

Онлайн-рынок спортивных товаров

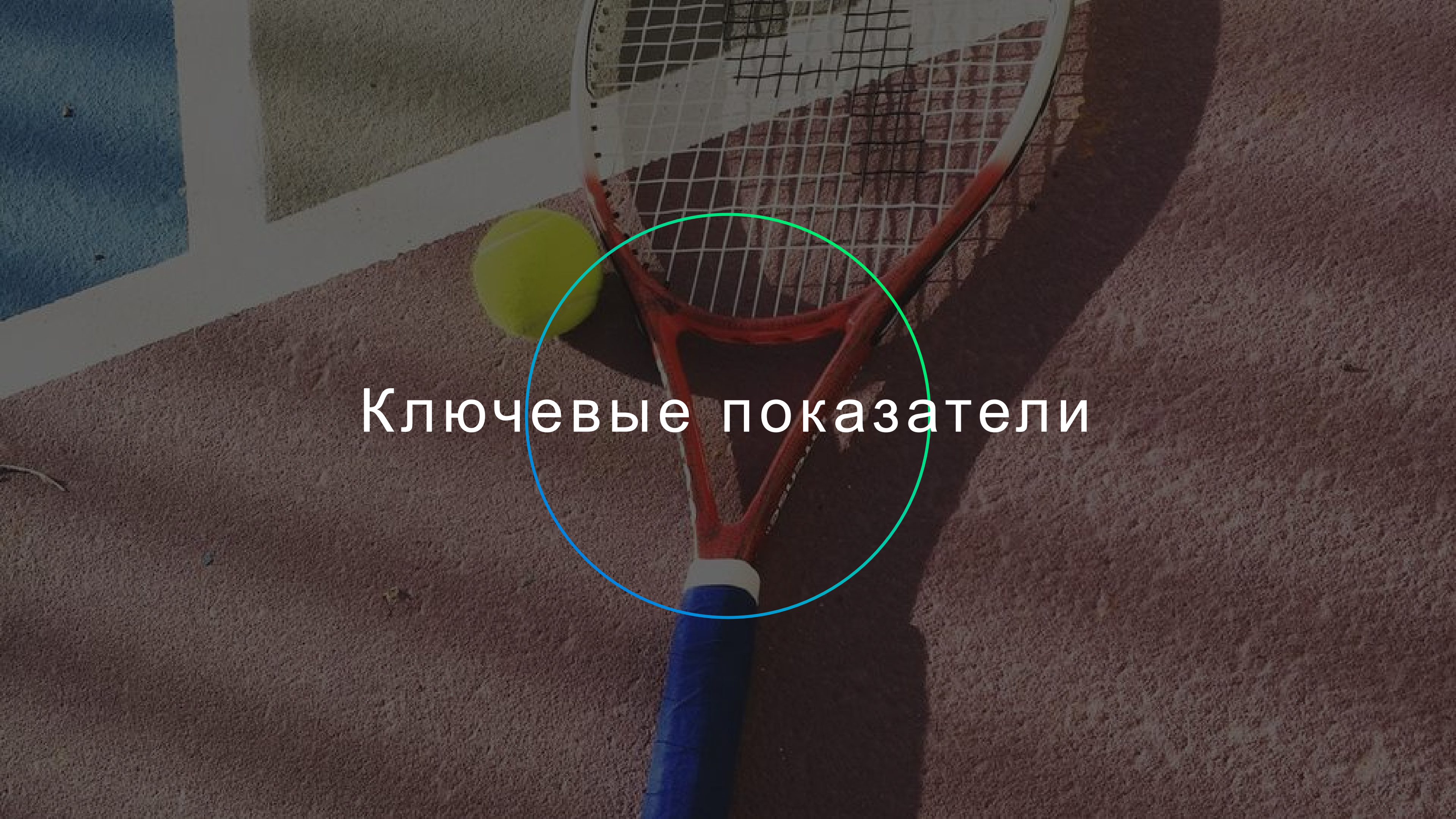
DATA
insight

при поддержке



Методика

1. В исследовании рассматривается онлайн-рынок спортивных товаров. Категория включает товары для спорта (в т.ч. спортивную одежду и обувь), товары для туризма и активного отдыха, товары для рыбалки и охоты и оружие.
2. В исследовании учитываются только специализированные интернет-магазины товаров для спорта и активного отдыха, не учитываются универсальные магазины, иностранные интернет-магазины и маркетплейсы. Онлайн-продажи посчитаны с учетом НДС и с учетом стоимости доставки.
3. Интернет-магазин – сайт, через который можно оформить заказ, заполнив форму или собрав товары в корзину.
4. Статистика по количеству заказов и объему продаж построена на основе данных по интернет-магазинам, входящим в ТОП 1000 рынка e-Commerce за 2018 год по количеству заказов. Для подсчета количества заказов используются результаты регулярного мониторинга числа онлайн-заказов, а также данные, предоставленные магазинами или находящиеся в открытом доступе.
5. При определении используемых интернет-магазинами сторонних сервисов использовался метод автоматического парсинга, после которого проводился дополнительный ручной разбор в спорных случаях. Перечень маркетинговых сервисов в полной версии включает основные решения для каждого интернет-магазина из ТОП10.

A photograph of a tennis racket and a yellow tennis ball on a red clay court. The racket is red and black, with a blue grip. A yellow tennis ball is positioned near the racket's head. A semi-transparent blue circle is drawn around the racket's head and the ball. The text "Ключевые показатели" is overlaid in white on the circle.

Ключевые показатели

Объем онлайн-рынка спорттоваров

Онлайн-продажи



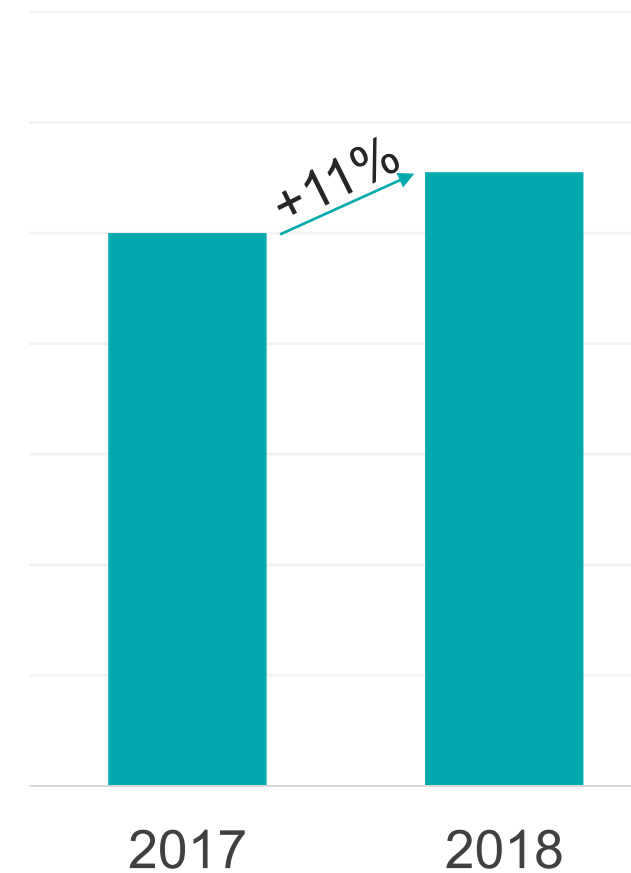
За 2018 год в интернет-магазинах спорттоваров, входящих в ТОП 1000, было оформлено **4,8 миллионов заказов** на сумму **22,6 миллиардов рублей**. Средний чек составил **4 700 рублей**.



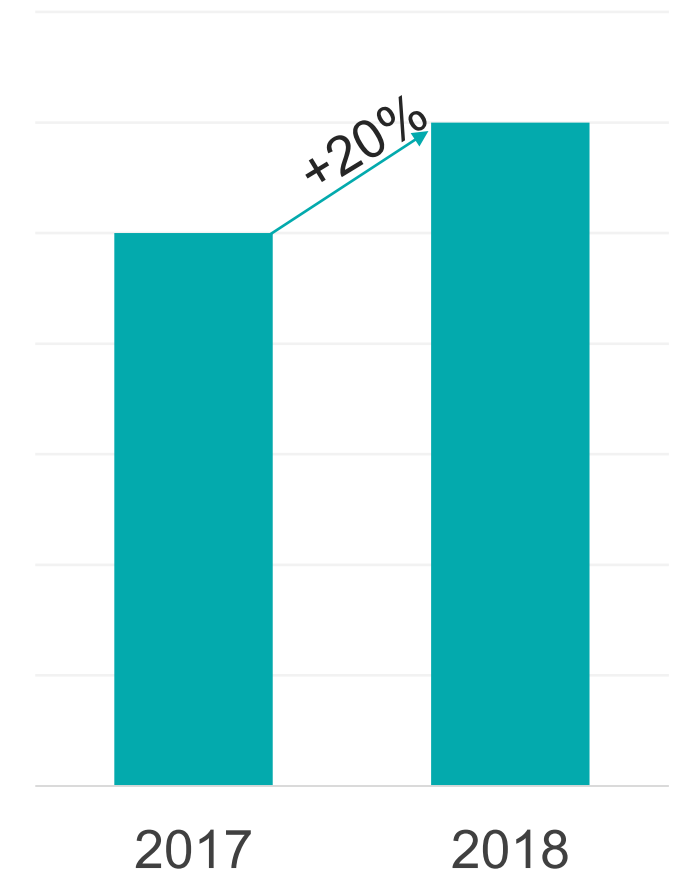
Динамика рынка

Количество онлайн-заказов в интернет-магазинах спорттоваров в 2018 году увеличилось на **11%**.
За тот же период времени сумма онлайн-продаж увеличилась на **20%**. Средний чек вырос на **9%**.

