

criteo.

# Глобальный коммерческий отчет



Россия, Q4 2017



# Основные выводы.

Современные покупатели активны на всех каналах и устройствах, их интересы не ограничены, и они все чаще совершают покупки на ходу.



**Оптимизация вашего приложения позволяет привлечь больше мобильных пользователей.**



В приложениях совершается **54% всех мобильных продаж** по данным ритейлеров, имеющих как мобильный сайт, так и приложение.

**Кросс-девайс данные позволяют понять полную картину покупательского пути**



**20% всех продаж через ПК** совершаются после клика с мобильного устройства.

**Кросс-девайс данные позволяют вам получать больше с каждой покупки конкретного пользователя**



Покупатели, идентифицированные на нескольких устройствах, тратят в среднем на **30% больше** на каждый заказ.

РОСТ ВЛИЯНИЯ МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ

**Популярность смартфонов и использование мобильных браузеров растет.**



**Продажи по устройствам, Q4 2016 и Q4 2017, исключая приложения**



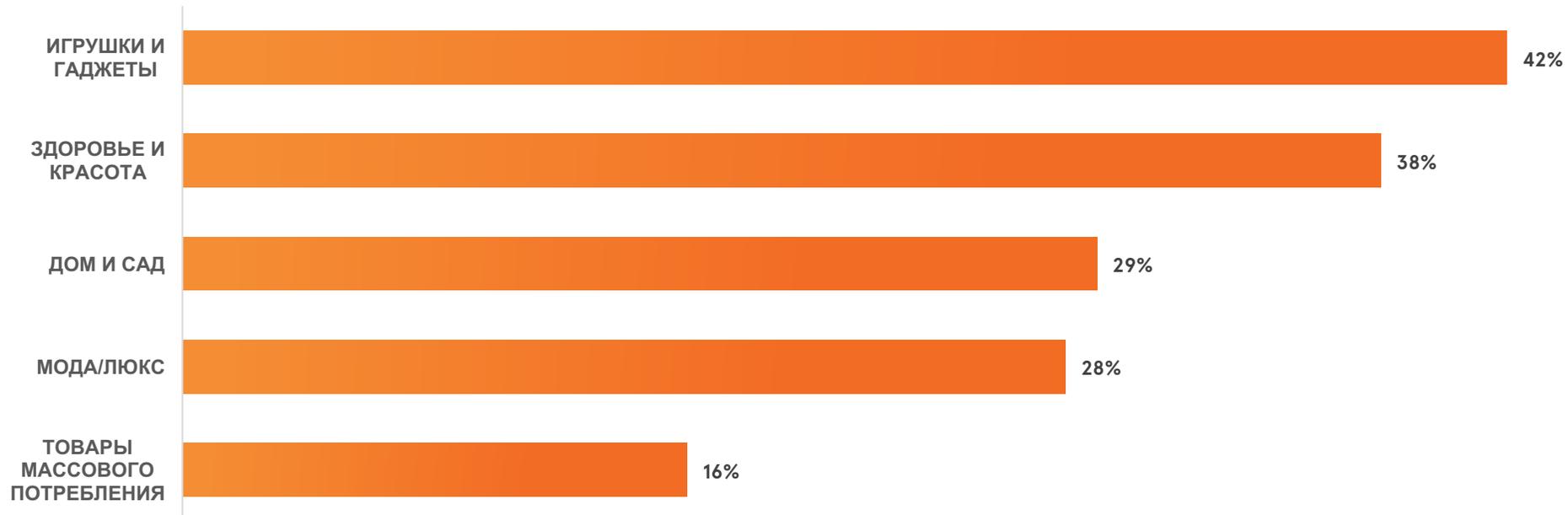
**Q4 годовой прирост**



## Игрушки/Гаджеты и Здоровье/Красота – две категории ритейла с максимальной долей мобильных продаж.



Россия, ритейл, Q4 2017, исключая приложения.

