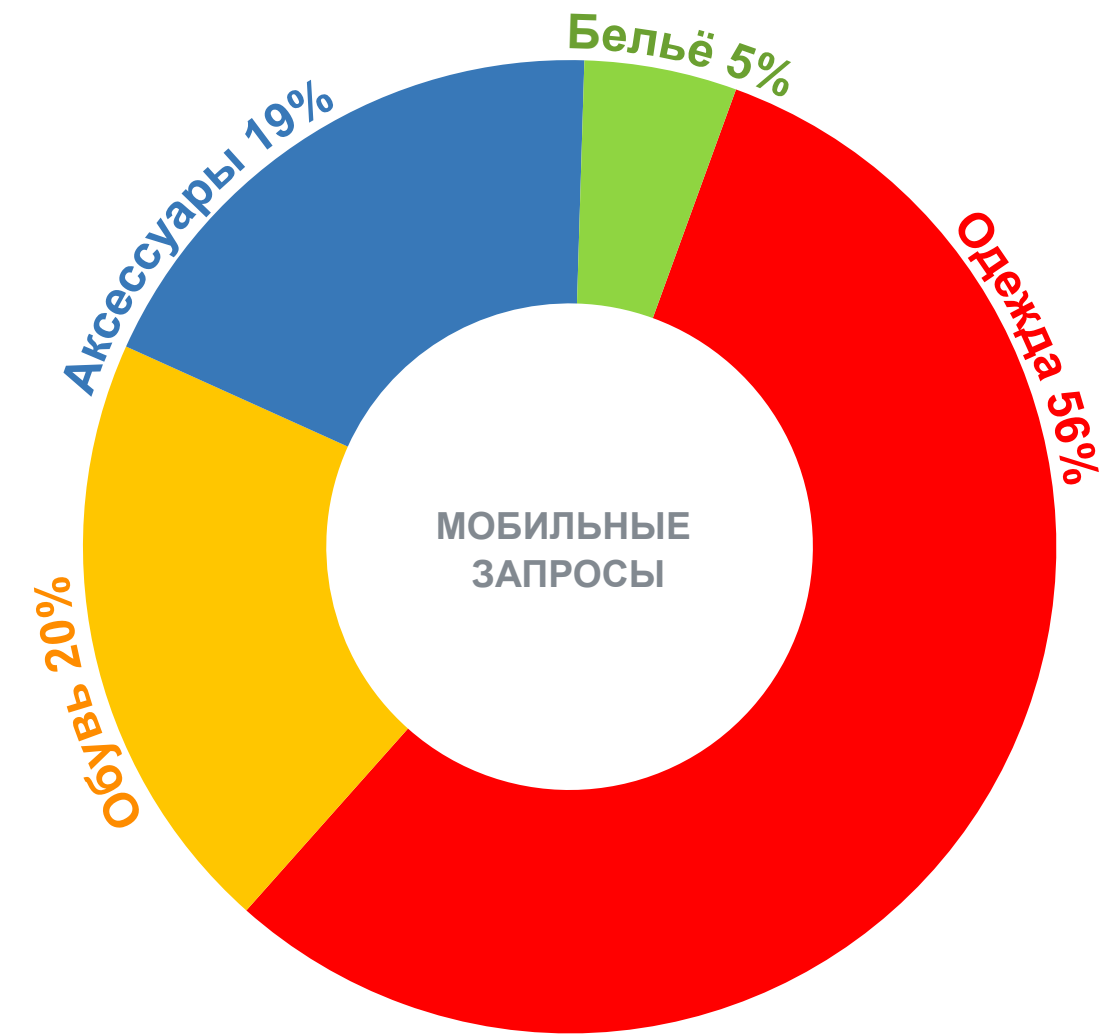
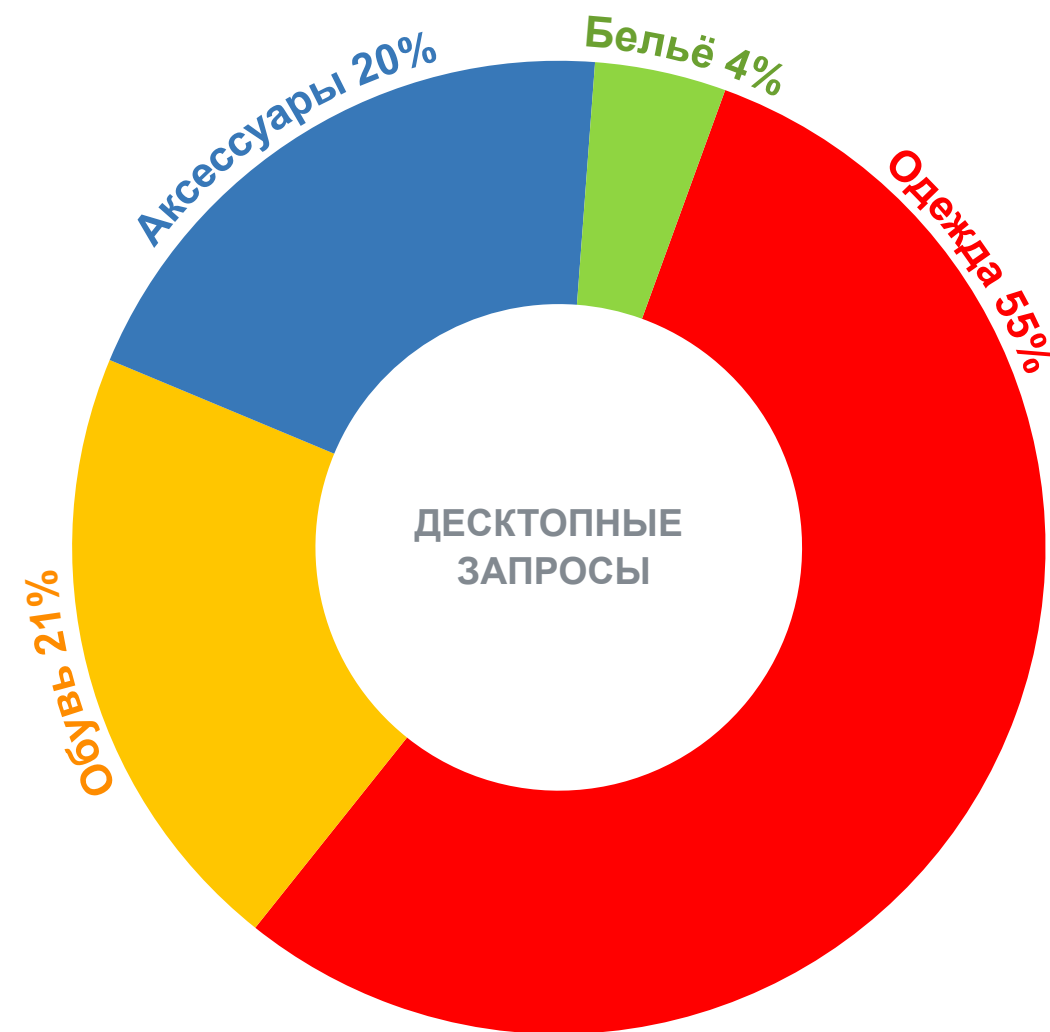


