

Онлайн-рынок спортивных товаров

DATA
insight

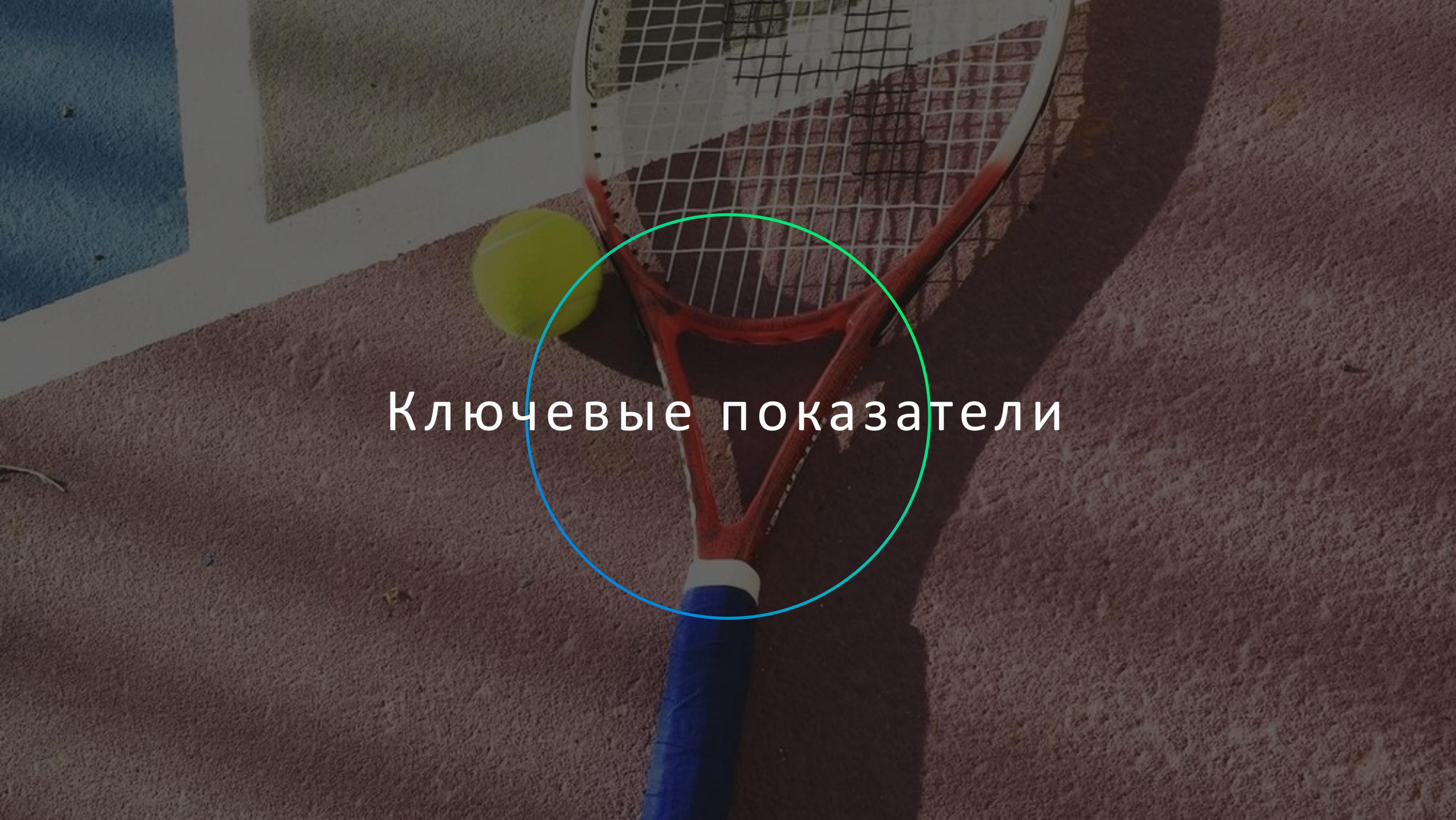
при поддержке


dynamic