Заказы



Онлайн-продажи



По количеству
заказов

2%

По объему
онлайн-продаж

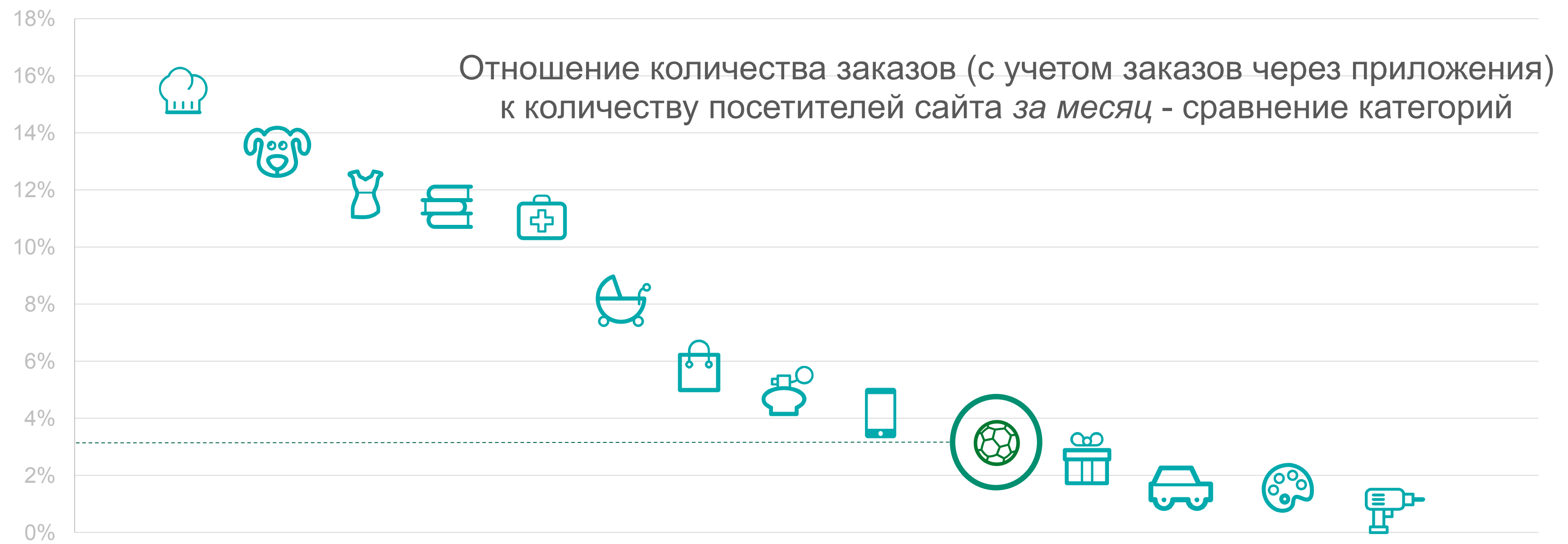
2%

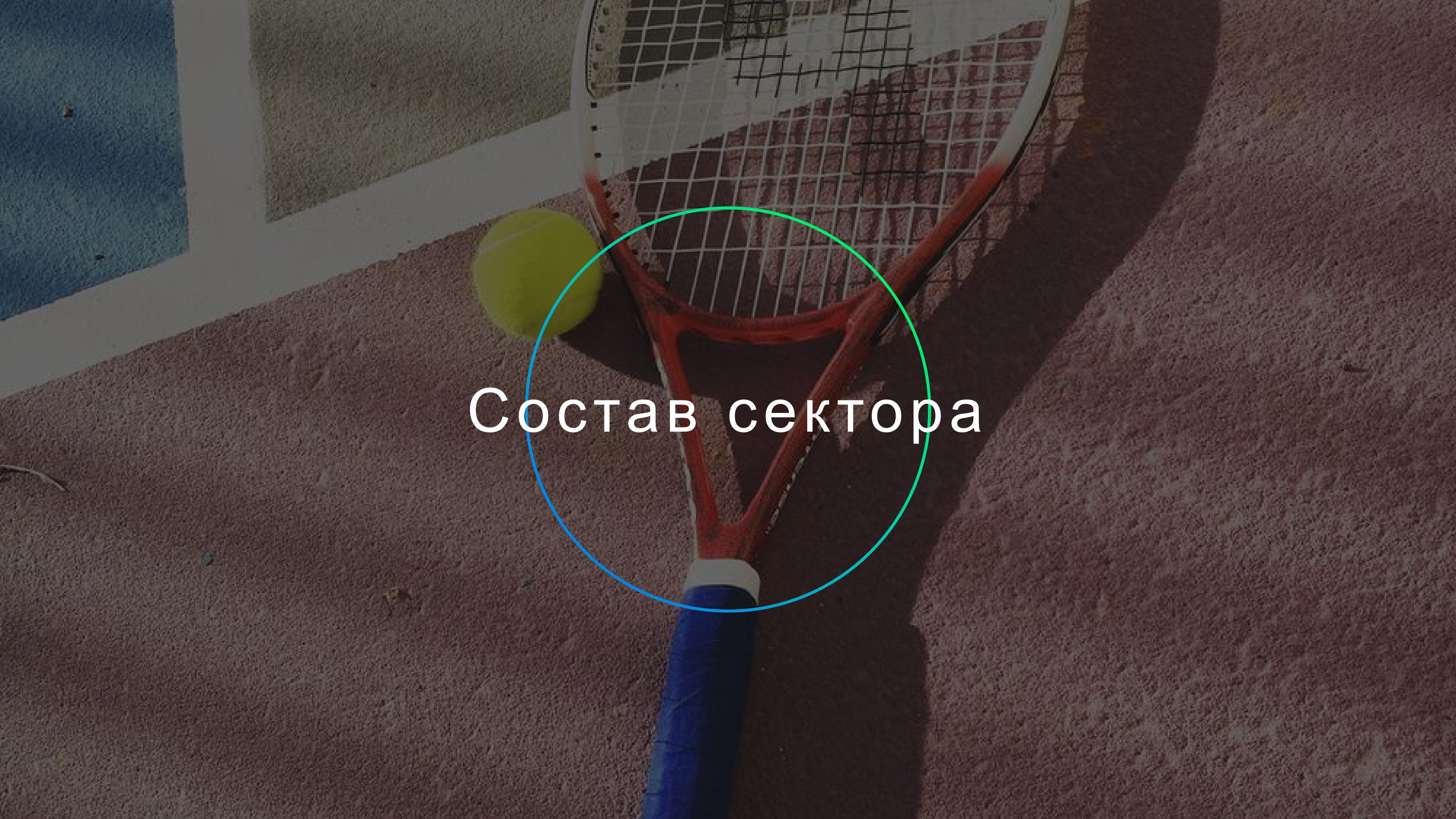
Доля магазинов спорттоваров на рынке eCommerce

2% от всех онлайн-заказов 1000 крупнейших магазинов в 2018 году были сделаны в интернет-магазинах спорттоваров. Их доля по объему онлайн-продаж составила также 2%.

Конверсия интернет-магазинов

В секторе спорттоваров конверсия составила **3,2%**. Ближайшие показатели у интернет-магазинов электроники и подарков – 4,5% и 2,7% соответственно.



A photograph of a tennis racket and a yellow tennis ball on a red clay court. The racket is red and black, with a blue grip. A yellow tennis ball is positioned near the racket's head. A semi-transparent blue circle is drawn around the racket's head and the ball. The text "Состав сектора" is overlaid in white on the circle.

Состав сектора



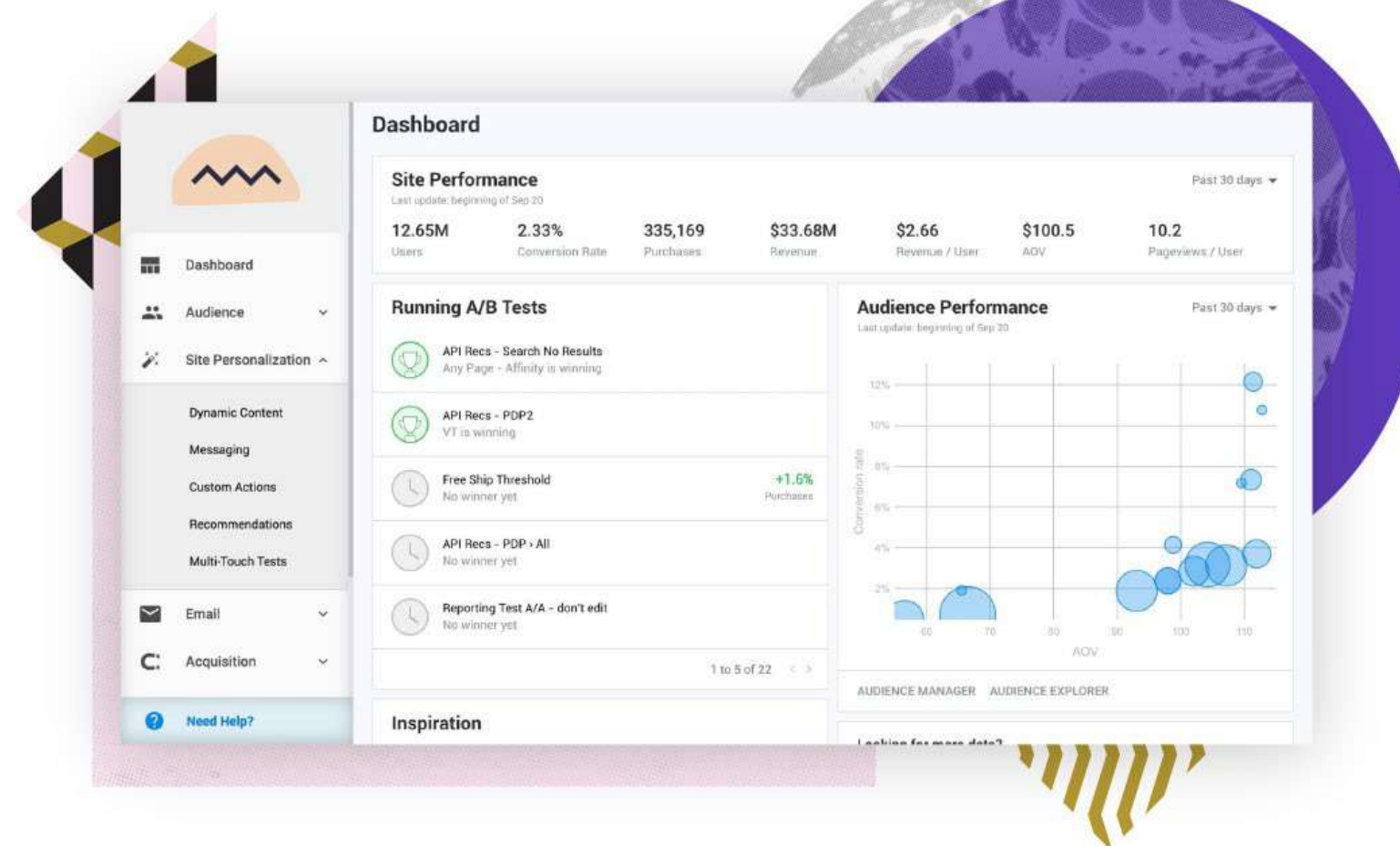
Настоящая персонализация, от видения до реальности

Создание великолепного пользовательского опыта начинается с глубокого понимания интересов вашего покупателя и контекста происходящего прямо сейчас взаимодействия. Именно это знание - ключ к росту вашего бизнеса. Но без возможности собрать воедино и практически применить эти данные вы не сможете персонализировать и оптимизировать взаимодействие с покупателем — а значит, и завоевать новых покупателей.

В Dynamic Yield, вся мощь персонализации каждого элемента пользовательского взаимодействия — в правильный момент, в правильном контексте и в любом канале коммуникации — живет в единой платформе.

Эпоха ручного управления взаимодействием с покупателем уже ушла в историю. Пришло время позволить искусственному интеллекту и умным алгоритмам машинного обучения решать, какой персональный контент необходимо показать каждому пользователю в точке и в момент взаимодействия с ним, чтобы максимально увеличить конверсию и оптимизировать коммуникацию по кликам, выручке и любому другому требуемому KPI.

НАЧАТЬ ПЕРСОНАЛИЗАЦИЮ →



Одна платформа для персонализации любых элементов коммуникации:



Управление данными

Стройте сегменты на основе любых доступных данных о пользователях, из онлайн или офлайн



Персонализация контента

Таргетируйте правильный контент для каждого пользователя в правильный момент времени



Тестирование и Оптимизация

Непрерывно A/B тестируйте и оптимизируйте взаимодействия на основе ИИ и машинного обучения



Поведенческий Messaging

«Разговаривайте» с пользователями персонально и в реальном времени, и максимизируйте конверсию



Рекомендации

Рекомендуйте только правильные продукты и предложения в каждой точке воронки продаж



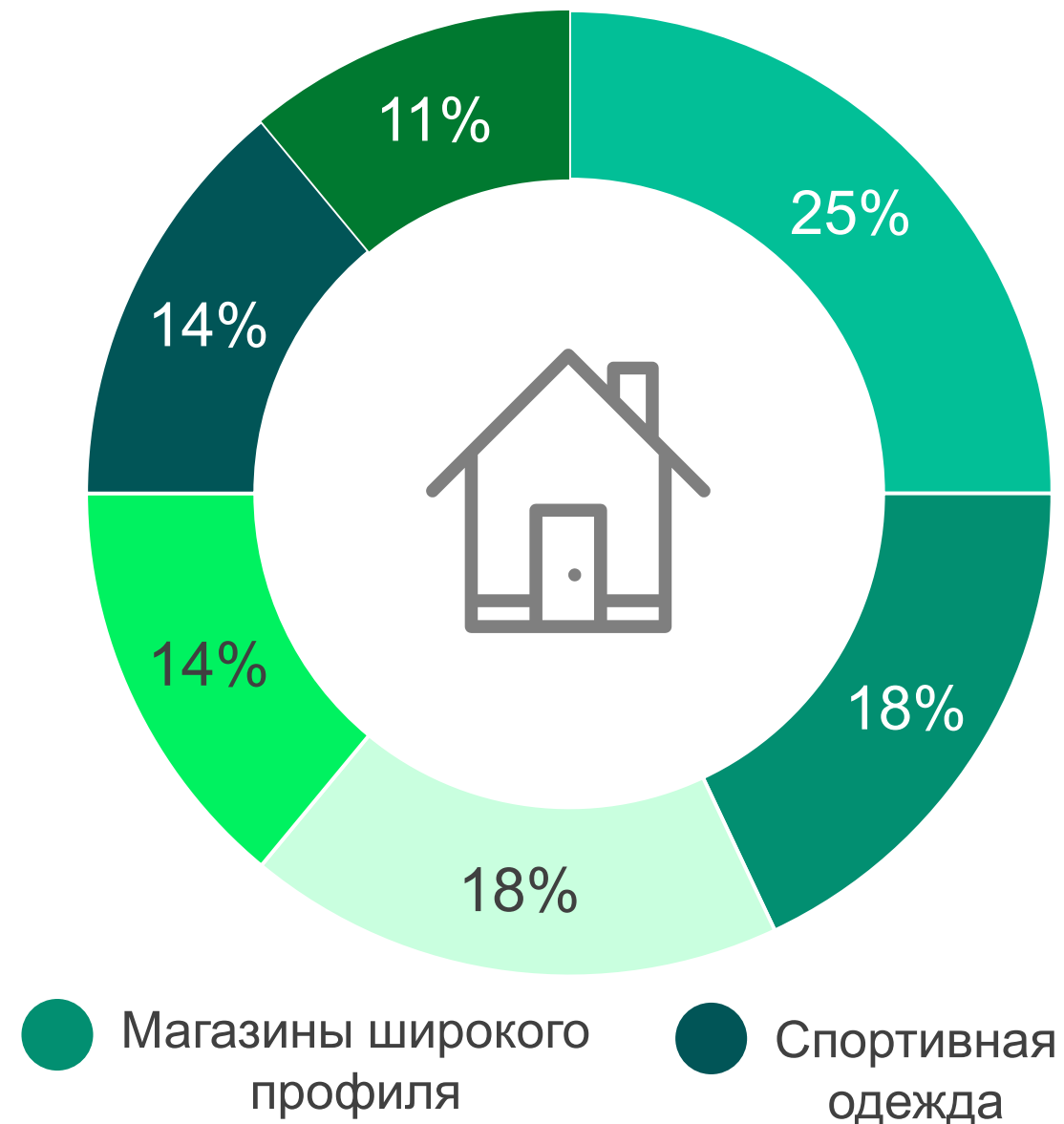
Триггерный движок

Отправляйте персональные сообщения в Email, Push и другие каналы и возвращайте покупателей