# Спрос по категориям

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

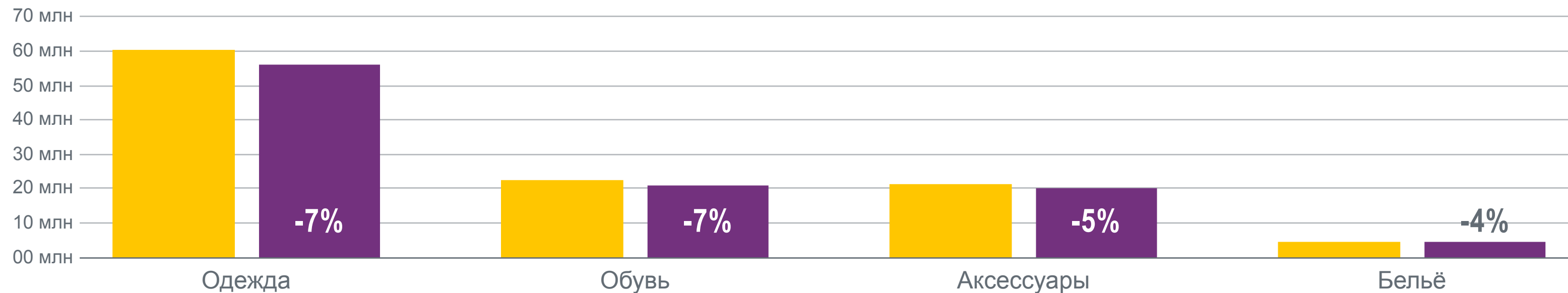


# Интерес к категориям

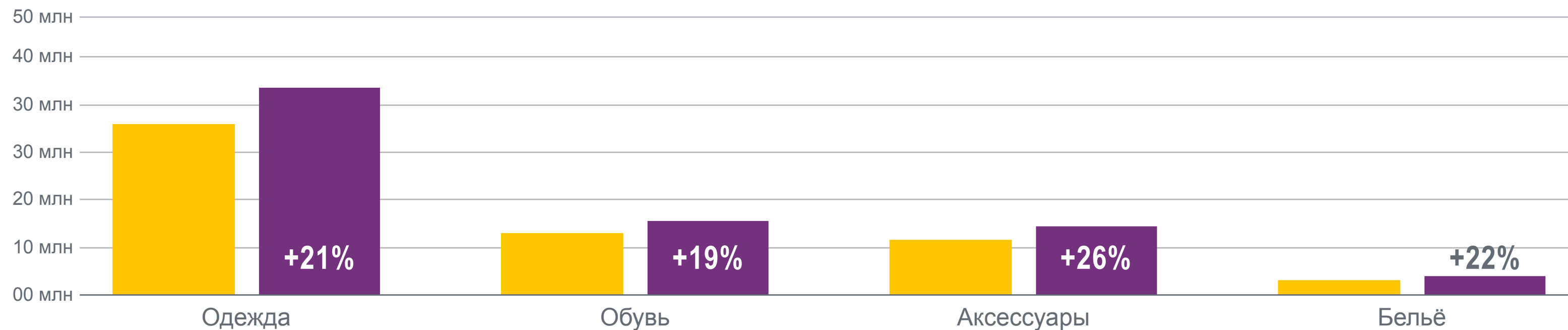
■ Q3 2016

■ Q3 2017

ДЕСКТОПНЫЕ ЗАПРОСЫ

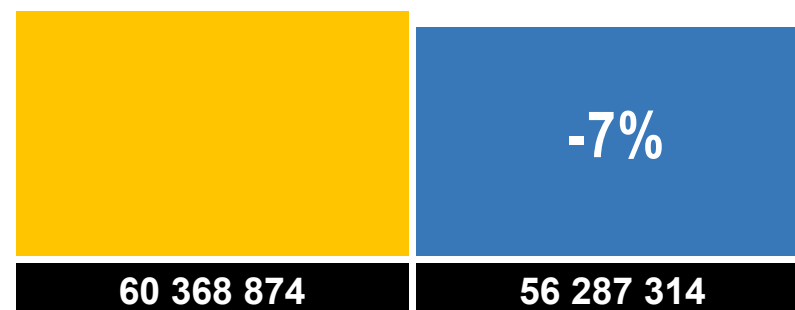


МОБИЛЬНЫЕ ЗАПРОСЫ



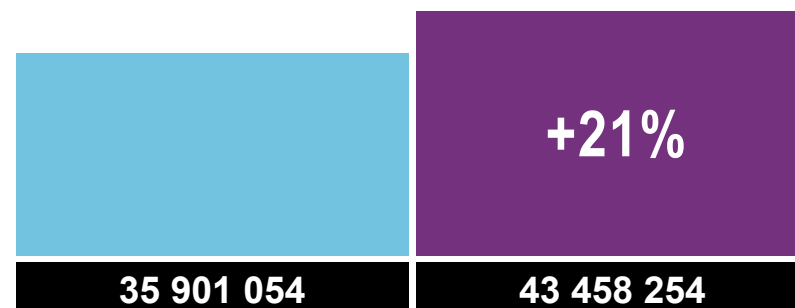
# Динамика категории «Одежда»

