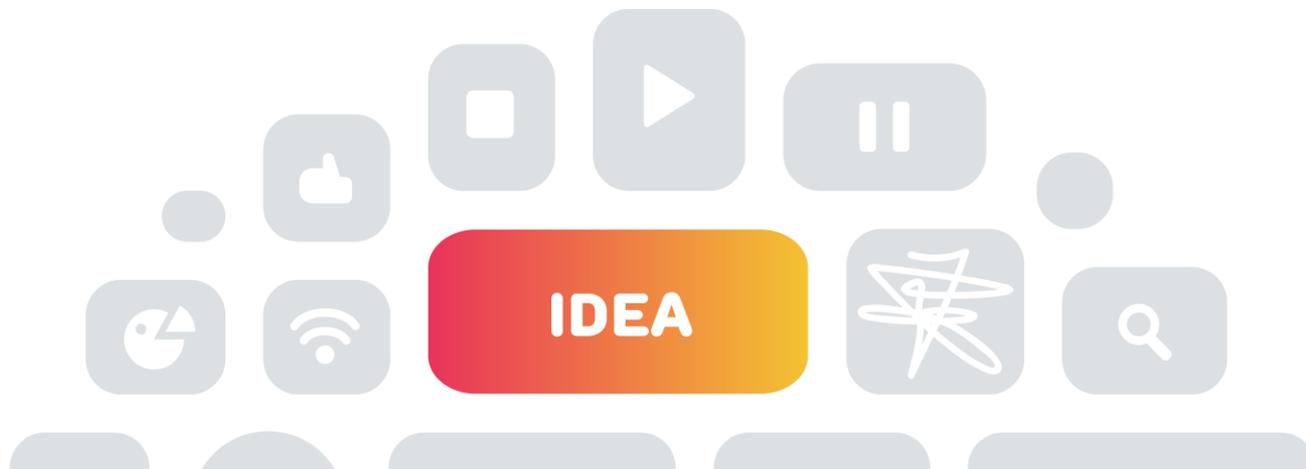


NECTARIN

ПОРТРЕТЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ

E-COMMERCE

Brand Day 2024





Чуть-чуть статистики

РЫНОК ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

+28%

Рост рынка
интернет-торговли

6,4 млрд руб.

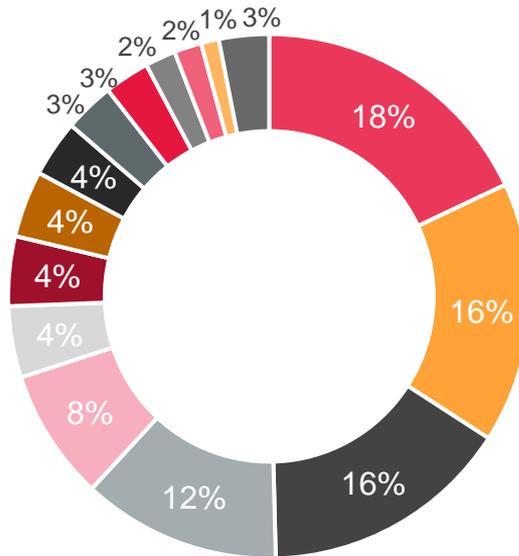
Объем рынка
интернет-торговли

13,8%

+2,2pp vs 2022

Доля в общем объеме
розничных продаж

Доля продаж по категориям
на локальном рынке



- Цифровая и бытовая техника
- Мебель и товары для дома
- Одежда и обувь
- Продукты питания
- Красота и здоровье
- Товары для детей
- Автозапчасти и автоаксессуары
- Цифровые товары
- Инструменты и садовая техника
- Спорттовары
- Аксессуары
- Товары для творчества
- Зоомагазины
- Книги
- Менее 1%

Источник: АКИТ 12 месяцев 2023

РЫНОК ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

98% покупают онлайн

18–64, Россия 100+, покупают чаще 2–3 раз в три месяца

50 млн

покупателей в России в городах 100+ в возрасте 18–64

54%/46%

доля женщин/мужчин покупателей

Объем продаж по гео (млрд руб.)



Источник: АКИТ 12 месяцев 2023, Brand Pulse 2023, Росстат 2022



Кто эти люди?