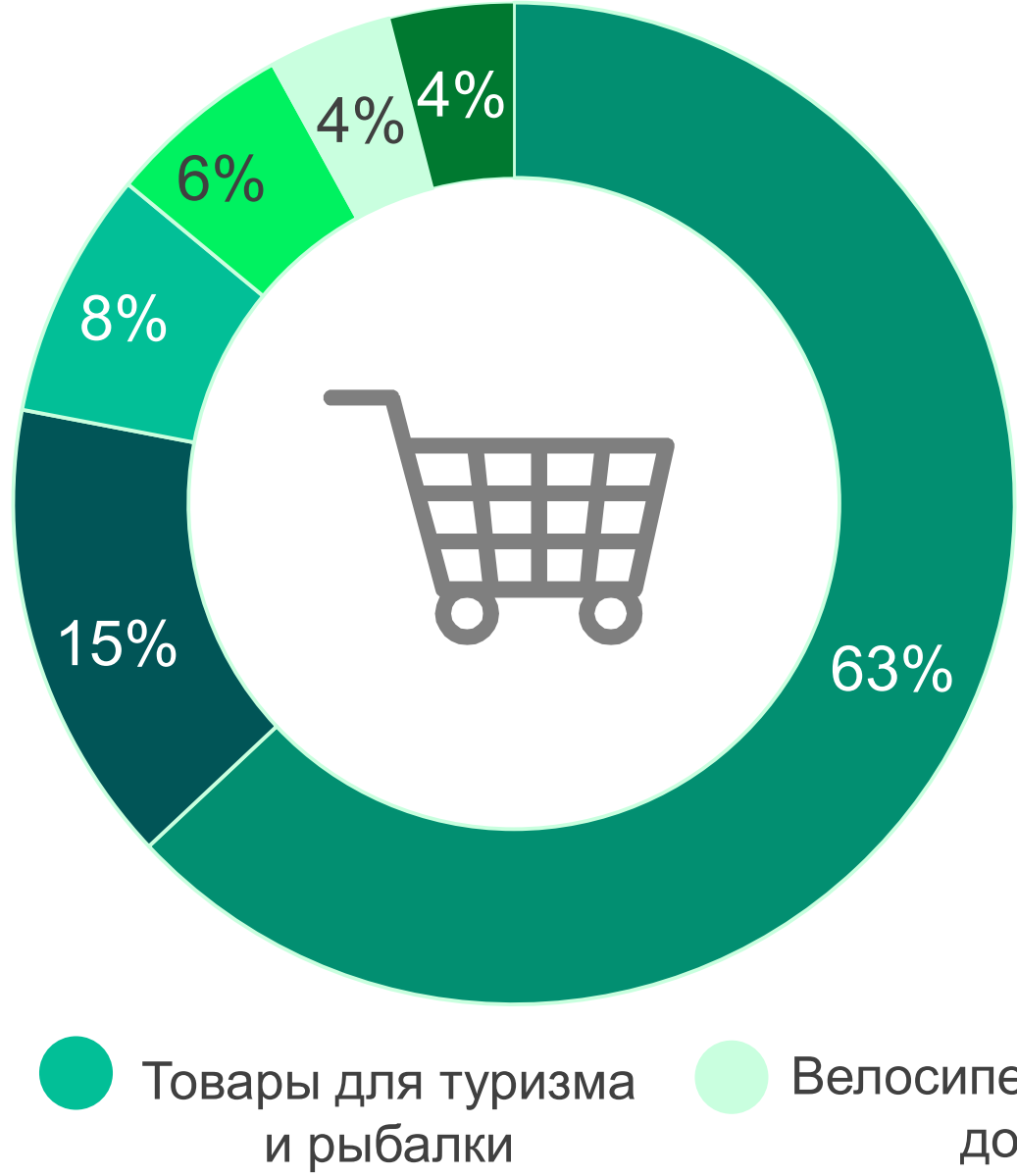
Структура сектора

В ТОП 1000 российских онлайн-ритейлеров вошло 43 интернет-магазина спорттоваров. Магазины широкого профиля составляют только 18% от всех магазинов сегмента. В то же время, по количеству заказов они занимают 63% сектора, по онлайн-продажам – 51%.

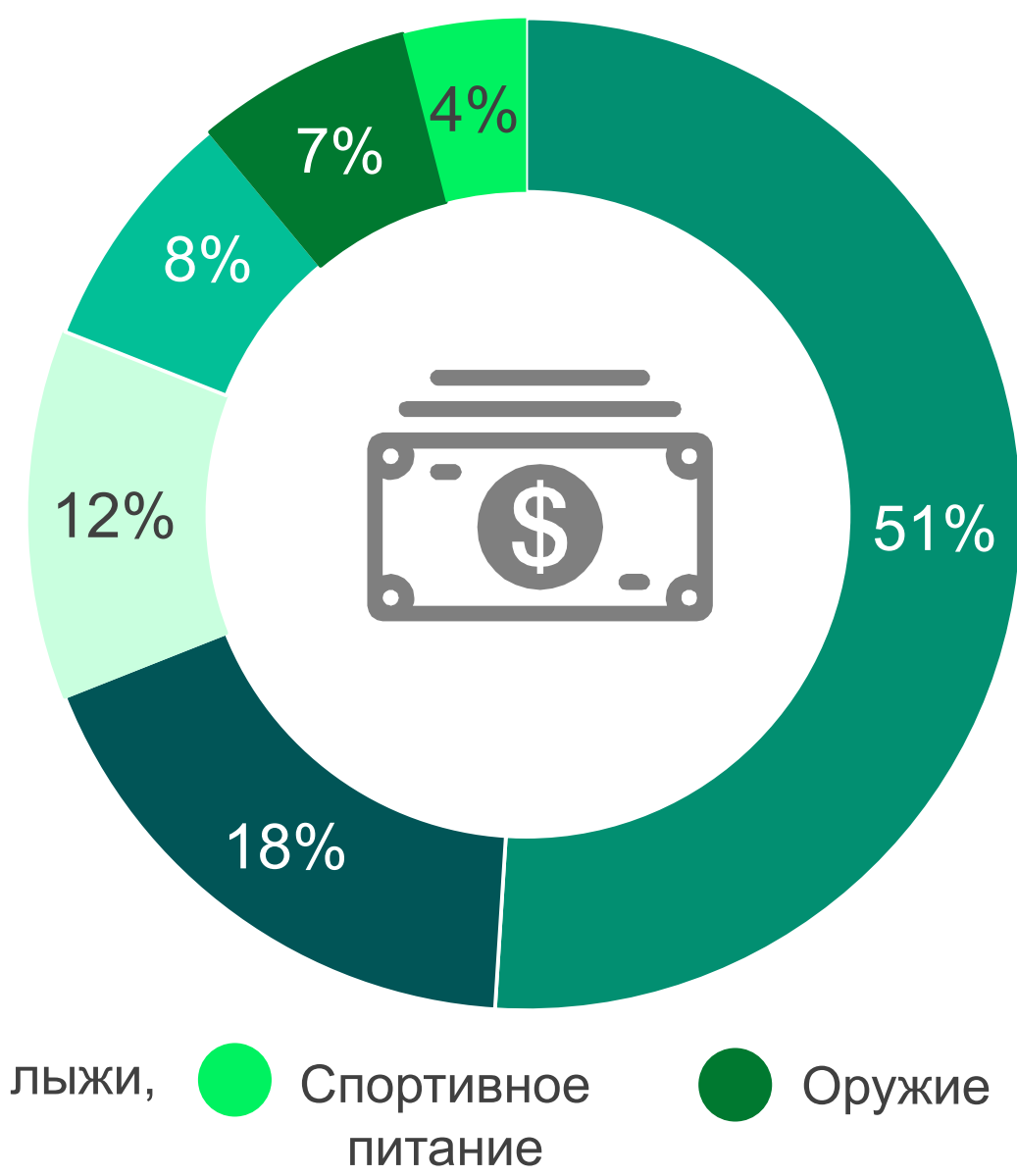
Количество магазинов



Количество заказов

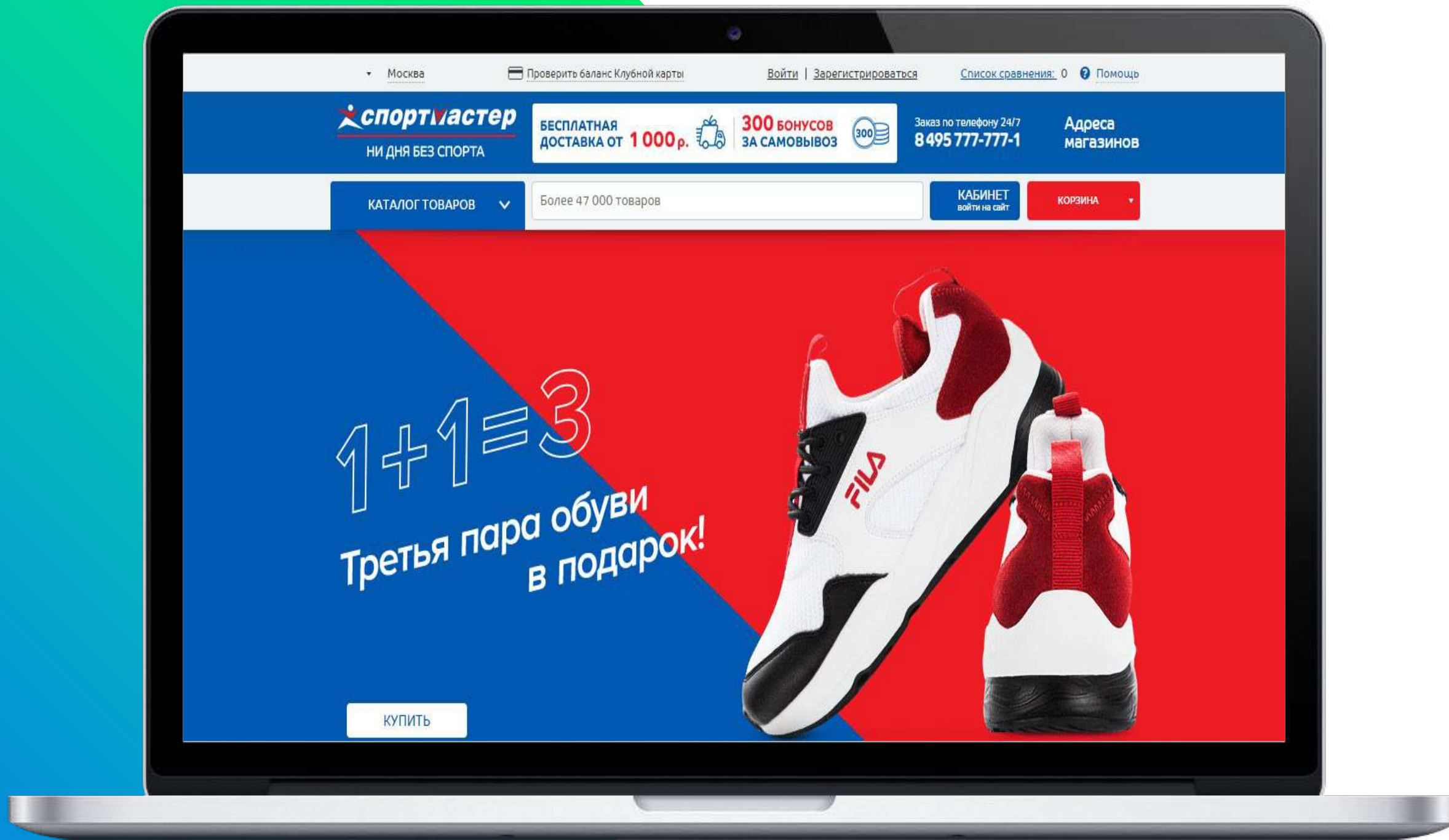
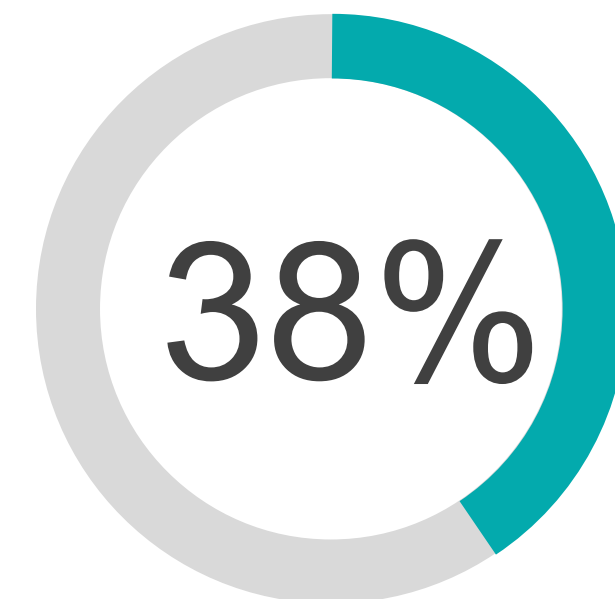