■ Q3 2016  
■ Q3 2017



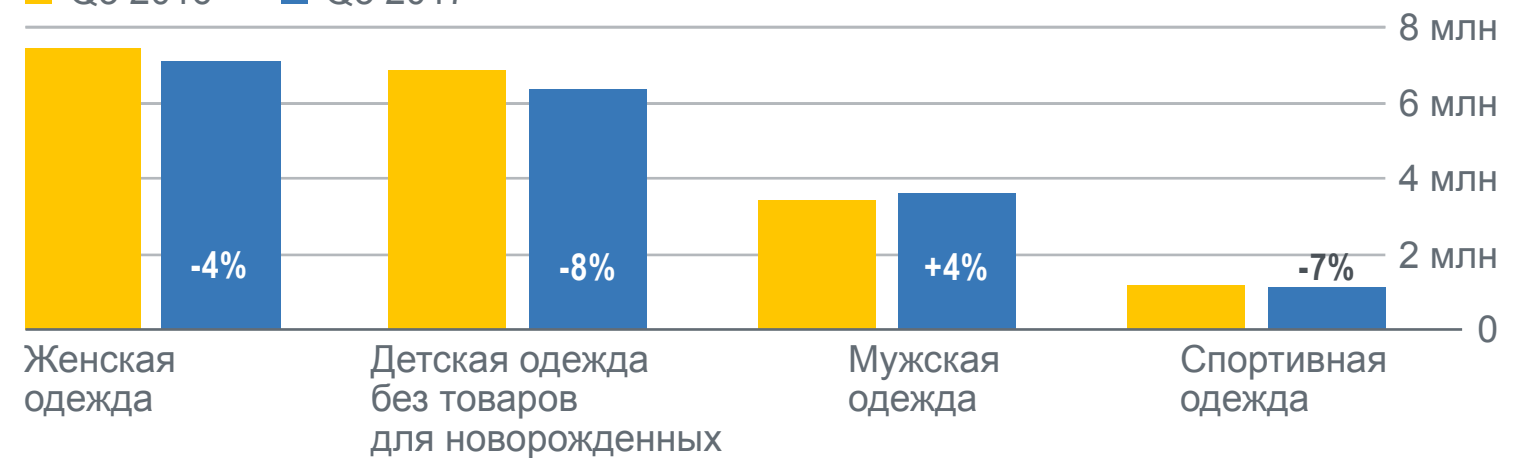
ДЕСКТОПНЫЕ  
ЗАПРОСЫ

■ Q3 2016  
■ Q3 2017

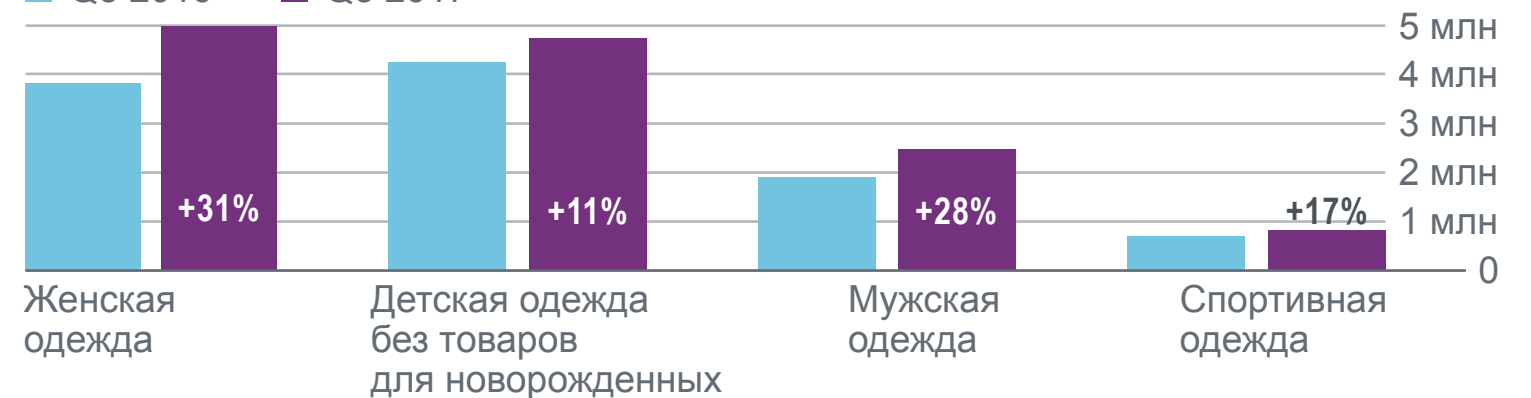


МОБИЛЬНЫЕ  
ЗАПРОСЫ

■ Q3 2016 ■ Q3 2017



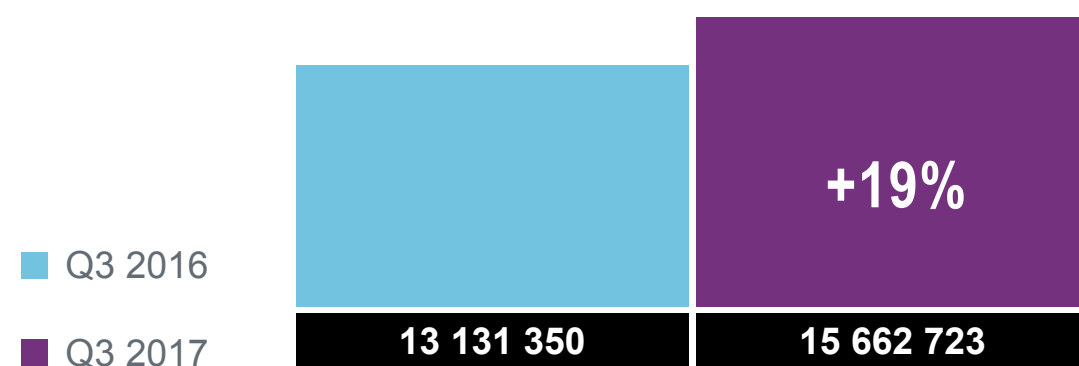
■ Q3 2016 ■ Q3 2017



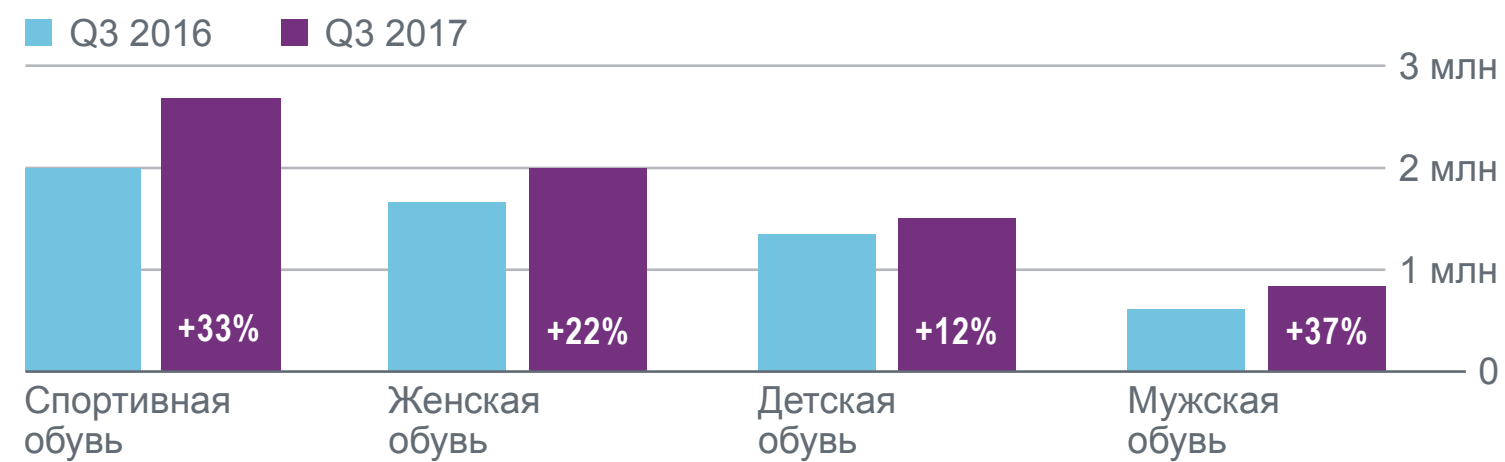
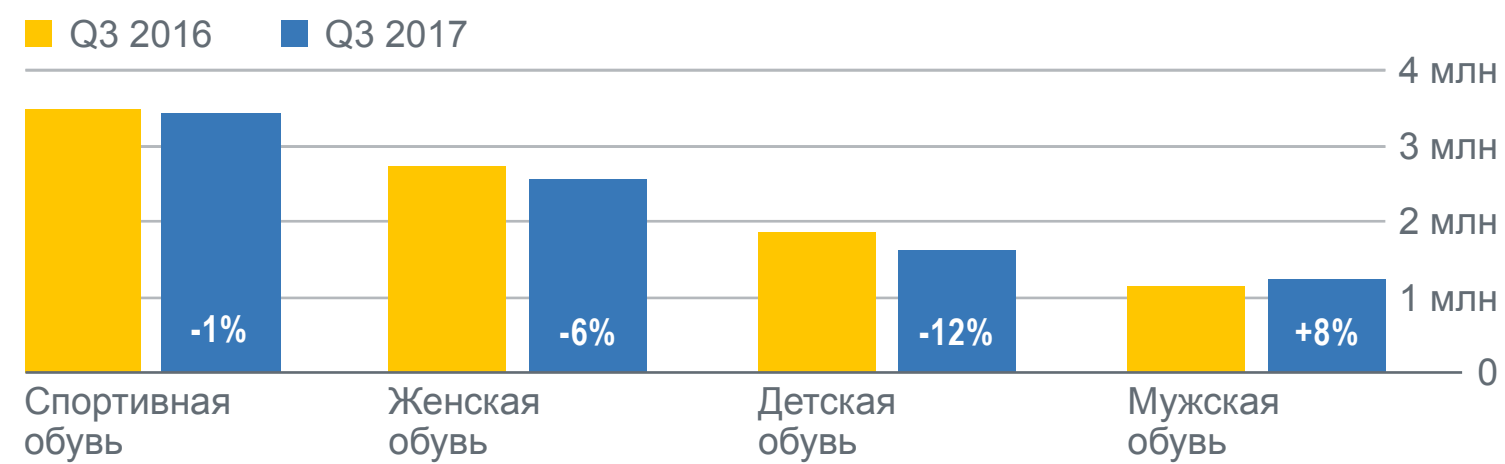
# Динамика категории «Обувь»