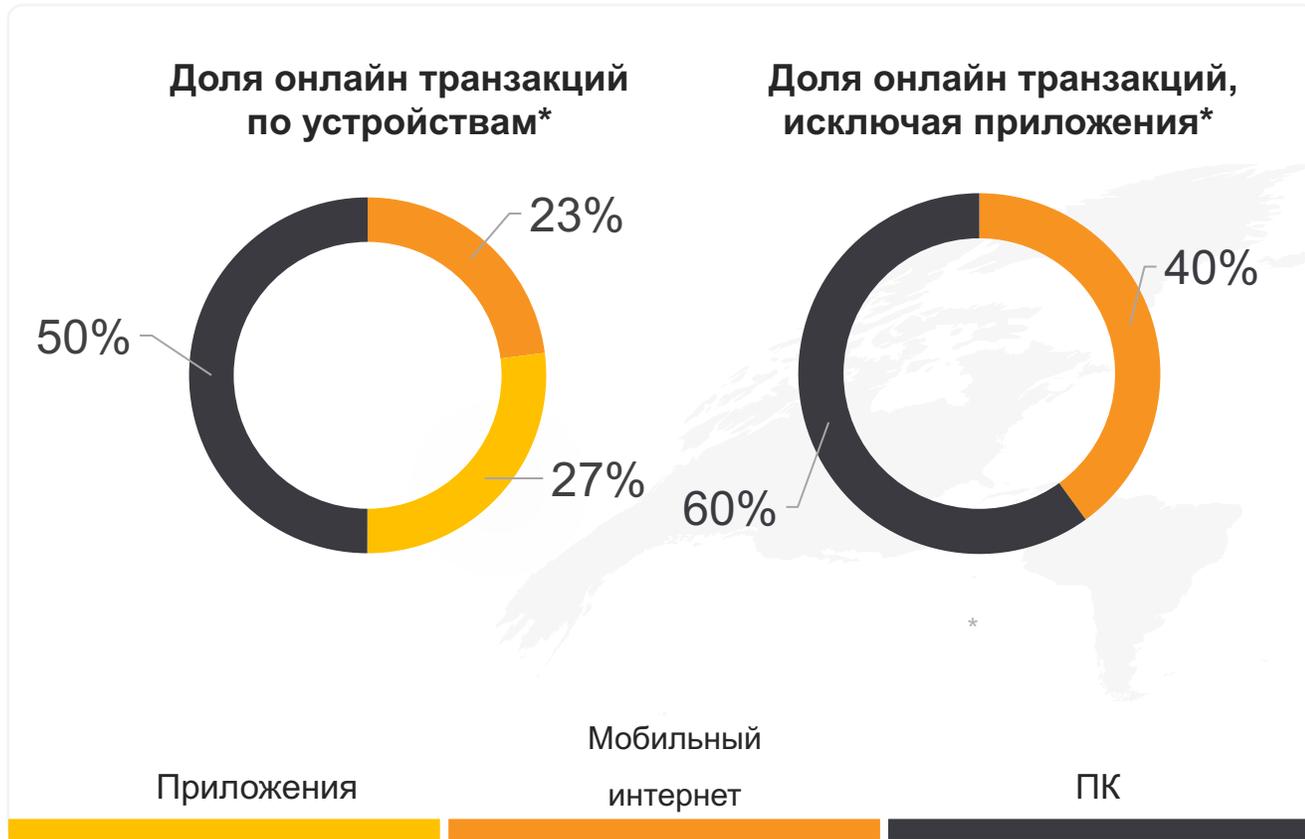


54%

Всех мобильных продаж совершаются в мобильных приложениях.\*

ВОЗМОЖНОСТИ В ПРИЛОЖЕНИЯХ

**В Европе ритейлеры, имеющие приложение, 50% всех продаж получают с мобильных устройств.**



ВОЗМОЖНОСТИ В ПРИЛОЖЕНИЯХ

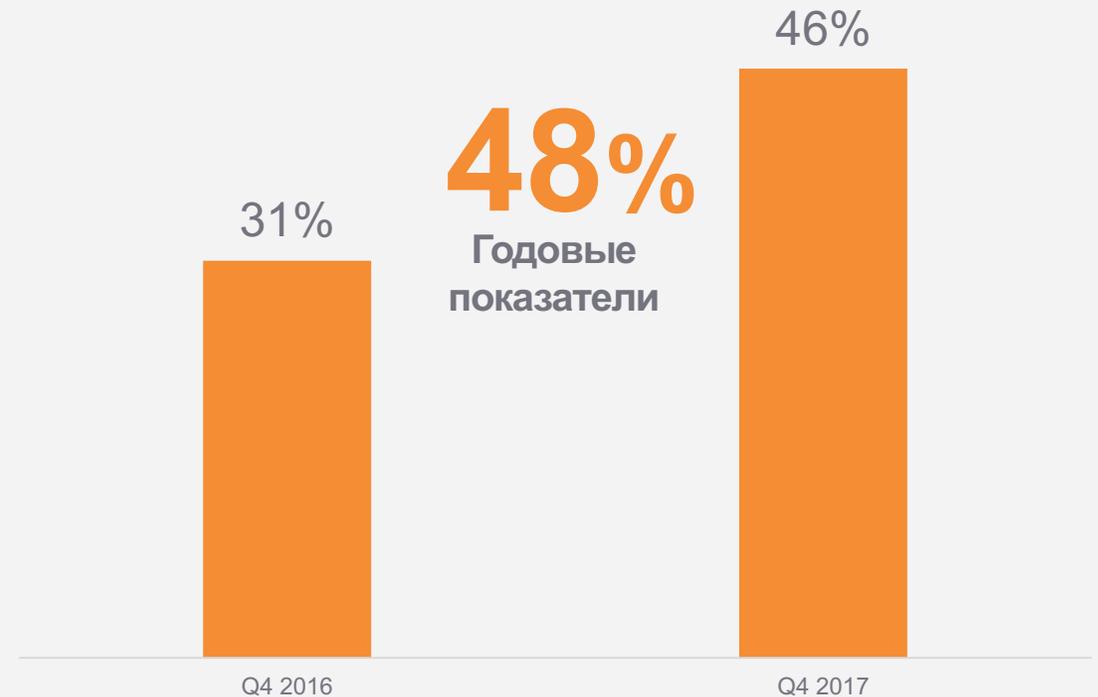