yield



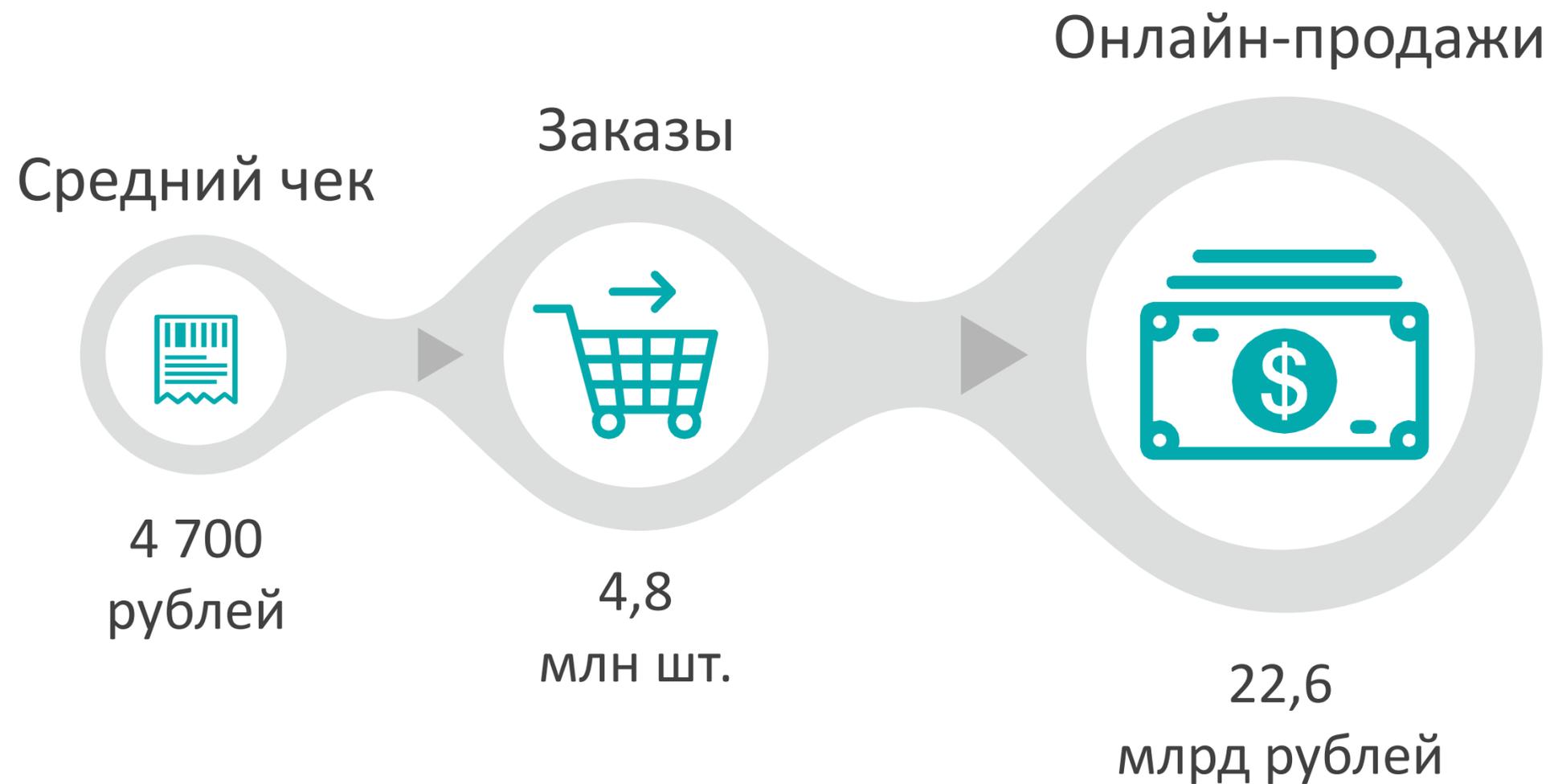
Методика

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.