ДЕСКТОПНЫЕ  
ЗАПРОСЫ

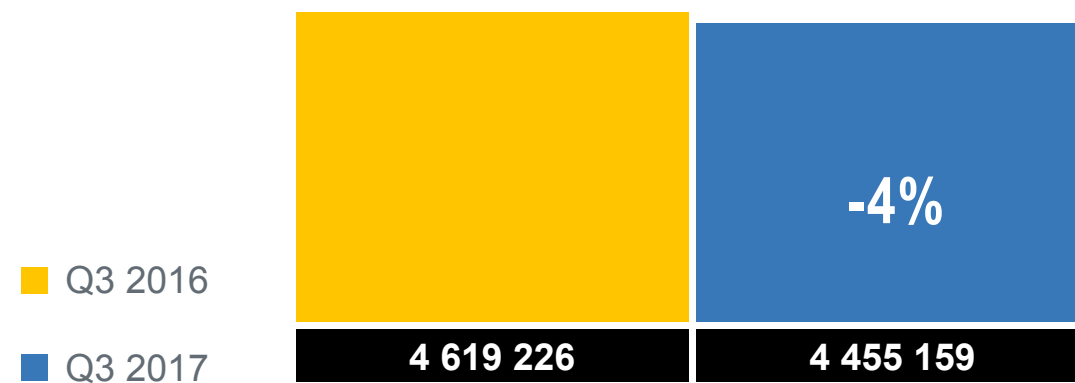


МОБИЛЬНЫЕ  
ЗАПРОСЫ

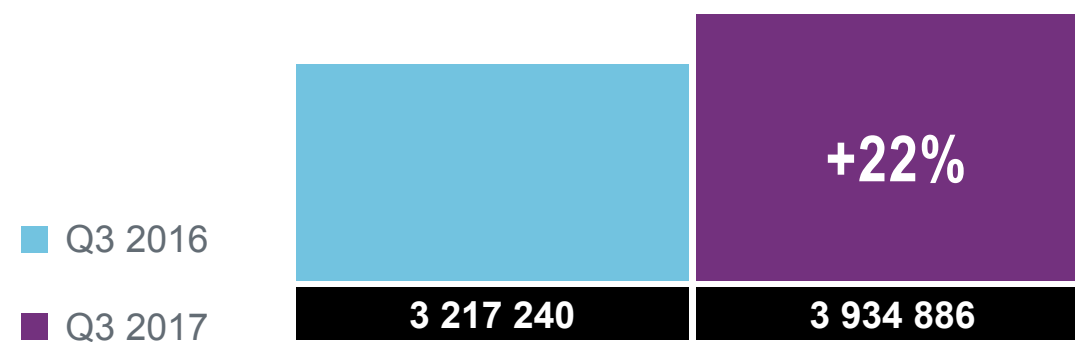




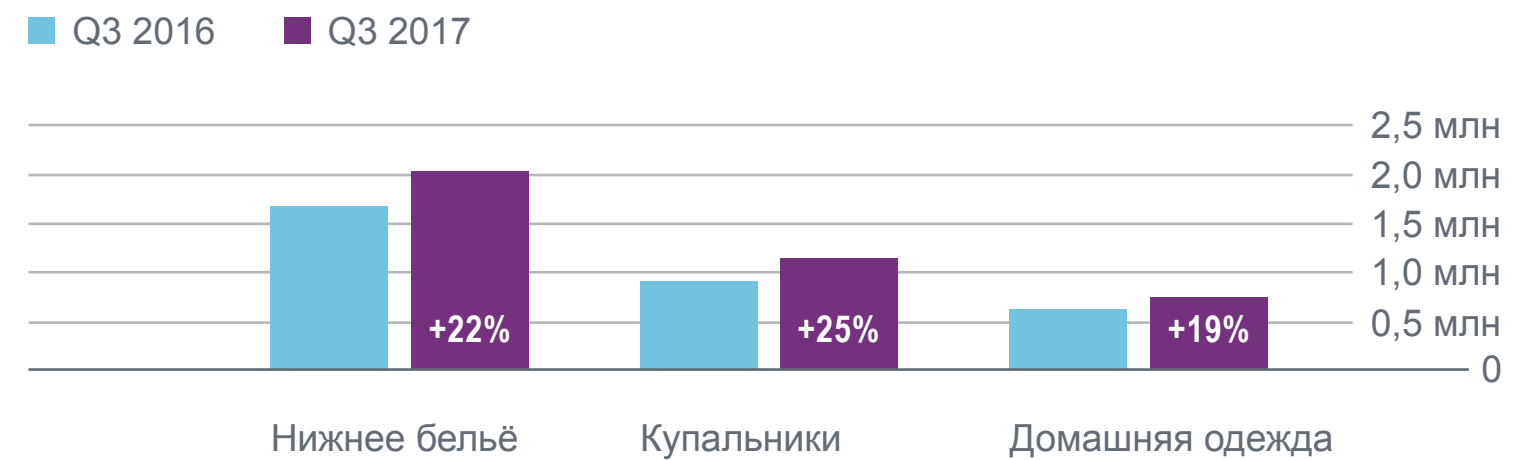
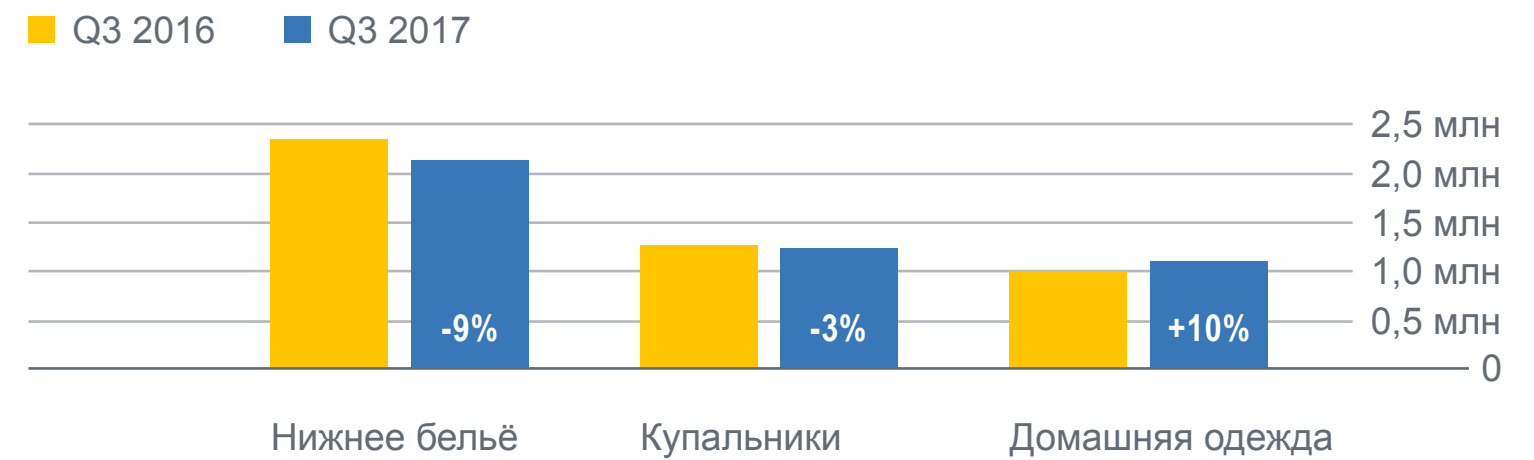
# Динамика категории «Бельё»