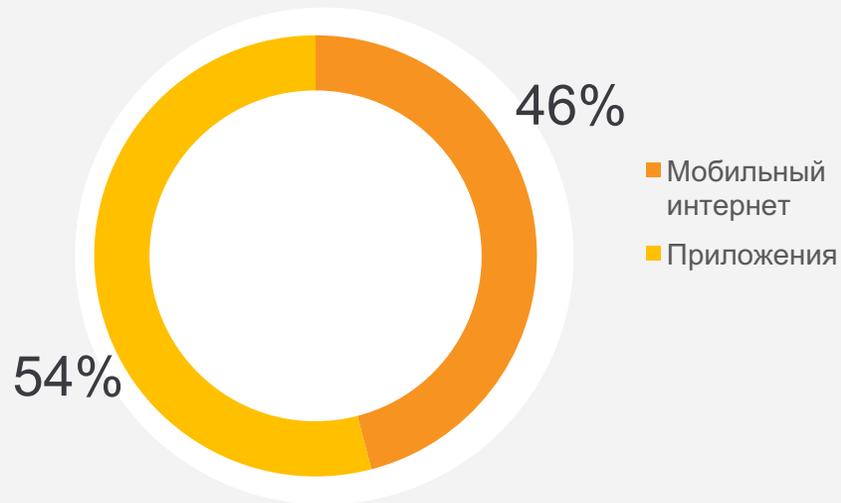
**Большинство транзакций происходит на мобильных устройствах для ритейлеров, имеющих приложение.**

Европа

Доля приложений в мобильных eCommerce транзакциях

Весь мир

Годовой прирост доли In-App транзакций, весь мир



Источник: данные Criteo, весь мир, ритейлеры, Q4 2017, включая приложения.