ПРОФИЛЬ

60% покупателей онлайн
имеют высшее образование

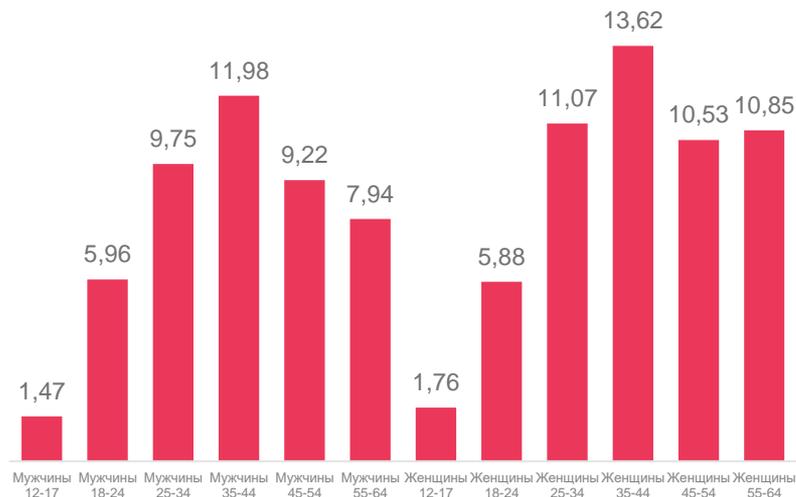
75%
работают

51%
руководители
и специалисты

65%
женаты

85%
имеют доход
выше среднего

Соцдем-профиль (доля)



Источник: Brand Pulse 2023

ПОРТРЕТЫ: НЕСКОЛЬКО **ИЗ НИХ...**

EVERY DAY SHOPPER

BASKET HOLDER

MONEY SAVER

TARGET SHOPPERS

Исследование: Nectarin research

ЕКАТЕРИНА, 34 ГОДА



Живет в городе 1 млн+.

Работает в офисе, любит бренды, склонна к эмоциональному шопингу.

Покупает онлайн почти каждый день.

Предпочитает заказывать курьера, так как средний чек почти всегда позволяет это делать бесплатно.

Покупает онлайн все категории товаров, считая, что так экономит время.

Пишет отзывы, может перестать временно пользоваться каким-то сервисом, если что-то пошло не так.

Не любит опросы, звонки.

EVERY DAY SHOPPER

Драйверы

- Новые товары
- Скидки
- Быстрая доставка
- Сравнение цен
- Рекомендации смежных товаров

Барьеры

- Проблемы с логистикой и переносы доставки
- Платный возврат
- Слишком много одинаковых товаров
- Дизайн приложения

МАРИЯ, 26 ЛЕТ



Живет в крупном городе
(областном центре).

Работает в бьюти-сфере, любит
бренды, склонна
к эмоциональному шопингу.

Покупает онлайн несколько раз
в месяц.

Предпочитает сама ходить в ПВЗ, так как
ей стыдно гонять курьера с мелочевкой.

Покупает онлайн все категории товаров, сравнивает
цены.

Читает отзывы, на их основе часто совершает
покупки.

Склонна собирать огромную корзину,
в которой может быть более 50 товаров,
но выкупит она только 10%, так как про часть товаров
забывает.

Сравнивает цены между разными маркетплейсами.

BASKET HOLDER

Драйверы

Реклама
Скидки, акции
Рекомендации
Новинки
Блогеры

Барьеры

Цена
Отзывы
Время до пункта ПВЗ
Срок доставки товара
Качество товара

ДМИТРИЙ, 38 ЛЕТ



Живет в столице.

Занимает руководящую должность в компании.

Есть несколько хобби, связанных с работой руками, также он любит бегать.

Предпочитает сам ходить в ПВЗ, так как может зайти туда в любой момент, когда ему удобно.

Покупает онлайн те товары, которые не требуют визуальной оценки, одежда часто входит в данную категорию.

Пишет отзывы и за себя, и за жену.

Будет ждать понижения цены на интересующий его товар.

Если был негативный опыт, может перестать пользоваться определенным магазином.

MONEY SAVER

Драйверы

Снижение цены на товар
Бонусы от банка
Срочная необходимость
Новинка для хобби
Поломка
Праздник

Барьеры

Цена
Отзывы
Качество товара
Расходы в месяц
Качество упаковки
Стоимость доставки

ОКСАНА И КИРИЛЛ, 28 ЛЕТ



Семейная пара, ребенку 2 года. Переехали в крупный город и делают ремонт постепенно.

Склонны считать и экономить деньги, многие готовы покупают офлайн, если есть предложения, например, на Авито.

Ждут, когда товар станет реально необходим, покупают его, изучив отзывы.

В корзине много товаров, которые ждут своего часа.

Любят персонализированные предложения.

Гуглят все и вся.

Много покупок для ребенка.

TARGET SHOPPERS

Драйверы

Снижение цены на товар
Рассрочка
Бесплатная доставка
Бандл
Бонусы от продавца

Барьеры

Цена
Отзывы
Качество товара
Расходы в месяц
Качество упаковки
Стоимость доставки

И многие другие



МАРИНА
ЗРИЛОВА

+7 (965) 299-27-87

Коммерческий директор Nectarin
Основатель офиса в Санкт-Петербурге





**Благодарим
за внимание и будем
рады продолжить
общение!**

+7 (499) 554-5-551

info@nectarin.ru

Сайт