ДЕСКТОПНЫЕ  
ЗАПРОСЫ



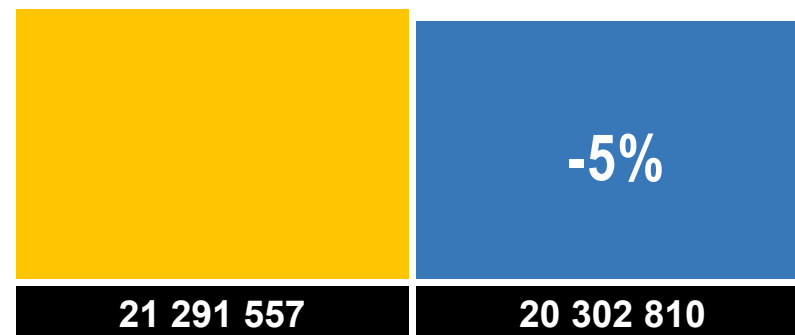
МОБИЛЬНЫЕ  
ЗАПРОСЫ



# Динамика категории «Аксессуары»

■ Q3 2016

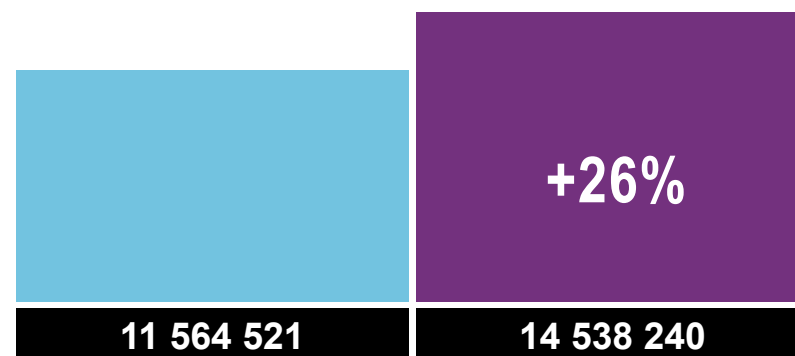
■ Q3 2017



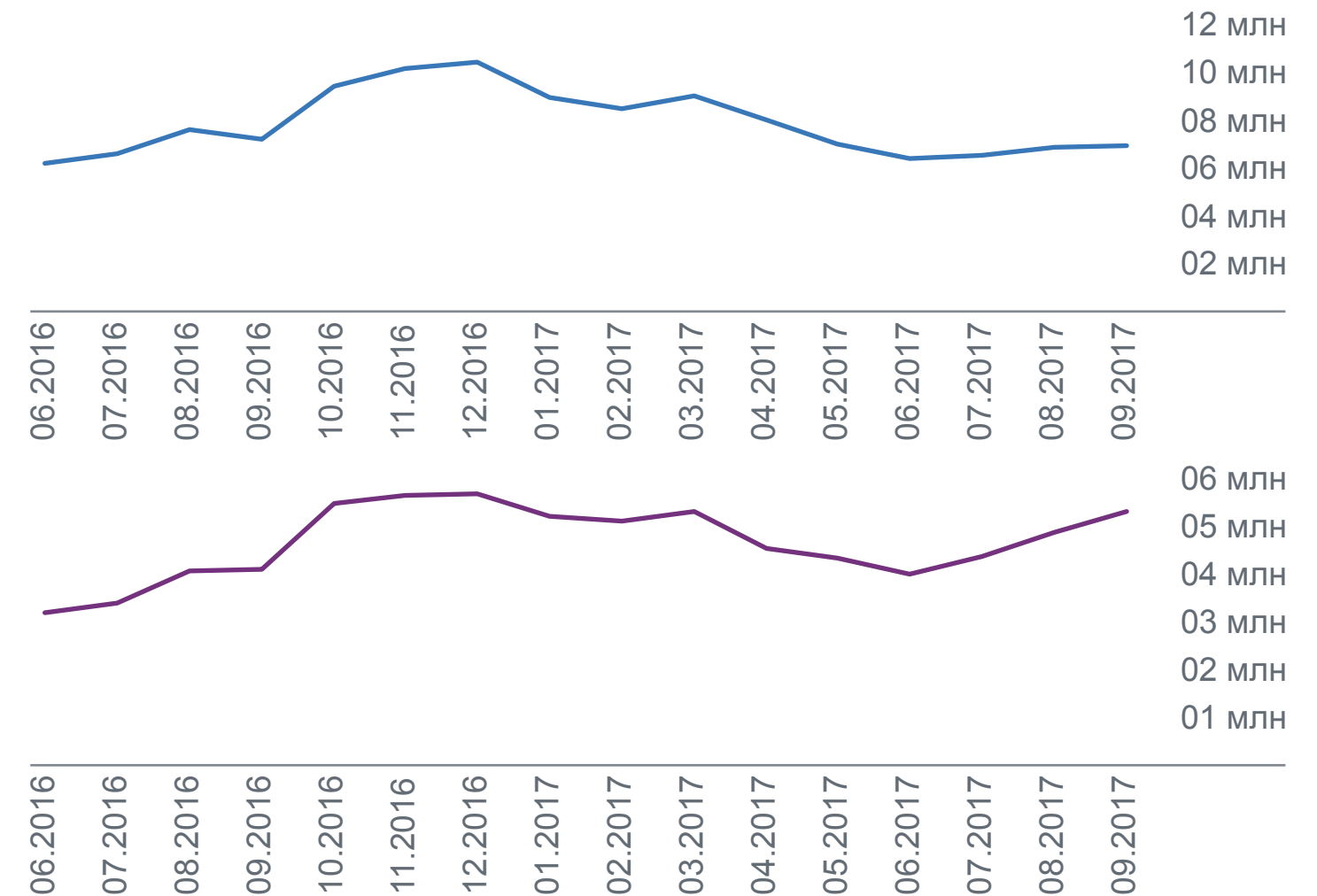
ДЕСКТОПНЫЕ  
ЗАПРОСЫ

■ Q3 2016

■ Q3 2017

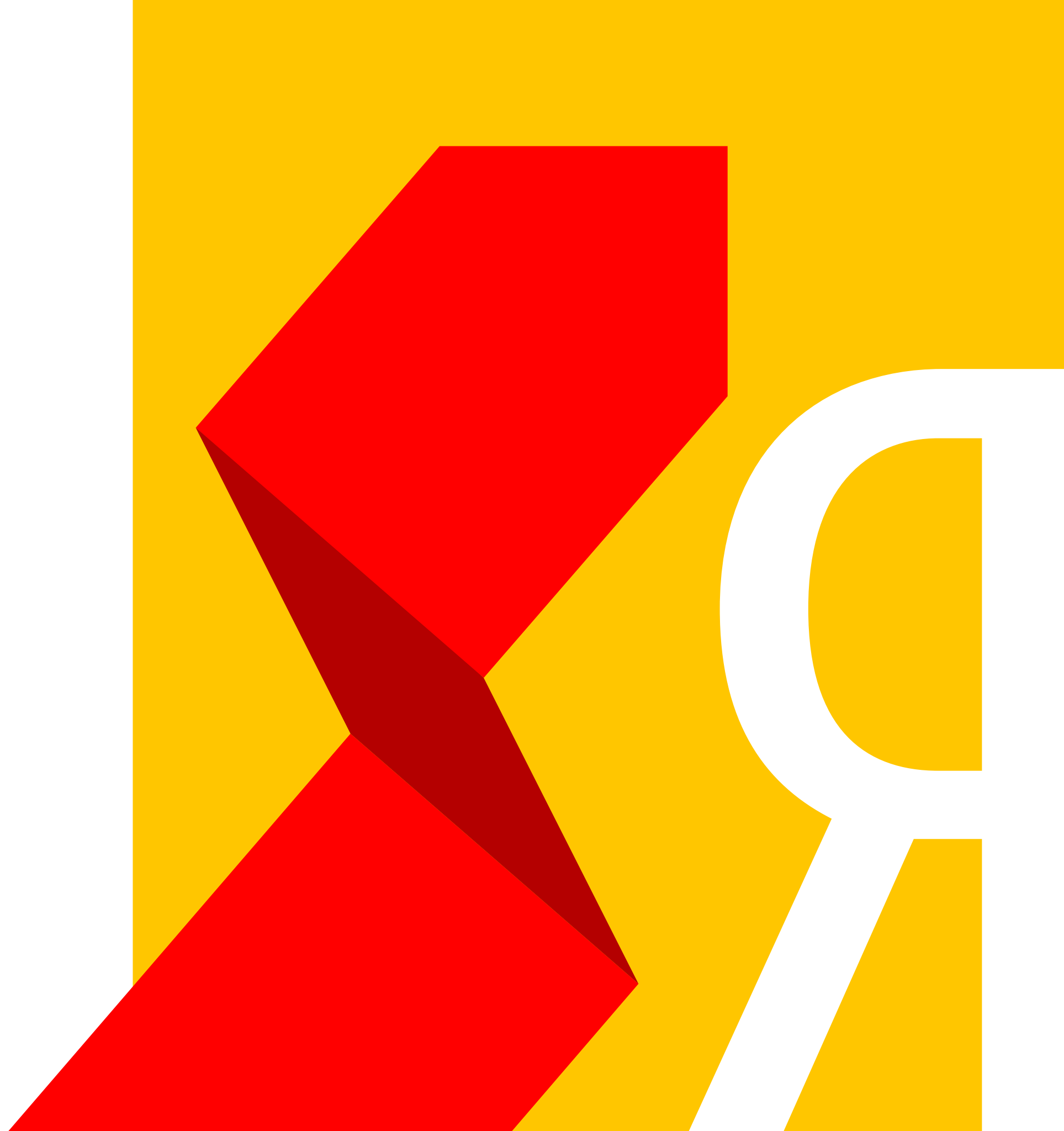


МОБИЛЬНЫЕ  
ЗАПРОСЫ

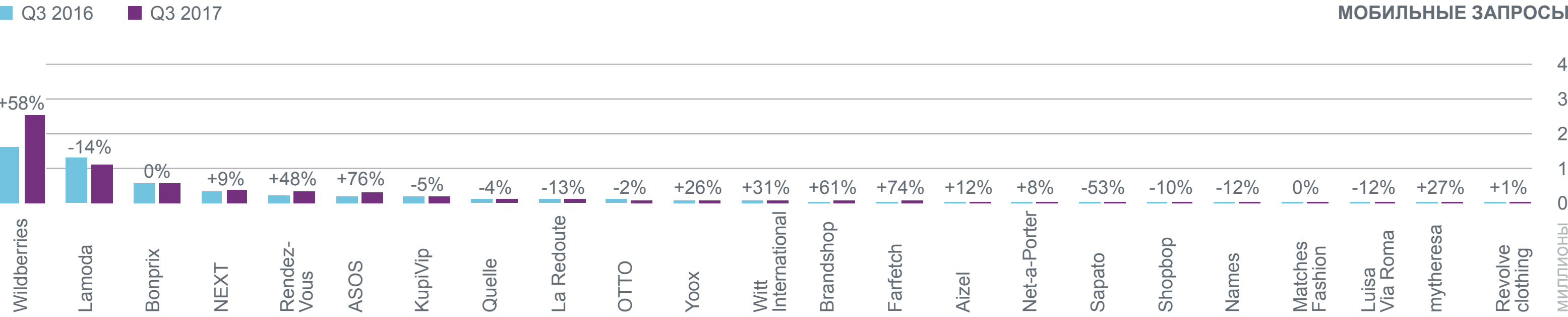