ВОЗМОЖНОСТИ В ПРИЛОЖЕНИЯХ

**В большинстве регионов более 50% онлайн транзакций совершаются с мобильных устройств, и приложения превалируют над мобильными браузерами.**

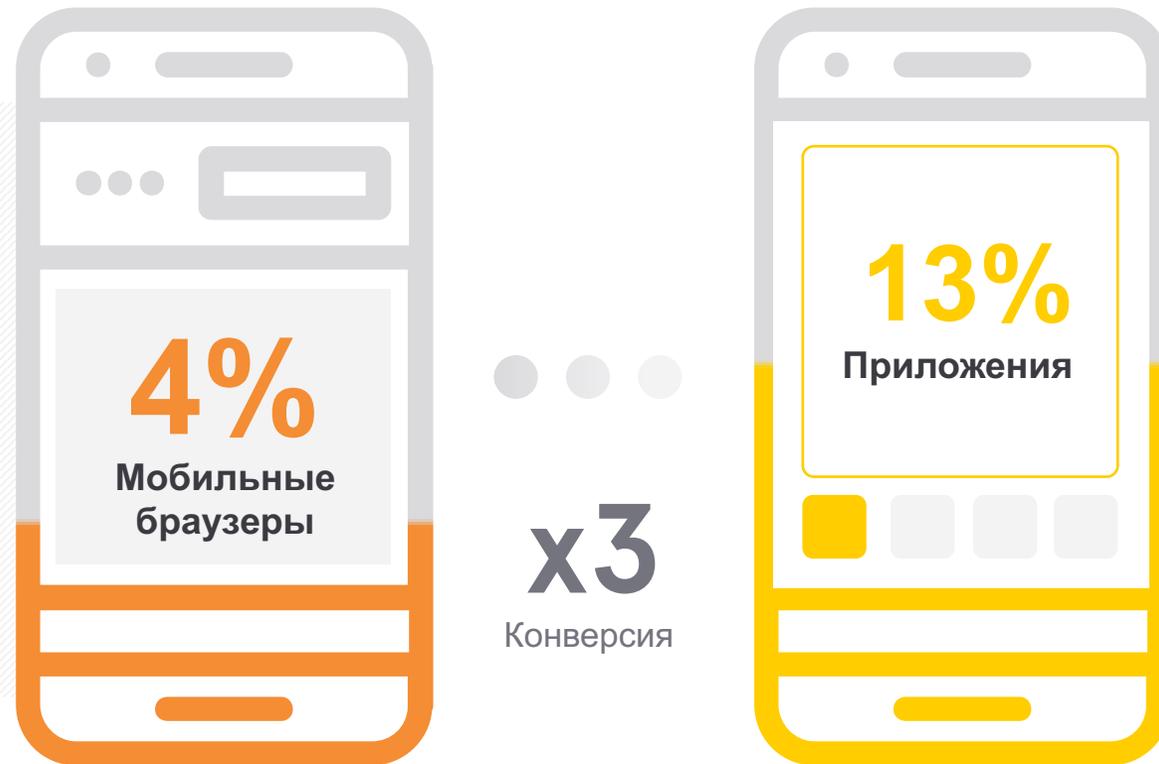


Источник: данные Criteo, весь мир, ритейлеры, Q4 2017.

## Приложения имеют более высокие показатели конверсии.



В Европе показатели конверсии в приложениях в 3 раза выше, чем в мобильных браузерах.