Объем онлайн-продаж



Лидер категории Sportmaster.ru

Доля Sportmaster.ru по объему онлайн-продаж среди интернет-магазинов спорттоваров из ТОП 1000 за 2018 год:



ТОП10 игроков рынка*

1.  Sportmaster.ru

2.  Adidas.ru

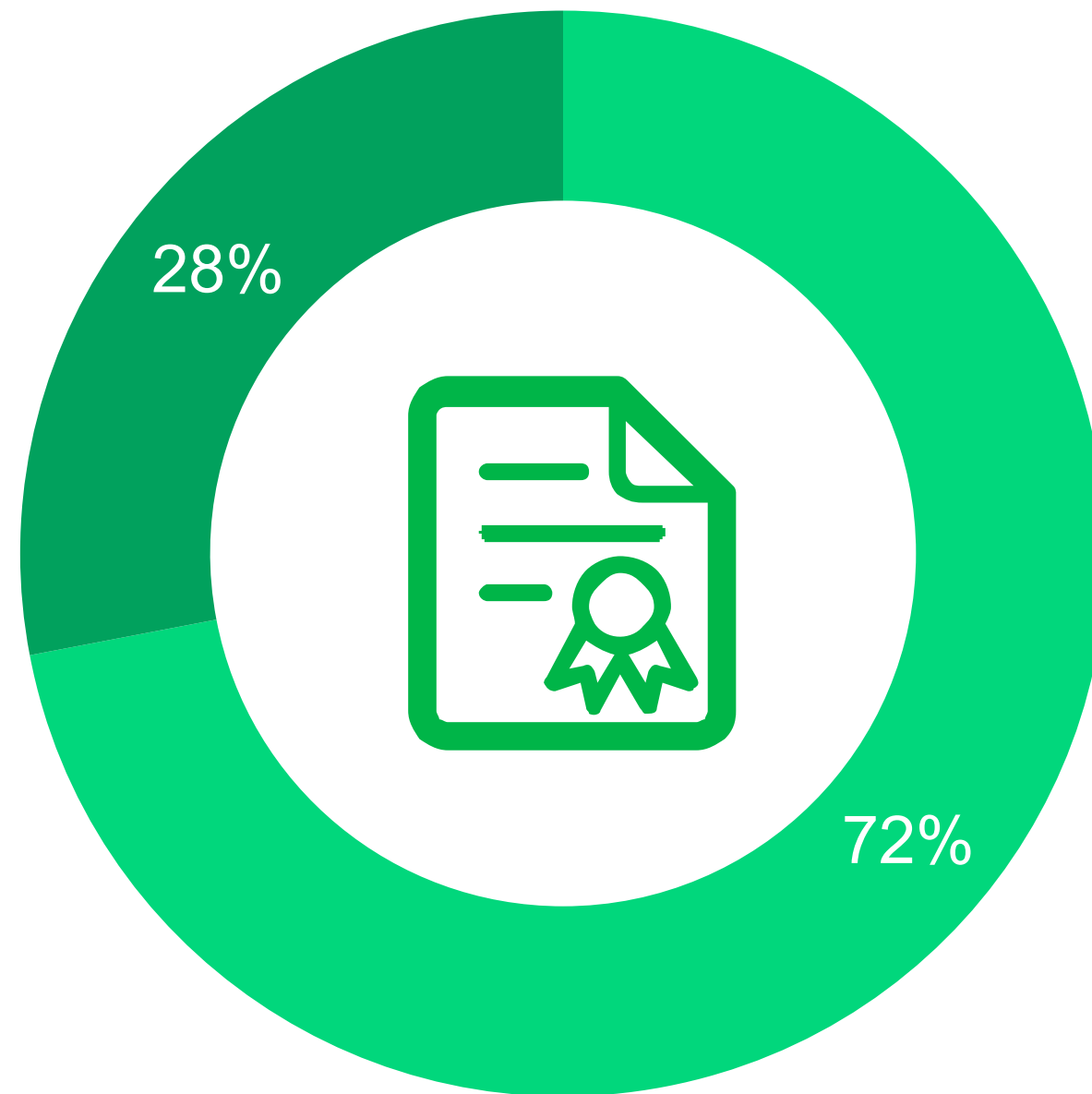
3.  Decathlon.ru

Остальные интернет-магазины в ТОП10**:



*по онлайн-продажам

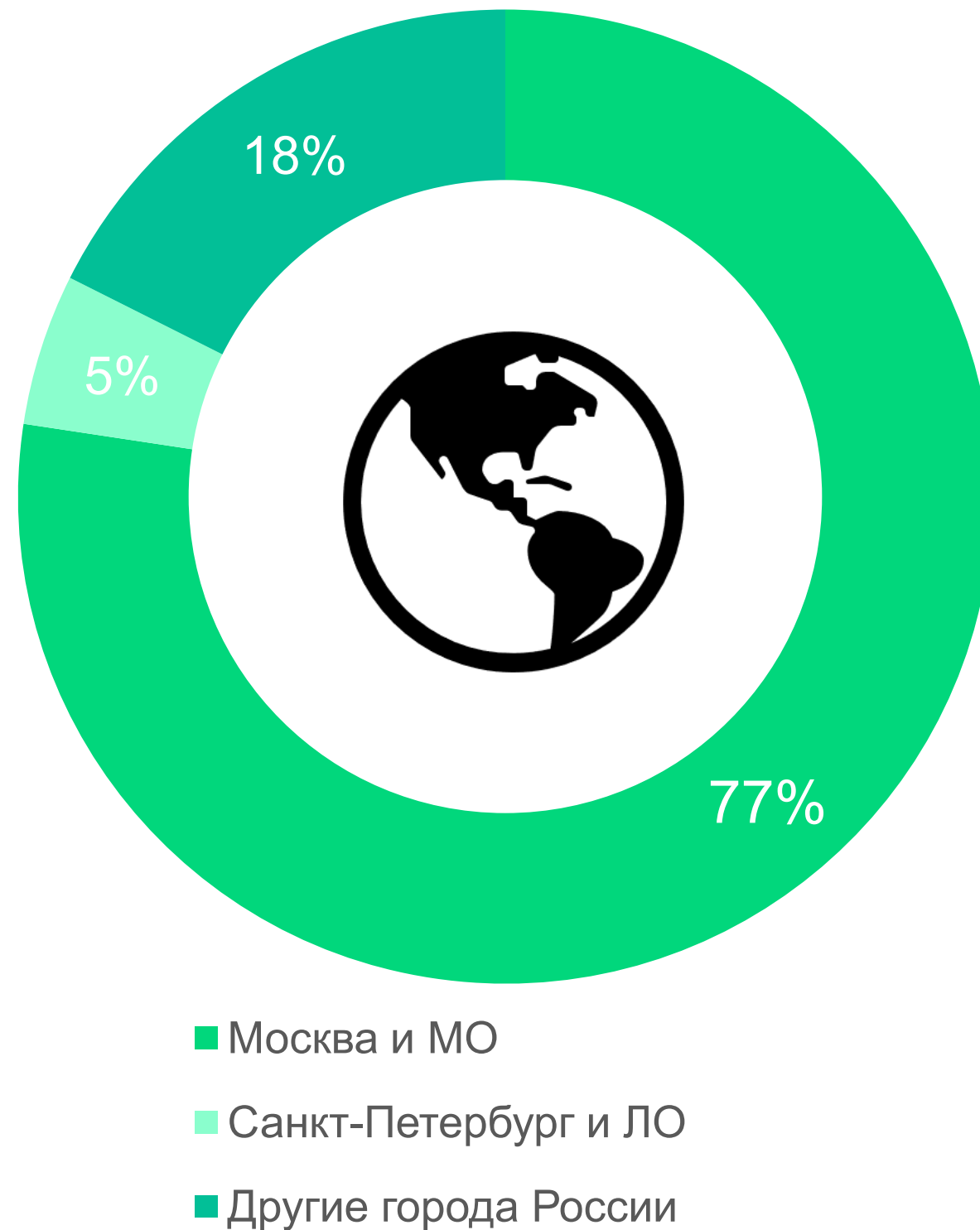
**в алфавитном порядке



■ ООО/ОАО ■ Индивидуальный предприниматель

Организационно-правовая форма

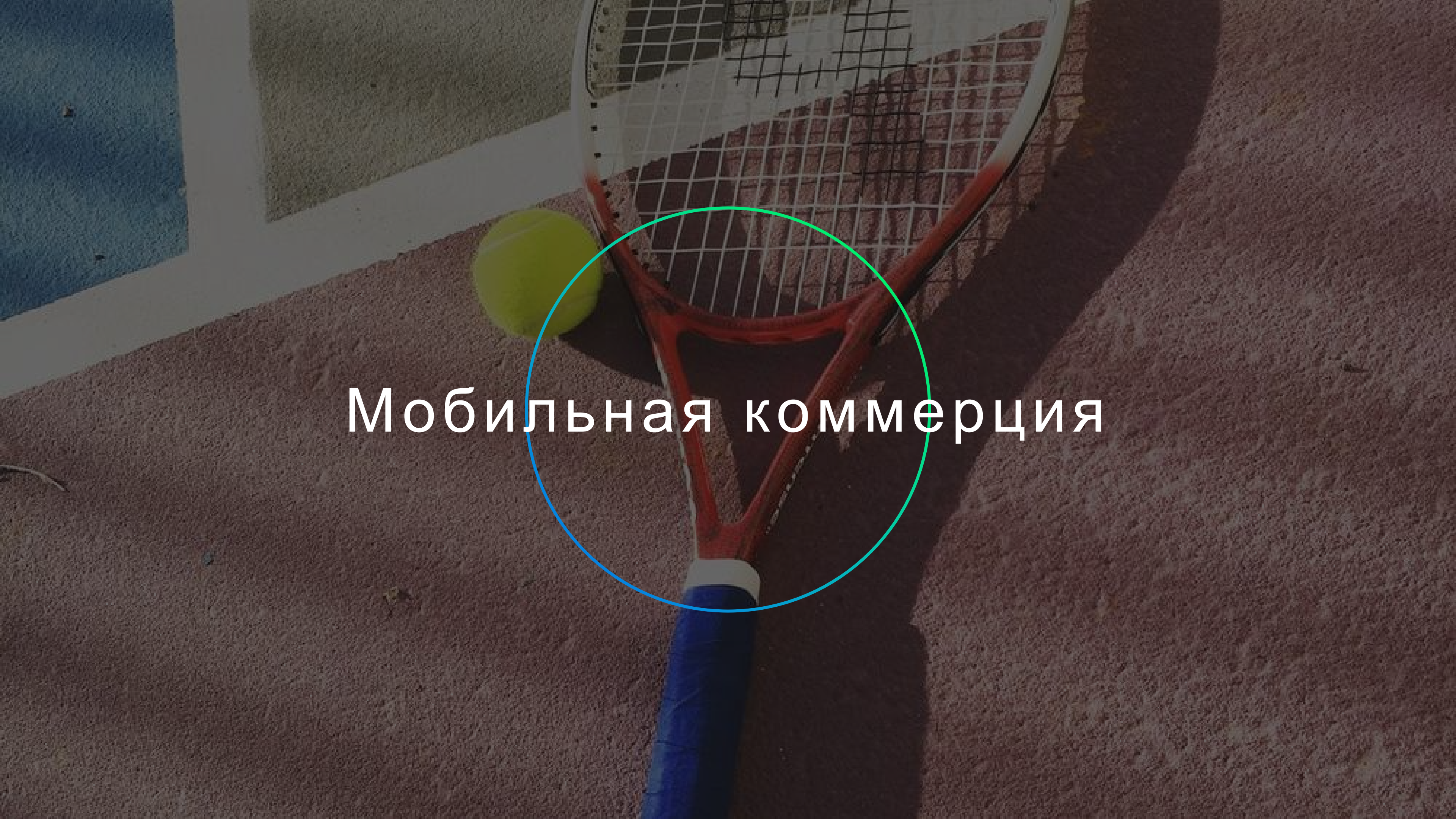
Из интернет-магазинов спорттоваров, входящих в ТОП 1000 онлайн-ритейлеров, 72% - общества (ООО, ОАО). Остальные 28% принадлежат индивидуальным предпринимателям.