Ключевые показатели

Объем онлайн-рынка спорттоваров



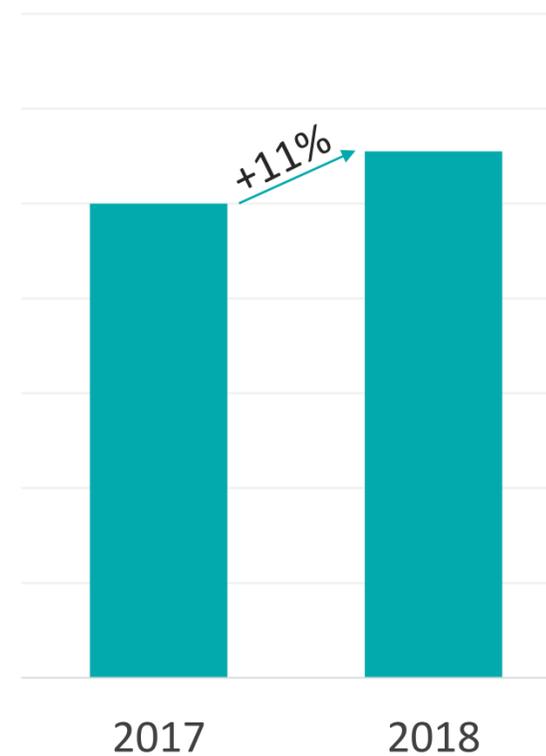
За 2018 год в интернет-магазинах спорттоваров, входящих в ТОП 1000, было оформлено **4,8 миллионов заказов** на сумму **22,6 миллиардов рублей**. Средний чек составил **4 700 рублей**.



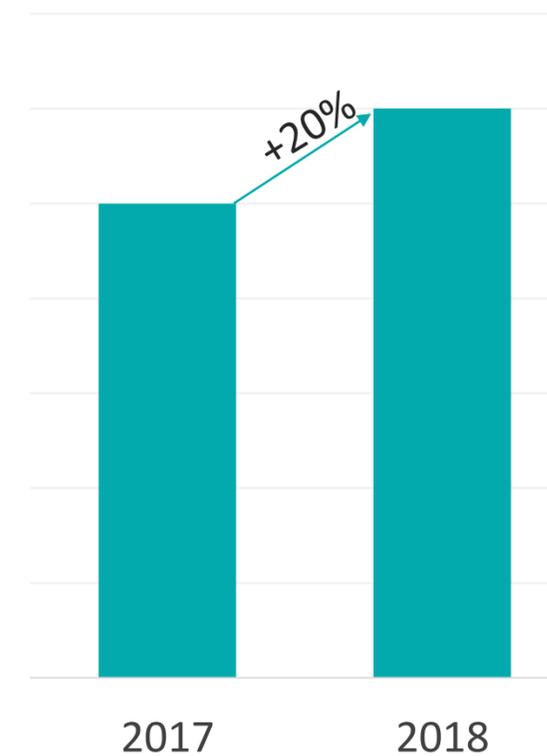
Динамика рынка

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%**.