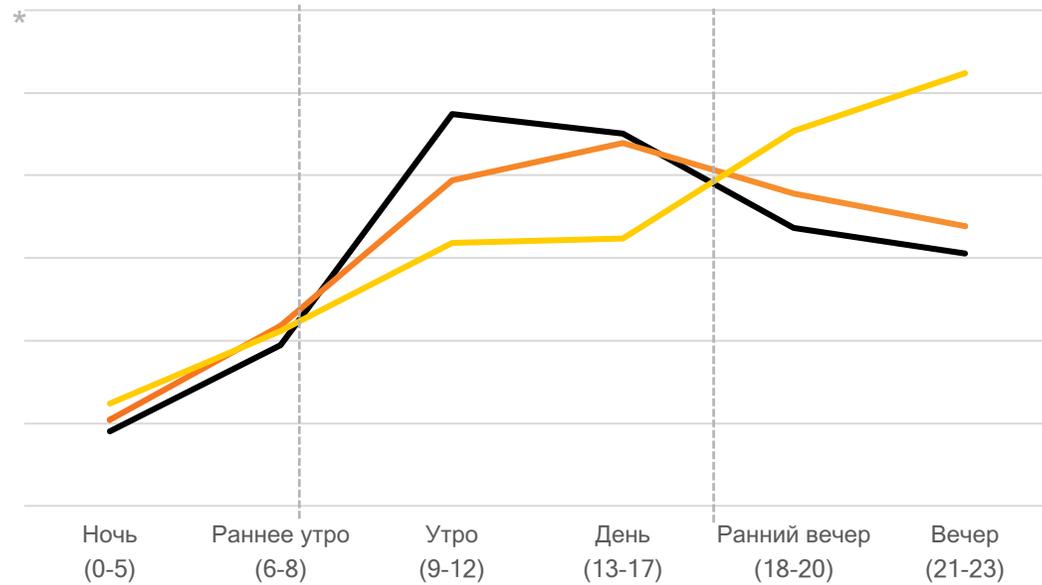


ВРЕМЯ ШОПИНГА

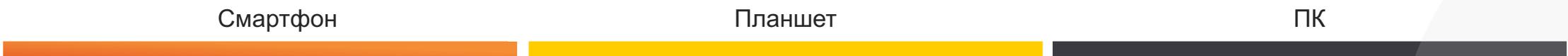
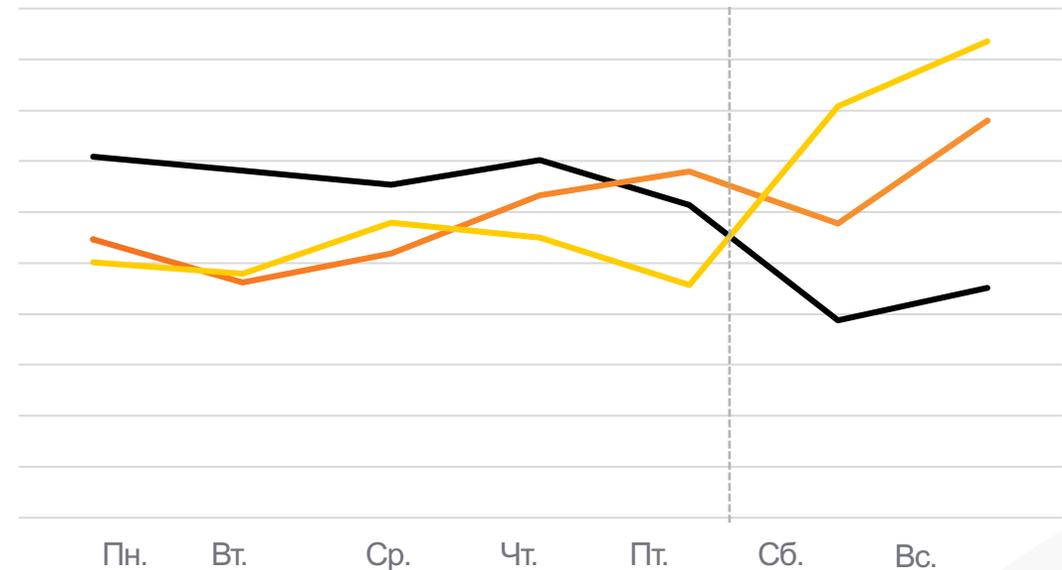
**Персональный компьютер лидирует в рабочее время, а мобильные устройства – в ночное время и в выходные дни.**



Продажи по устройству и по времени суток\*



Продажи по устройству и по дню недели\*\*



# Использование кросс-девайс данных позволяет увидеть полную картину сложного покупательского пути.



20% всех транзакций через ПК в России совершаются после клика с мобильного устройства.