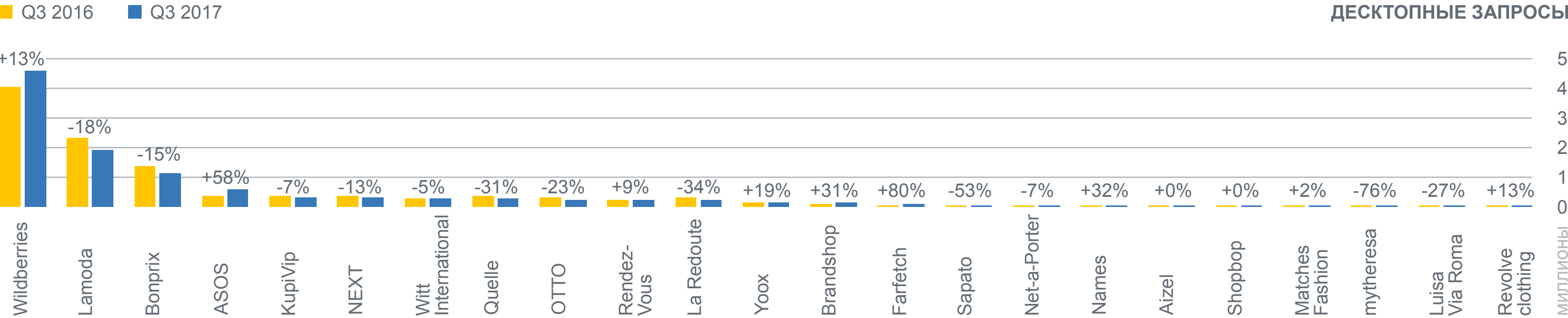


# Лидеры рынка

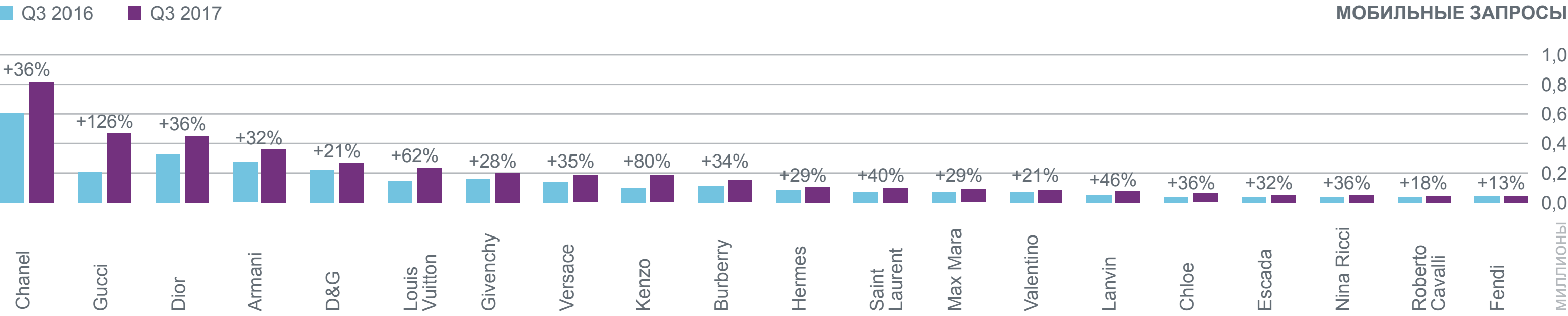
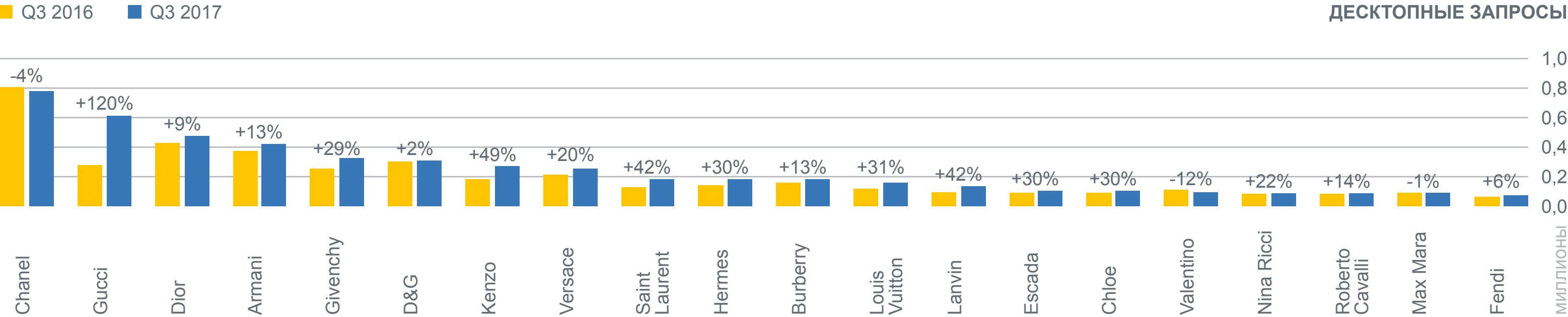
Истории успеха наших клиентов объединяют несколько ключевых составляющих: востребованный продукт, релевантная страница, продуманная стратегия продвижения, тщательная работа с данными и хорошая коммуникация.