География интернет-магазинов*

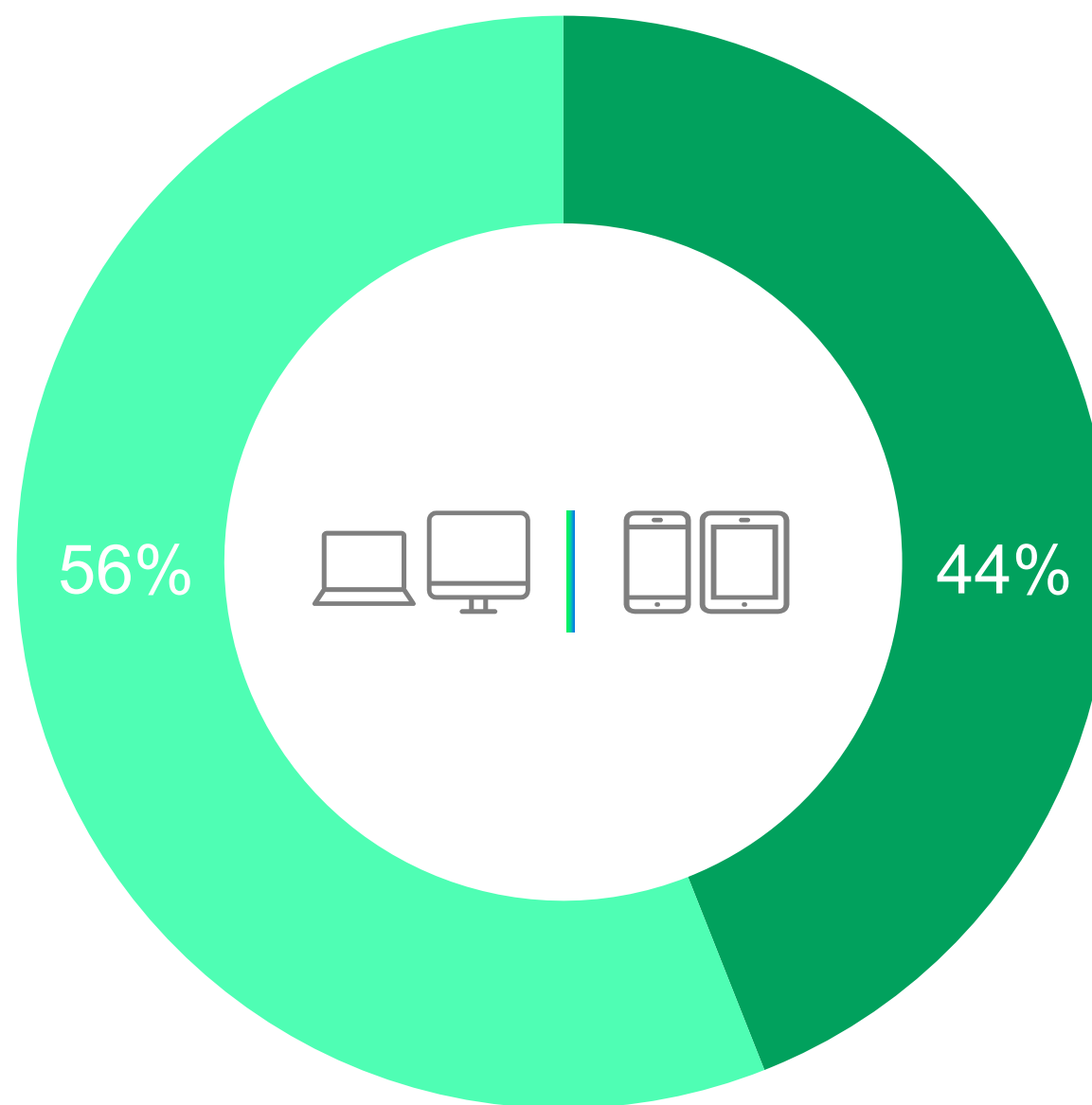
Из интернет-магазинов спорттоваров, входящих в ТОП 1000 онлайн-ритейлеров, 77% зарегистрированы в Москве и Московской области, 5% в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, 18% в других городах России.

* На основе данных о месте регистрации юридического лица

A photograph of a tennis racket and a yellow tennis ball on a sandy court. The racket is red and black, with a blue grip. The ball is bright yellow. The text 'Мобильная коммерция' is overlaid in white, centered on the racket. A thin blue circle highlights the racket's head and the ball.

Мобильная коммерция

Desktop vs Mobile

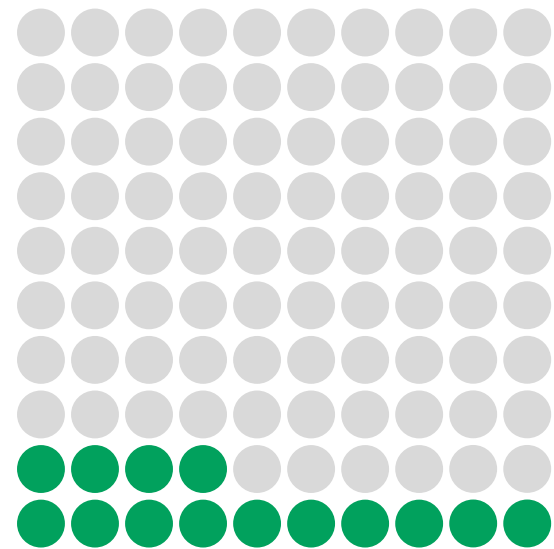


Покупатели чаще используют десктоп, чем мобильный интернет, для посещения интернет-магазинов спорттоваров.

Мобильные приложения

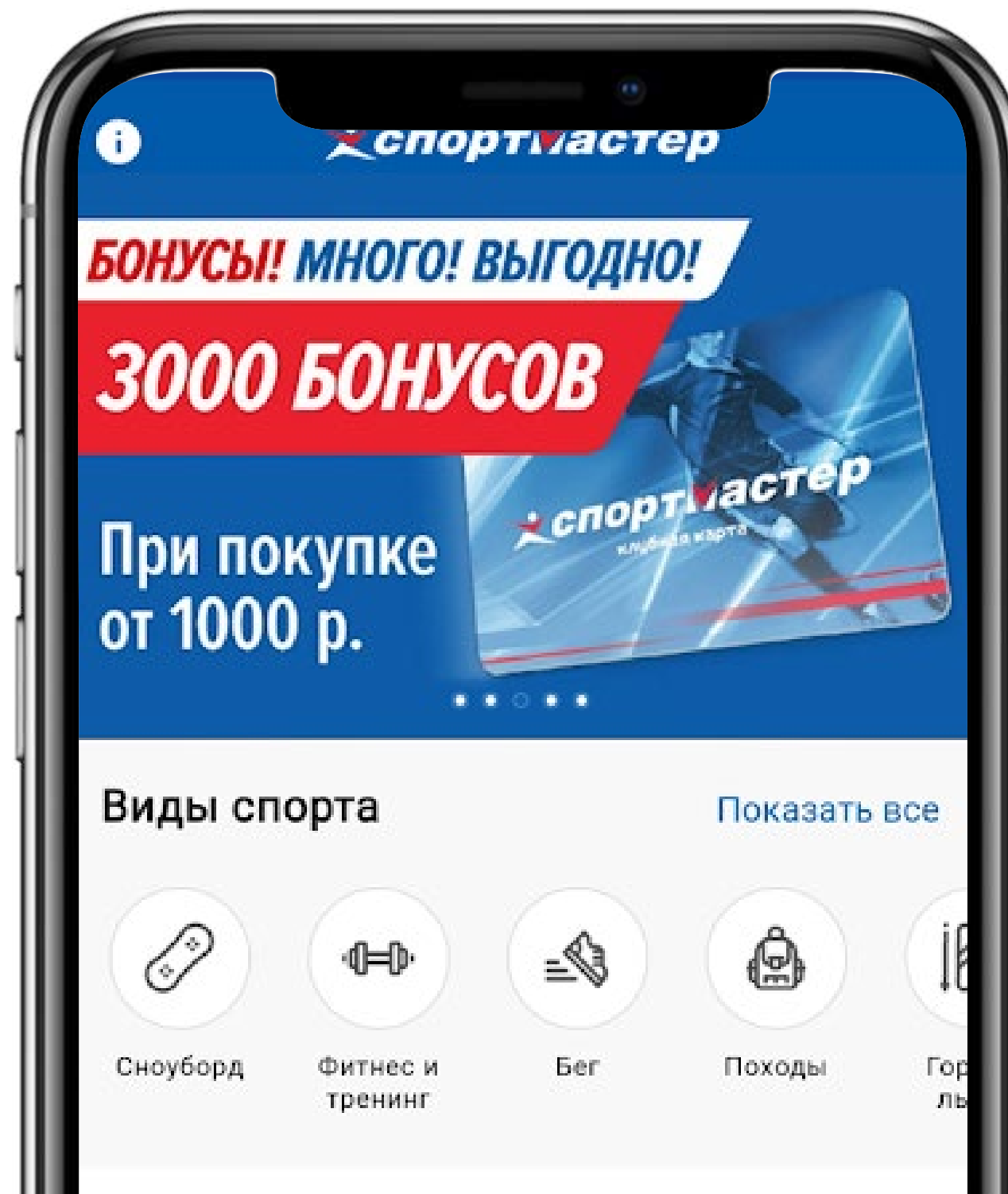
Самое популярное приложение у Sportmaster.ru – более 1 000 000 установок в Google Play