## Ритейлеры с более низким уровнем транзакций с мобильных устройств имеют более высокие показатели в кросс-девайс продажах.



Доля кросс-девайс транзакций\* по сравнению с мобильными продажами

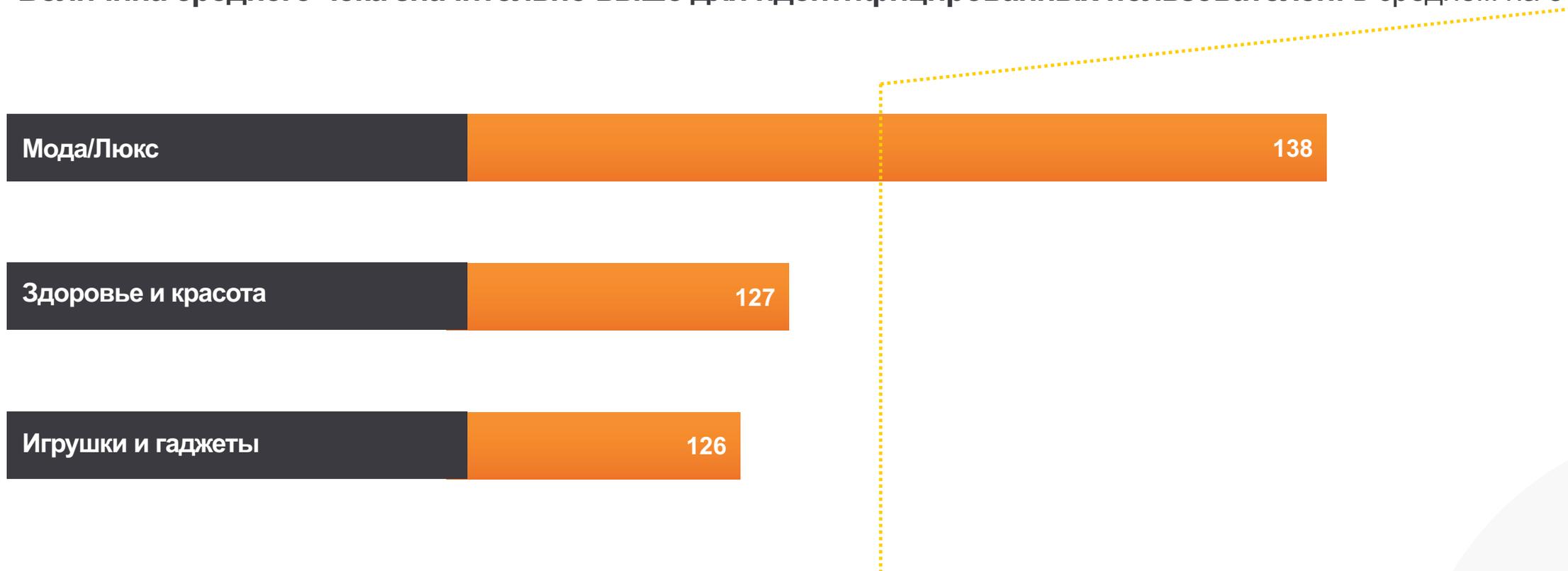


**Результаты рекламодателей:** использование кросс-девайс данных позволяет возместить потери в мобильных продажах

## Данные о покупательских намерениях увеличивают прибыль с каждого пользователя.



Величина среднего чека значительно выше для идентифицированных пользователей: в среднем на 30%