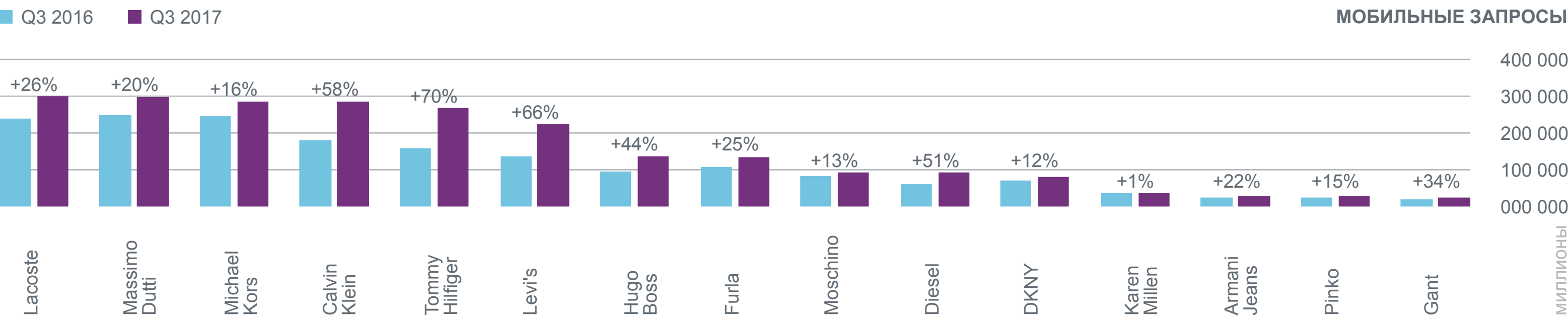
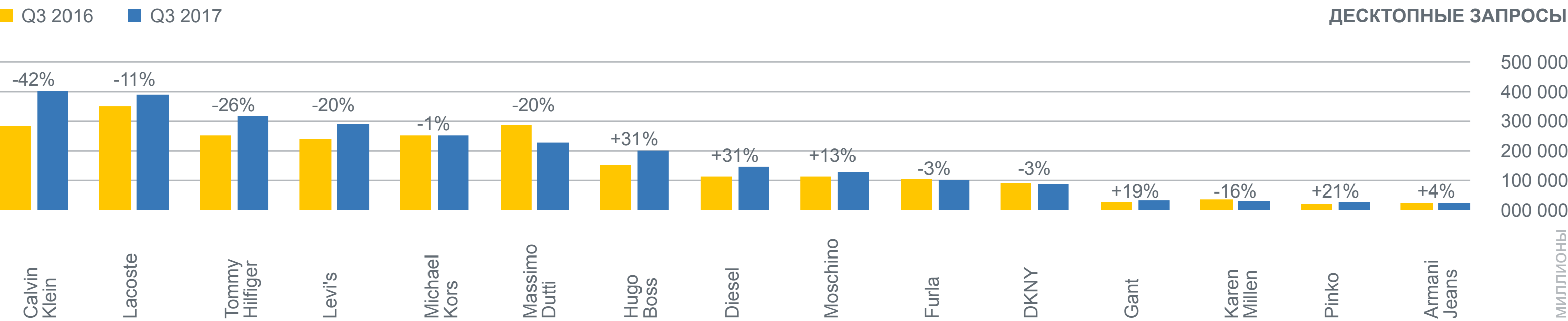
# ИЗМЕНЕНИЕ ИНТЕРЕСА К ОНЛАЙН-РИТЕЙЛАМ



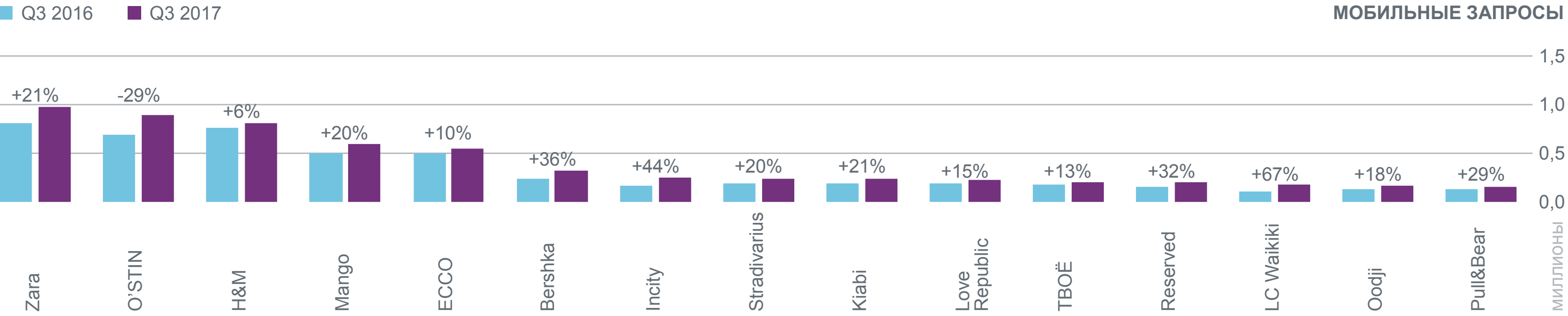
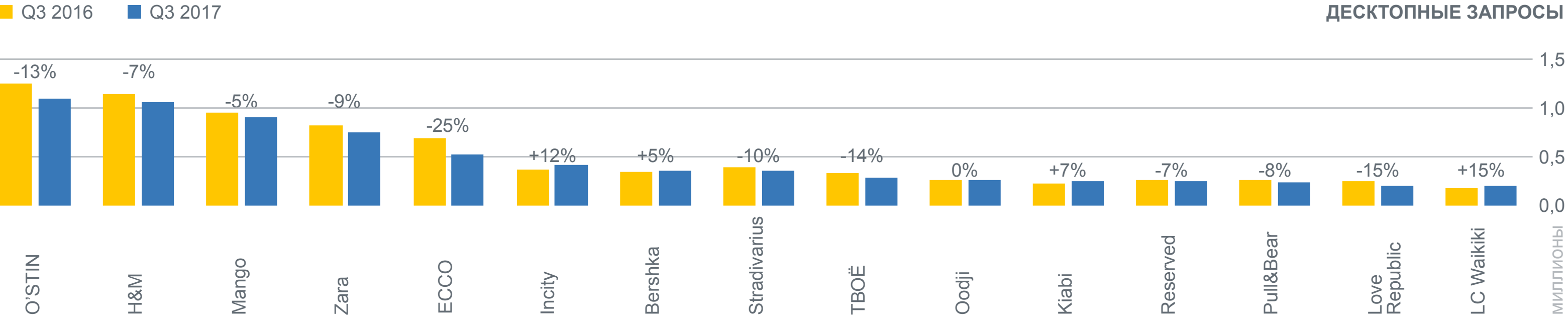
# ИЗМЕНЕНИЕ ИНТЕРЕСА К БРЕНДАМ КАТЕГОРИИ «ЛЮКС»