14%

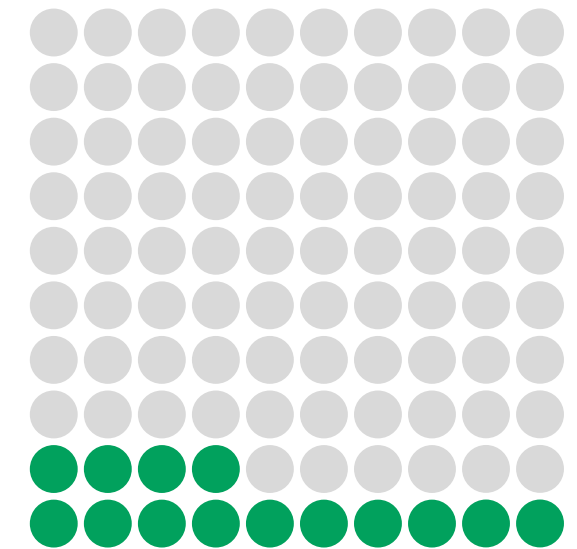


Доля интернет-магазинов
спорттоваров с приложениями
в **Google Play**

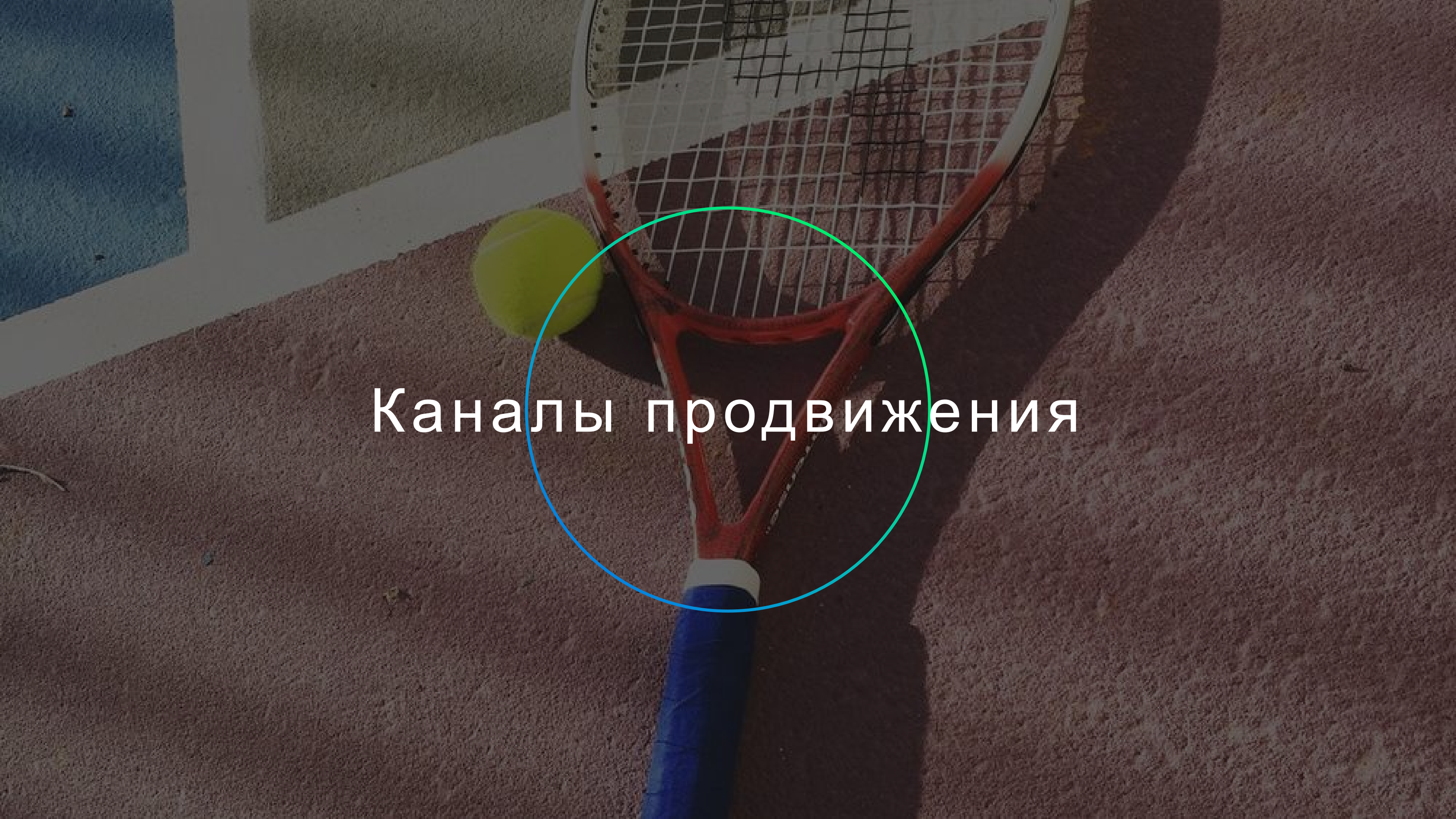
Приложение Sportmaster.ru →



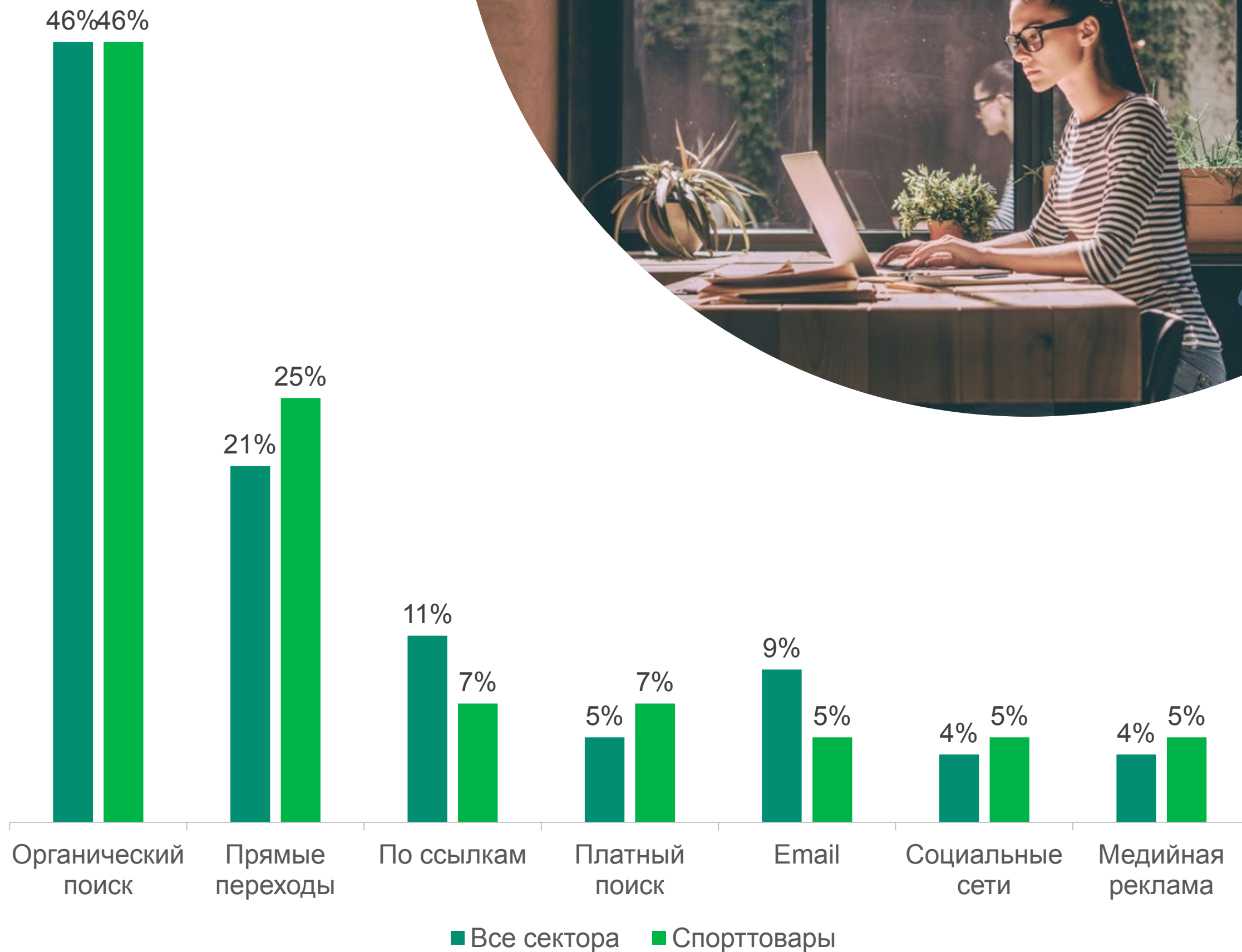
14%



Доля интернет-магазинов
спорттоваров с приложениями
в **App Store**

A photograph of a tennis racket and a yellow tennis ball on a red clay court. The racket is red and black, with a blue grip. The ball is yellow and is positioned near the racket's head. The text "Каналы продвижения" is overlaid in the center of the image, enclosed in a light blue circle.

Каналы продвижения



Источники трафика

Доля переходов в интернет-магазины спорттоваров по платному поиску почти в два раза выше, чем в среднем для всех категорий интернет-магазинов. При этом доли переходов по органическому поиску равны.

Использование Яндекс.Маркета

Пик активности размещения интернет-магазинов спорттоваров на Яндекс.Маркете пришелся на 2016-2017 годы.

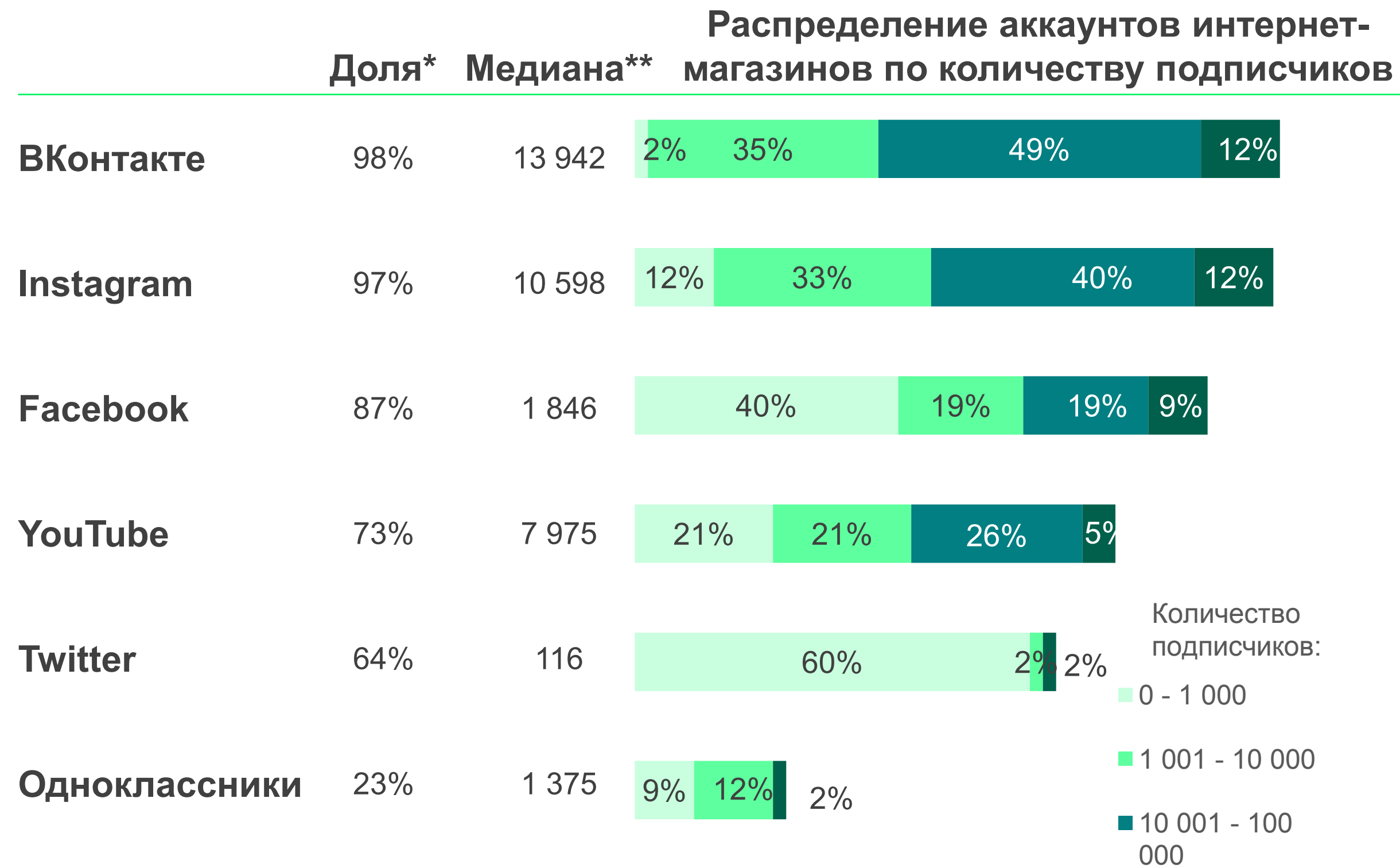
Средняя оценка 4,6☆☆☆☆☆ 100 тыс. отзывов*



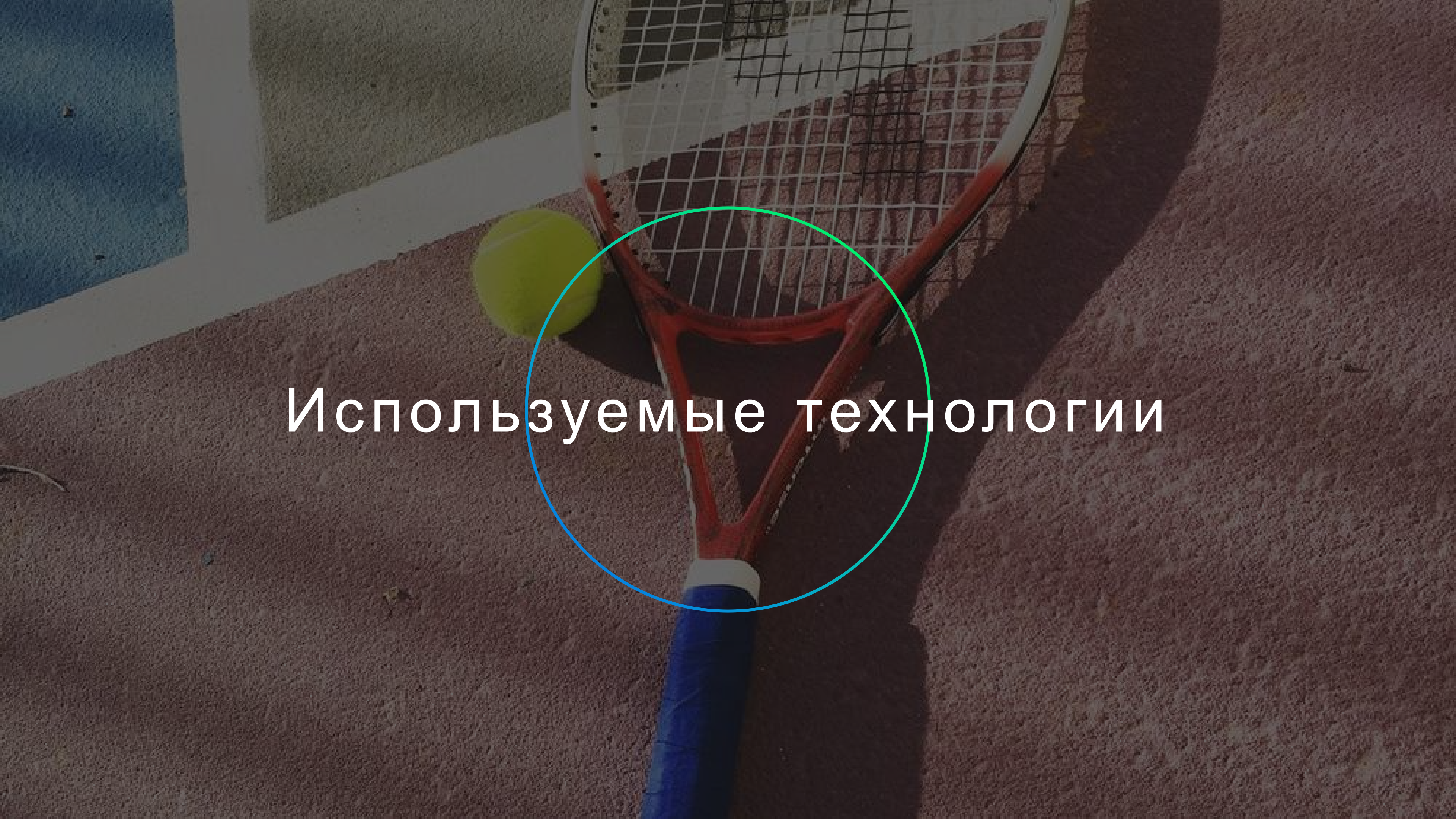
*средняя оценка по сумме всех отзывов на Яндекс.Маркете на апрель 2019 года

Активность в социальных сетях

Самая популярная социальная сеть в секторе спорттоваров – ВКонтакте. В ней ведут свои сообщества 98% интернет-магазинов, 12% из которых имеют более 100 000 подписчиков.