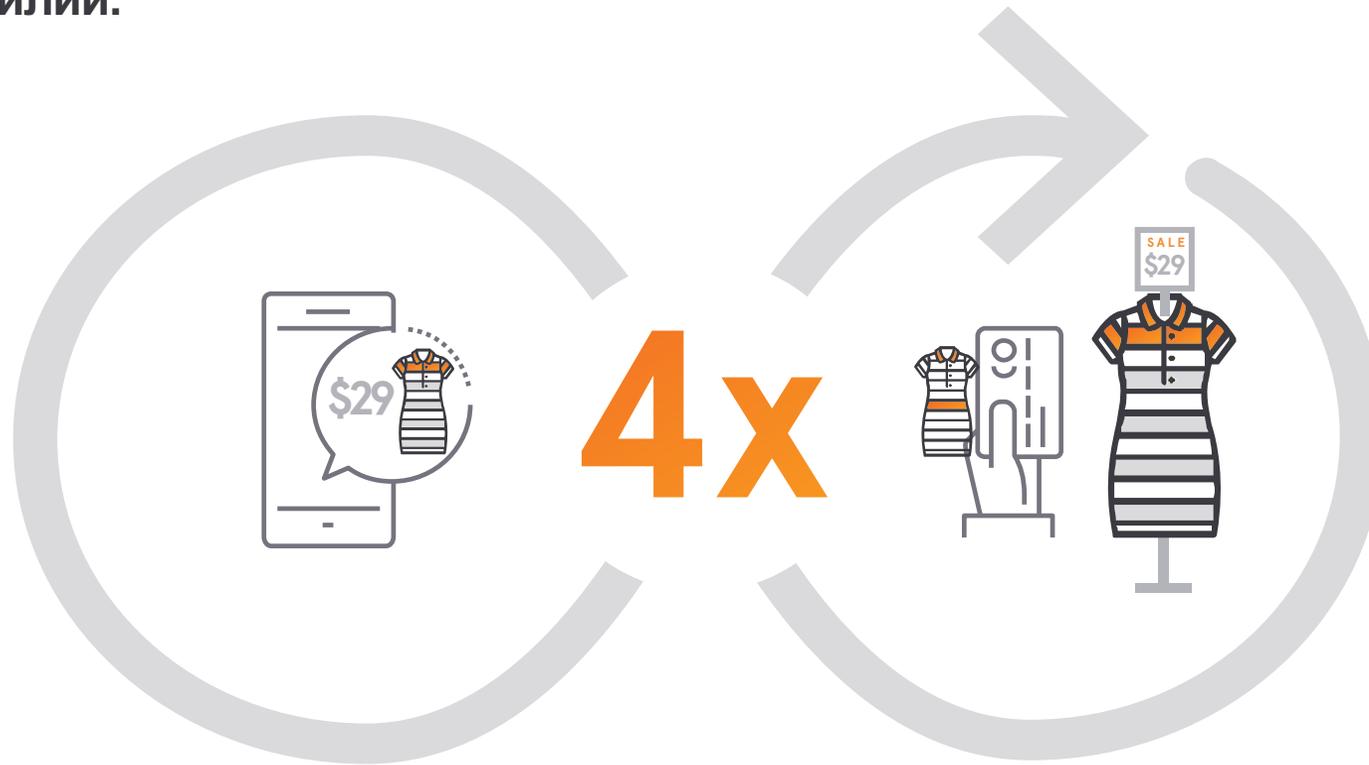


## ОМНИКАНАЛЬНОСТЬ ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ

Офлайн продажи повышают узнаваемость бренда и увеличивают число покупок онлайн.