# ИЗМЕНЕНИЕ ИНТЕРЕСА К БРЕНДАМ ХАЙ-СТРИТ

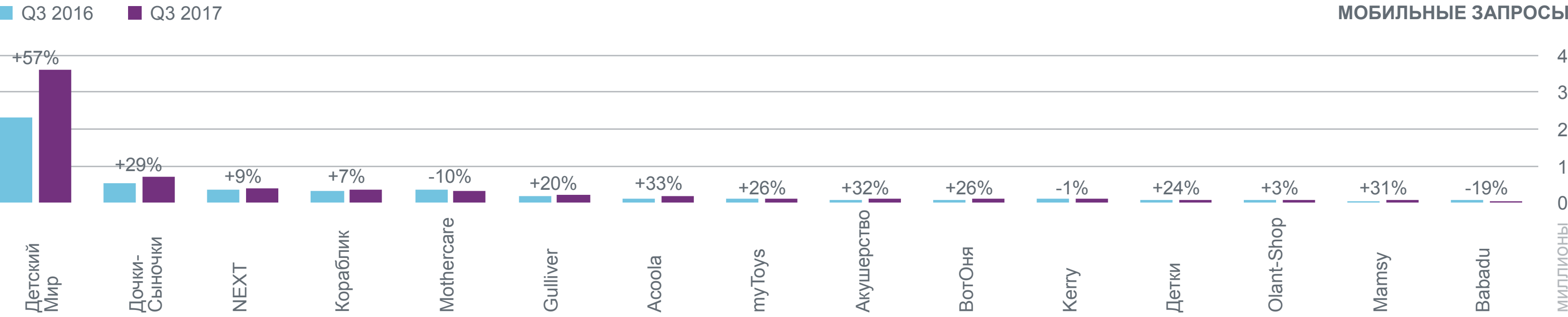
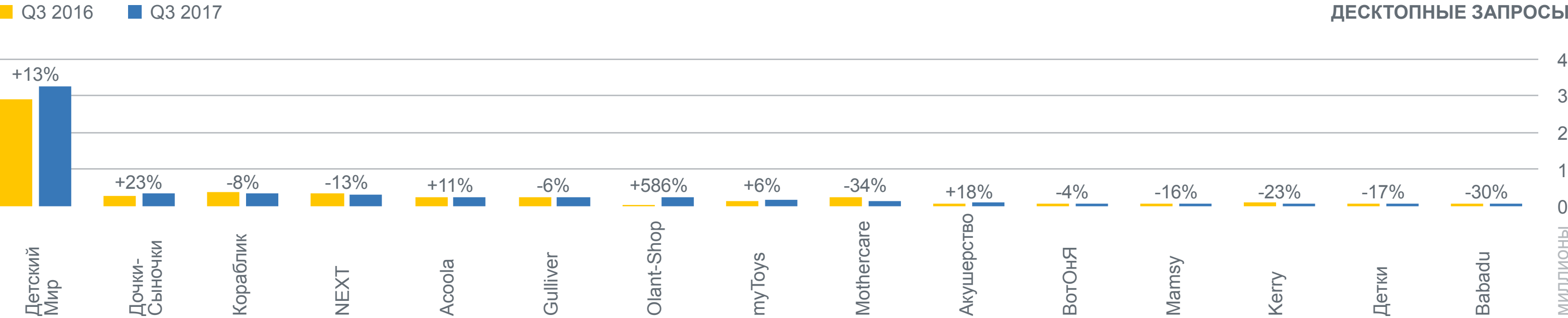


# ИЗМЕНЕНИЕ ИНТЕРЕСА К МАССОВЫМ БРЕНДАМ

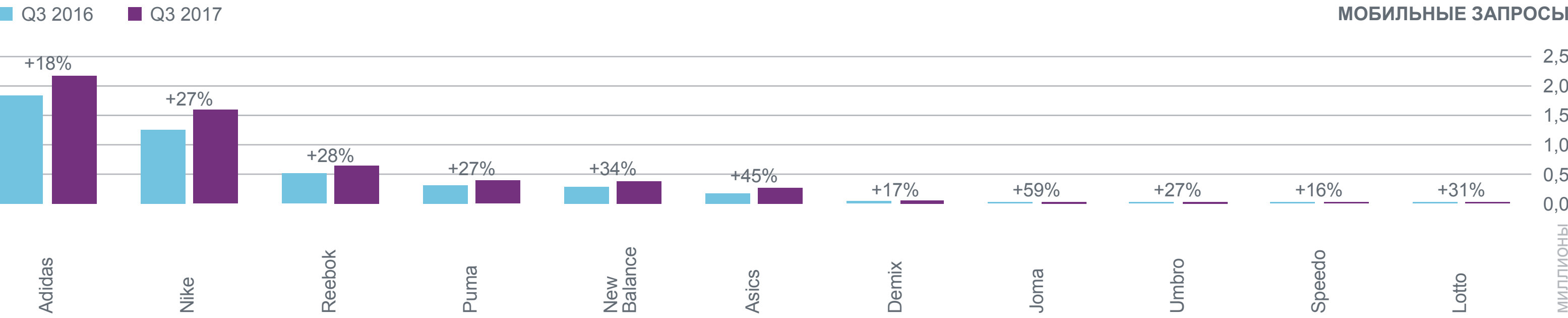
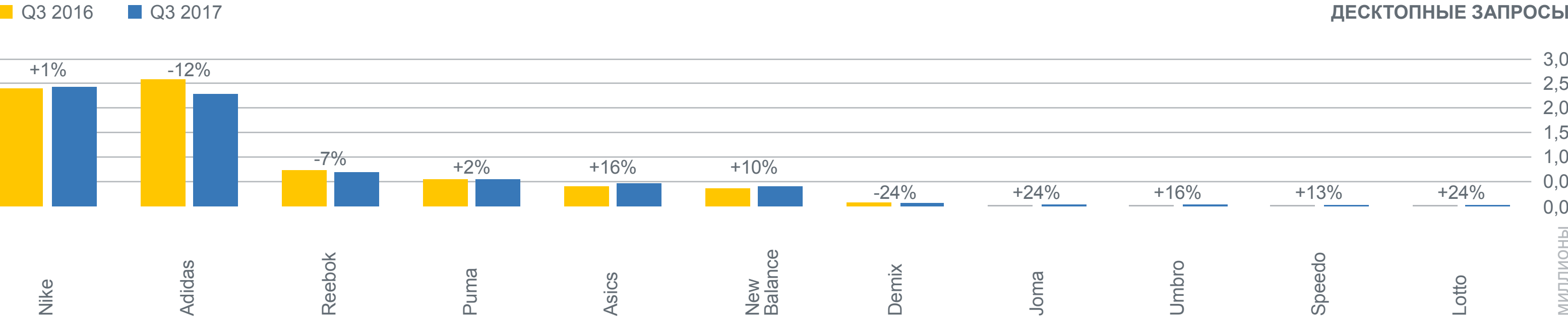




# ИЗМЕНЕНИЕ ИНТЕРЕСА К ДЕТСКИМ МАГАЗИНАМ И БРЕНДАМ



# 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.**