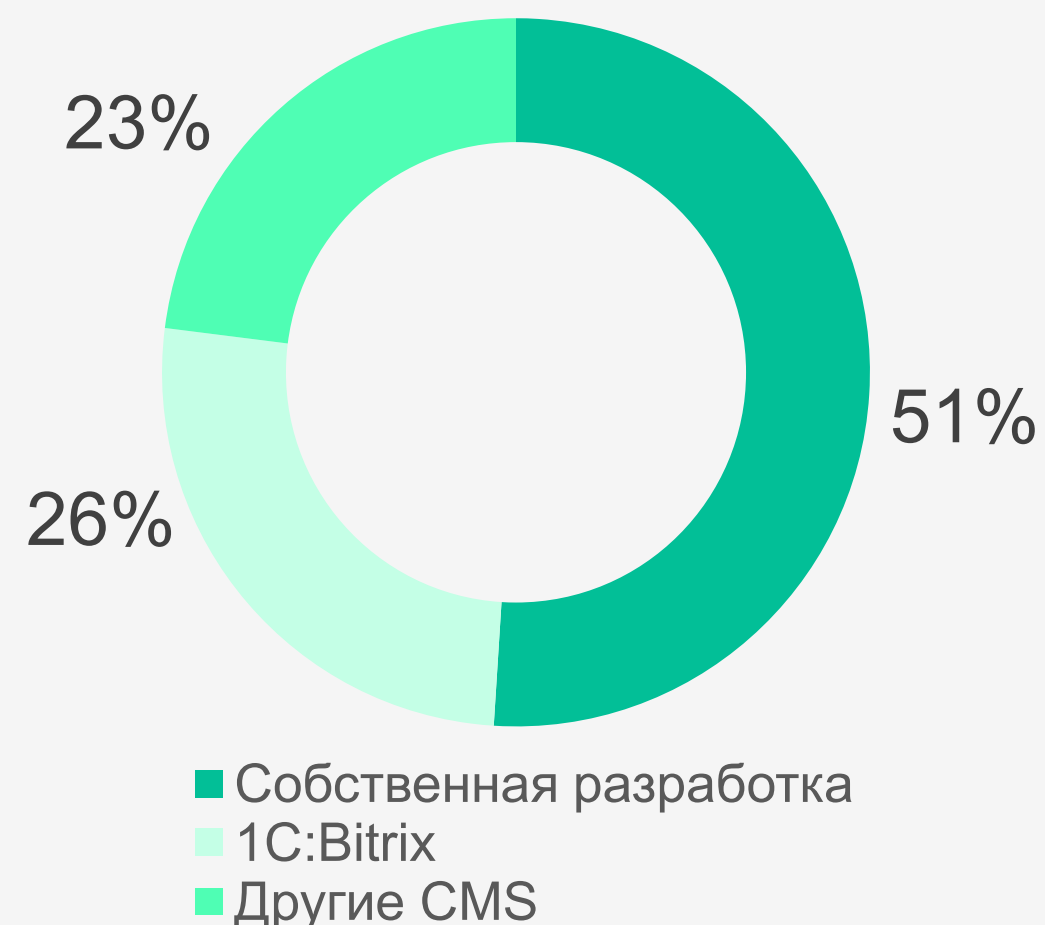


*указана доля интернет-магазинов, использующих социальную сеть
** указана медиана количества подписчиков

A photograph of a tennis racket and a yellow tennis ball on a red clay court. The racket is red and black, with a blue grip. A yellow tennis ball is positioned near the racket's head. A semi-transparent blue circle is drawn around the racket's head and the ball. The text "Используемые технологии" is overlaid in white, centered within the blue circle.

Используемые технологии

CMS

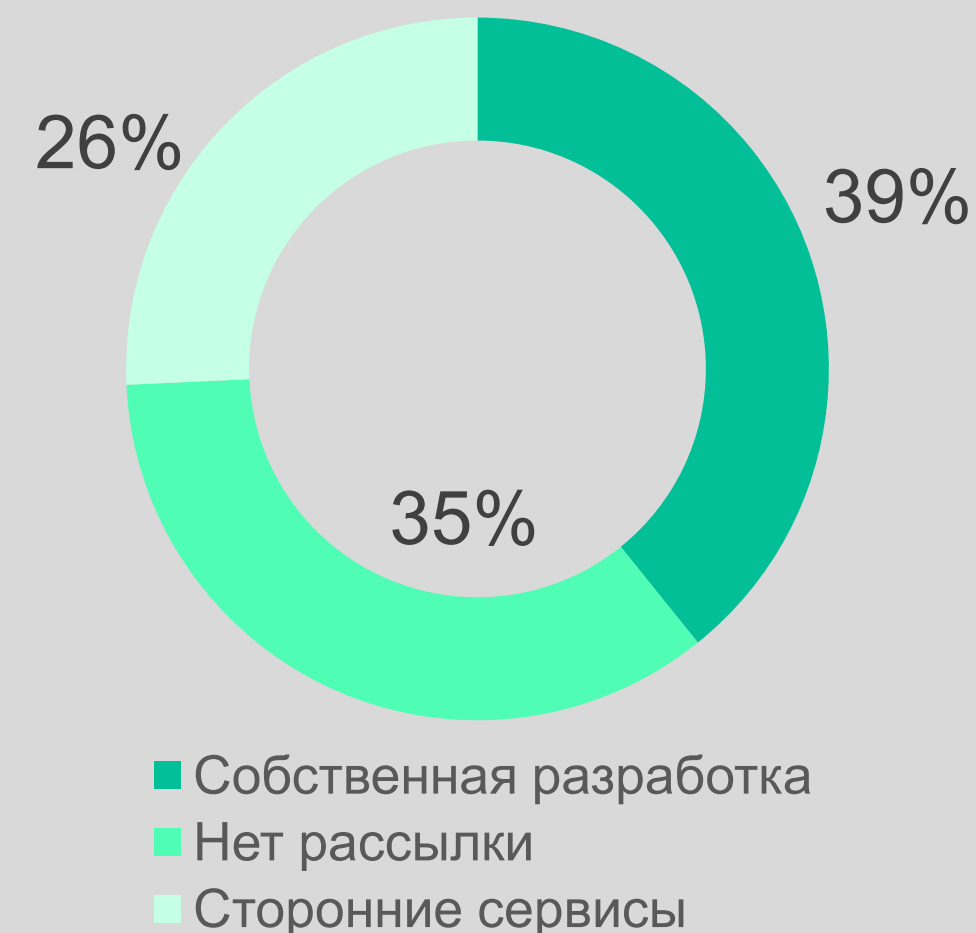


51% интернет-магазинов в секторе спорттоваров используют CMS собственной разработки (CMS—система создания, управления и редактирования содержимого сайта).

Bitrix используют 26% интернет-магазинов.

23% используют другие CMS.

Email-рассылка



39% используют email-рассылку собственной разработки. У 35% интернет-магазинов спорттоваров нет новостной рассылки. Остальные 26% пользуются услугами внешних сервисов.

Маркетинговые сервисы

Доля интернет-магазинов, которые используют маркетинговые сервисы



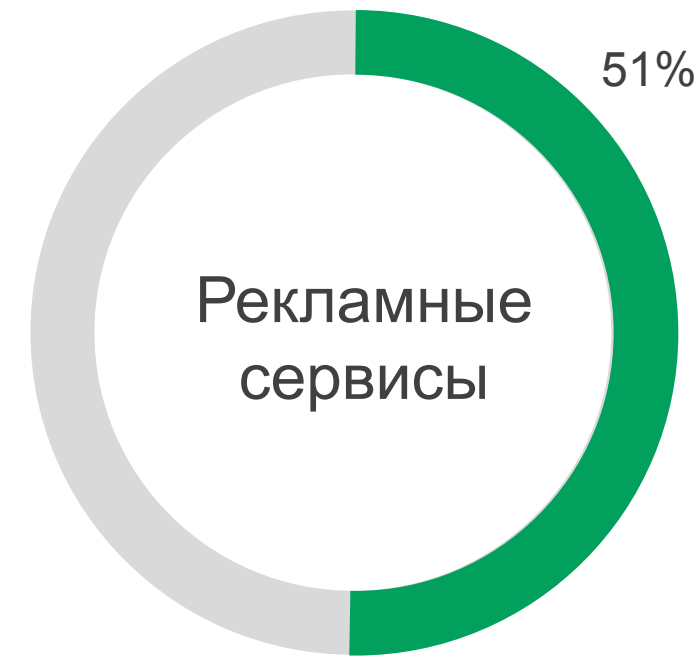
Яндекс.Метрика, Google Analytics, колтрекинг, отслеживание трафика и поведения клиентов на сайте

🏆 Яндекс.Метрика – 91%



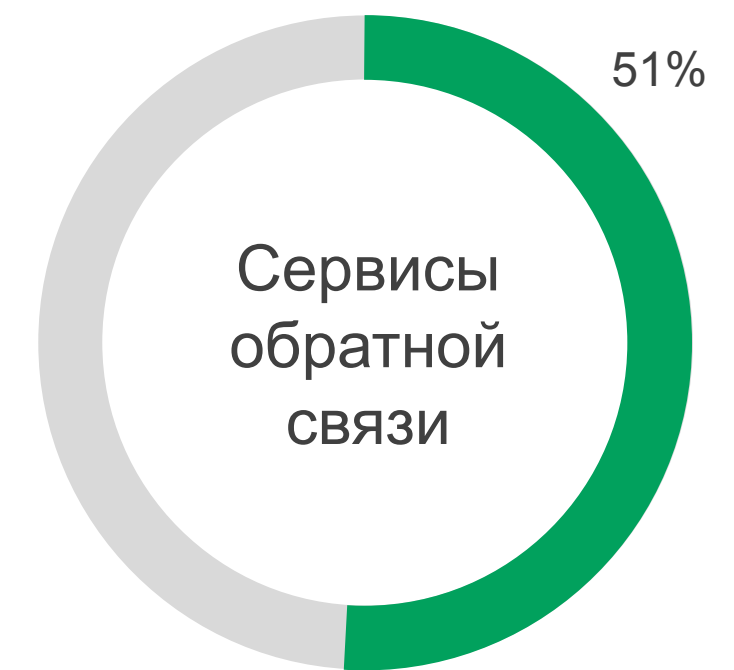
Сети для размещения рекламы на страницах других участников рекламной сети

🏆 DoubleClick (Google Display&Video 360) – 67%



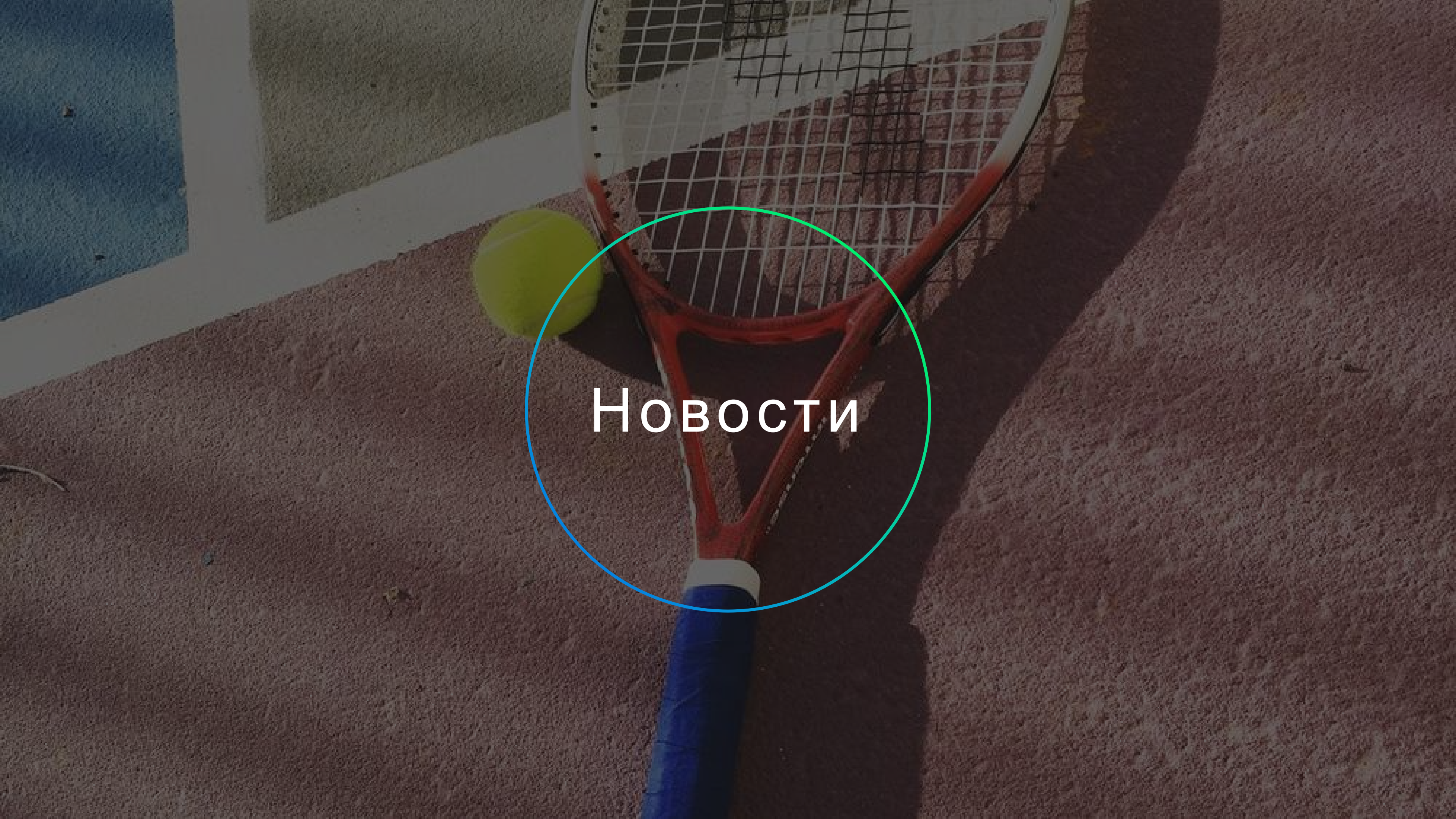
Сервисы управления рекламой и персонализации