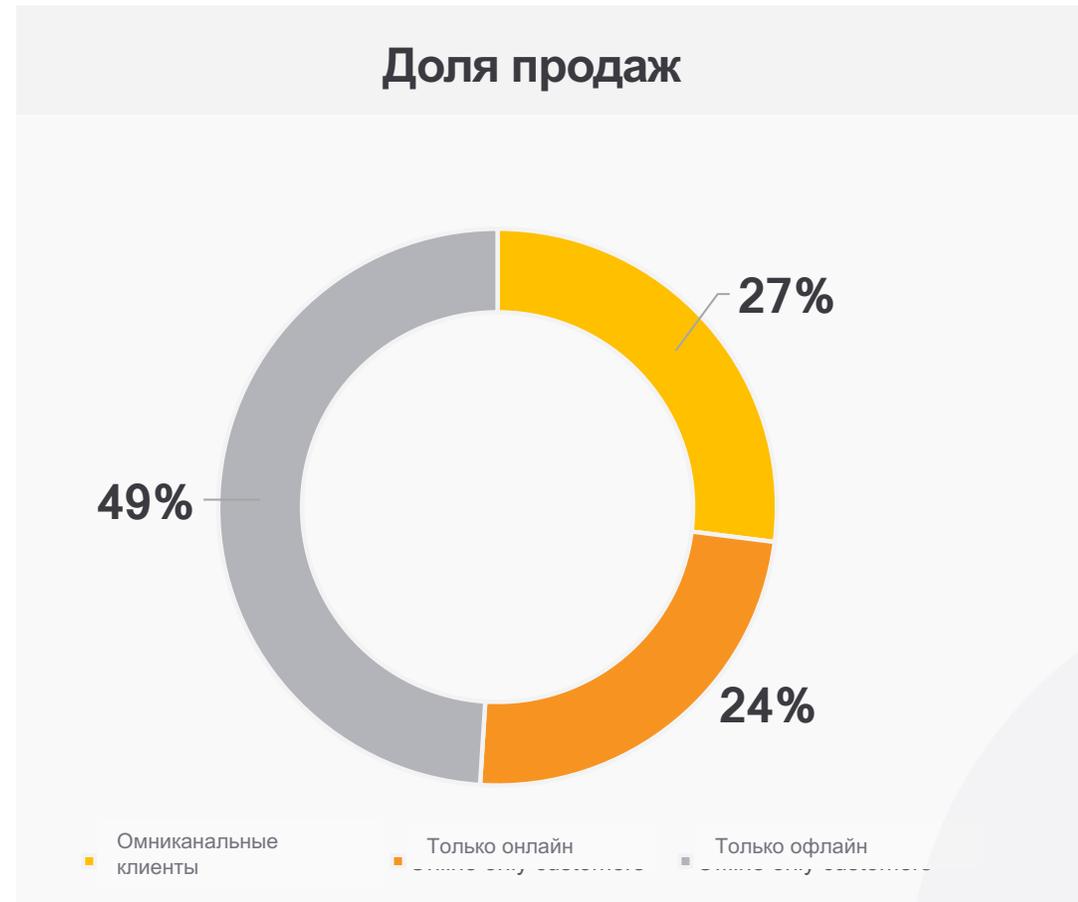
Оmnikanальные ритейлеры, использующие онлайн и офлайн данные, имеют в своем распоряжении в 4 раза больше информации для оптимизации своих маркетинговых усилий.\*



## Омниканальные ритейлеры получают самую высокую совокупную прибыль.



Несмотря на то, что омниканальные ритейлеры составляют только 7% от общего количества клиентов, **27% от всех продаж приходится именно на них.**





**Чтобы узнать последние новости о том, как пользователи по всему миру просматривают товары и совершают покупки, посмотрите нашу **интерактивную карту мира.****



## Методология

В отчете используются данные о просмотрах и покупках от 5 000 ритейлеров из более чем 80 стран за 4 квартал 2017 года.

## О Criteo

Подробная информация о том, как Criteo Commerce Marketing Ecosystem помогает повысить показатели продаж и получить выгоду тысячам ритейлеров, брендов и публичеров, доступна по ссылке [criteo.com/ru/about](https://criteo.com/ru/about).