🏆 Facebook Custom Audiences – 40%



Онлайн- и email коммуникация, сервисы обратных звонков

🏆 JivoSite – 37%

A photograph of a tennis racket with a red frame and white strings, lying on a red clay tennis court. A bright yellow tennis ball is positioned near the racket's head. A semi-transparent dark blue circle is centered over the racket's throat, containing the word 'Новости' in white. The background shows the textured surface of the clay court and a portion of a blue and green court surface in the upper left corner.

Новости

Новости в России 2018

Декабрь	Россияне перед Новым годом покупают в основном бытовую технику и спорттовары.
Ноябрь	ZASPORT и Lamoda Group заключили сотрудничество в области доставки.
Октябрь	Reebok создаст свою команду инфлюенсеров. Корпорация МСП поддержит малый и средний бизнес в сфере физкультуры и спорта.
Август	Продажи Adidas в России и СНГ сократились на 2% — до €177 млн.
Апрель	В России продаётся спортивного инвентаря на 600 млрд рублей.
Март	Прогноз: 10 трендов мирового спорта в 2018 году

Больше новостей в нашем еженедельном мониторинге eCommerce

Подписаться

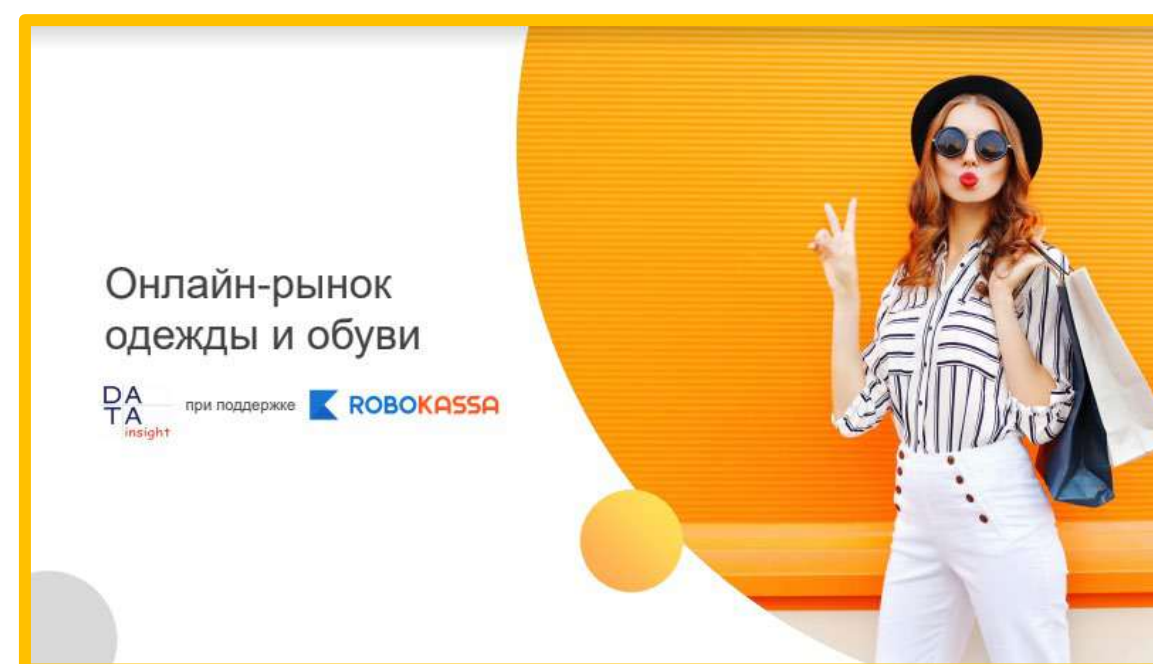
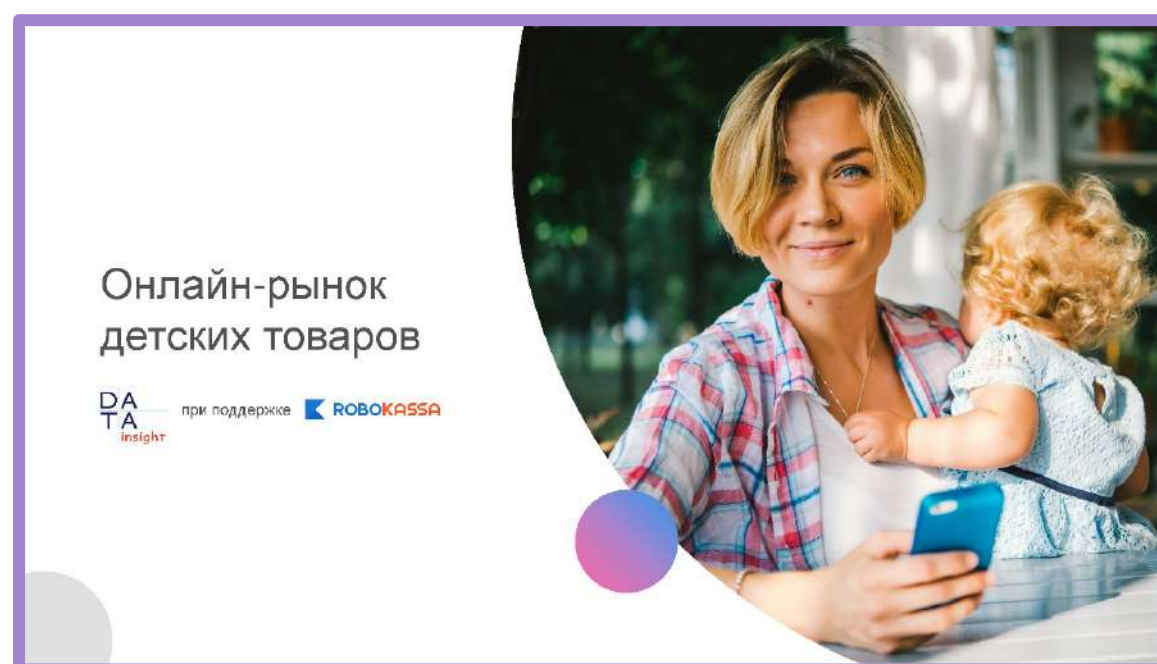
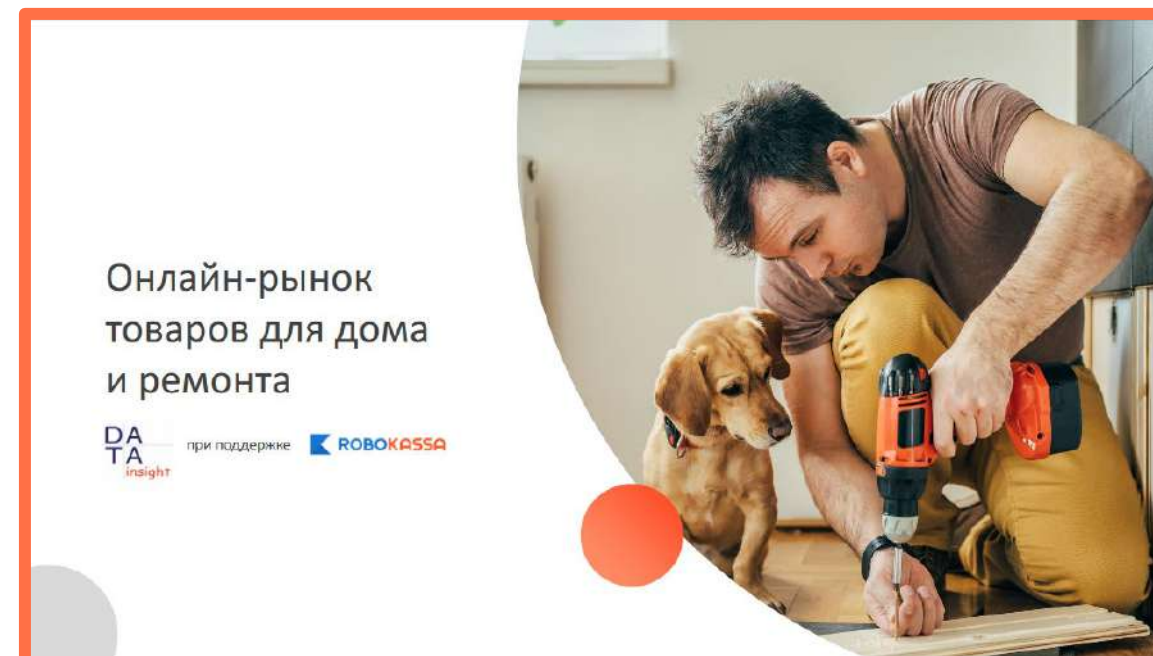
Новости в мире 2018

Декабрь	Спортивные ретейлеры вносят коренные перемены в индустрию на пороге 2019 года.
Ноябрь	Онлайн-продажи Adidas выросли на 76%.
Октябрь	Маркетинговые тренды-2019 в спортивной индустрии.
Август	4 спортивных бренда, выигрывающих в e-commerce игре.
Май	Диджитализация и B2B e-commerce в спортивной индустрии.
Март	Состояние рынка спортивного ретейла: как тренд “athleisure” меняет игру.
Январь	Прогнозы в спортивном ретейле-2018.

Больше новостей в нашем еженедельном мониторинге eCommerce

Подписаться

Наши обзоры по секторам



Во II-III квартале также выйдут:



Универсальные
магазины – 14 мая



Продукты питания –
29 мая

Dynamic Yield

Платформа Dynamic Yield, в основу которой положена открытость и многофункциональность, сочетает в себе преимущество единого репозитория данных с использованием инструментов для активации персонализированных взаимодействий на просторах сети Интернет, в приложениях и электронной почте. Появление на рынке настоящей многоцелевой платформы заменило несвязный опыт использования разрозненных систем целостным и адекватным циклом взаимодействия с клиентом.

Сегодня Dynamic Yield обеспечивает персонализированное обслуживание более 600 миллионов пользователей ежемесячно, охватывая сотни мировых брендов. Механизм платформы для принятия решений использует машинное обучение и алгоритмы прогнозирования для создания ценных сегментов клиентов в реальном времени, которые можно использовать для выполнения мгновенных действий в рамках персонализации, рекомендаций, автоматической оптимизации и обмена личными сообщениями.

Learn more:

 +1 (888) 784-1905

 info@dynamicyield.com

 dynamicyield.com



facebook.com/DynamicYield



linkedin.com/company/dynamic-yield



twitter.com/DynamicYield



youtube.com/c/Dynamicyield

Data Insight

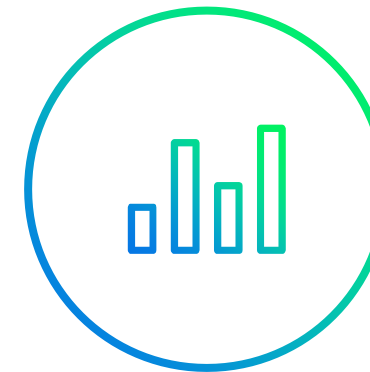
Data Insight - первое в России агентство, специализирующееся на исследованиях и консалтинге в области e-commerce и других интернет-рынков

Узнать больше:

 +7 (495) 540 59 06

 a@datainsight.ru

 datainsight.ru



Публичные исследования

Читать



Новостной мониторинг e-commerce

Подписаться

 facebook.com/DataInsight

 Slideshare.net/Data_Insight

 t.me/DataInsight

 zen.yandex.ru