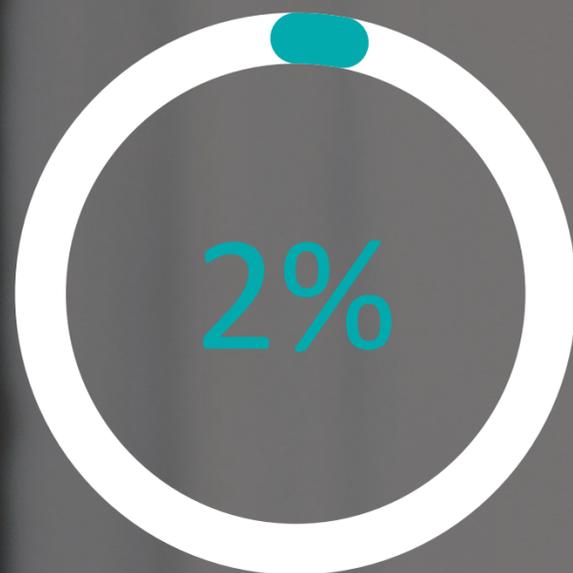
Заказы



Онлайн-продажи



По количеству
заказов



По объему
онлайн-продаж



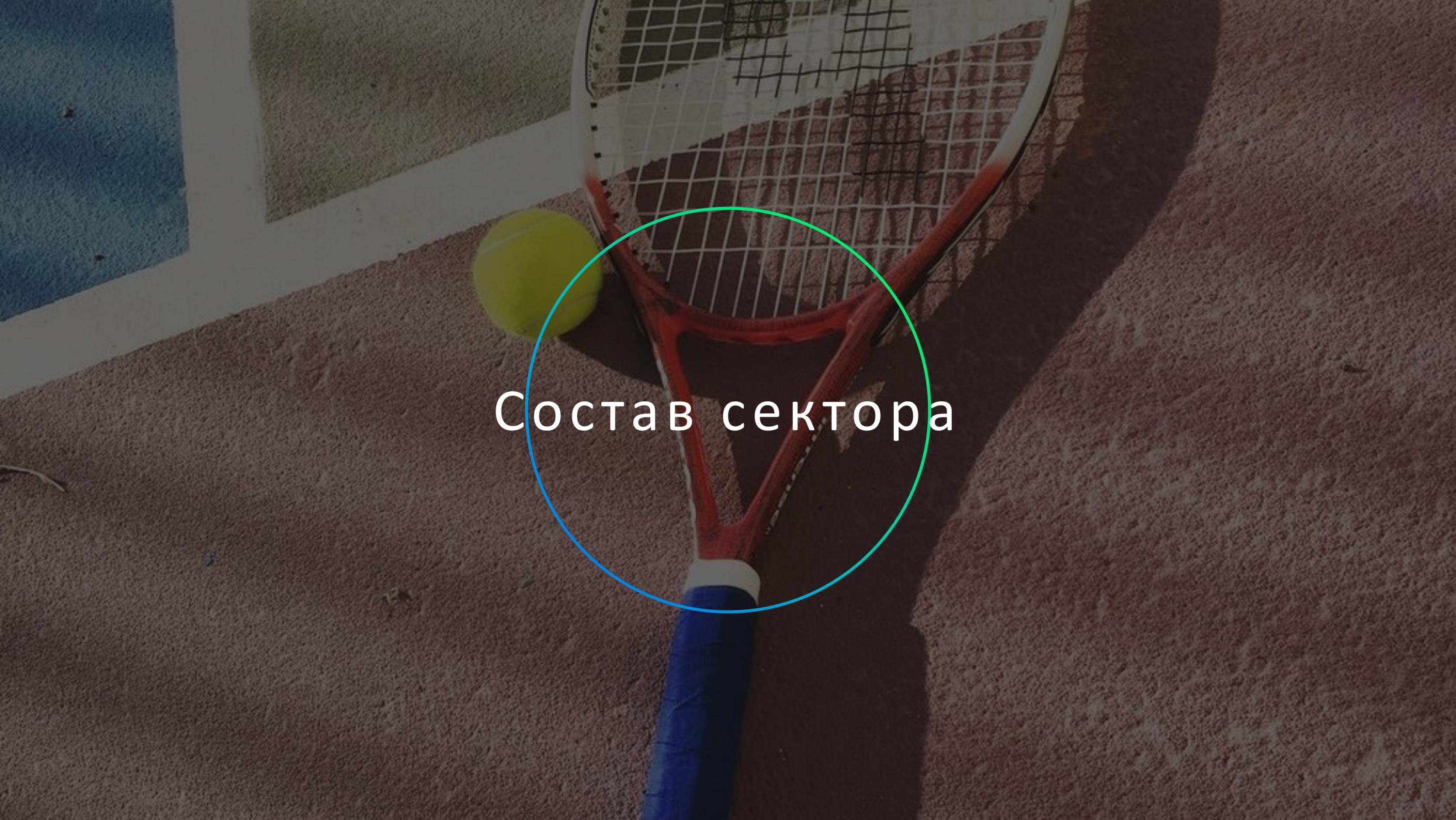
Доля магазинов спорттоваров на рынке eCommerce

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.





Состав сектора



Настоящая персонализация, от видения до реальности

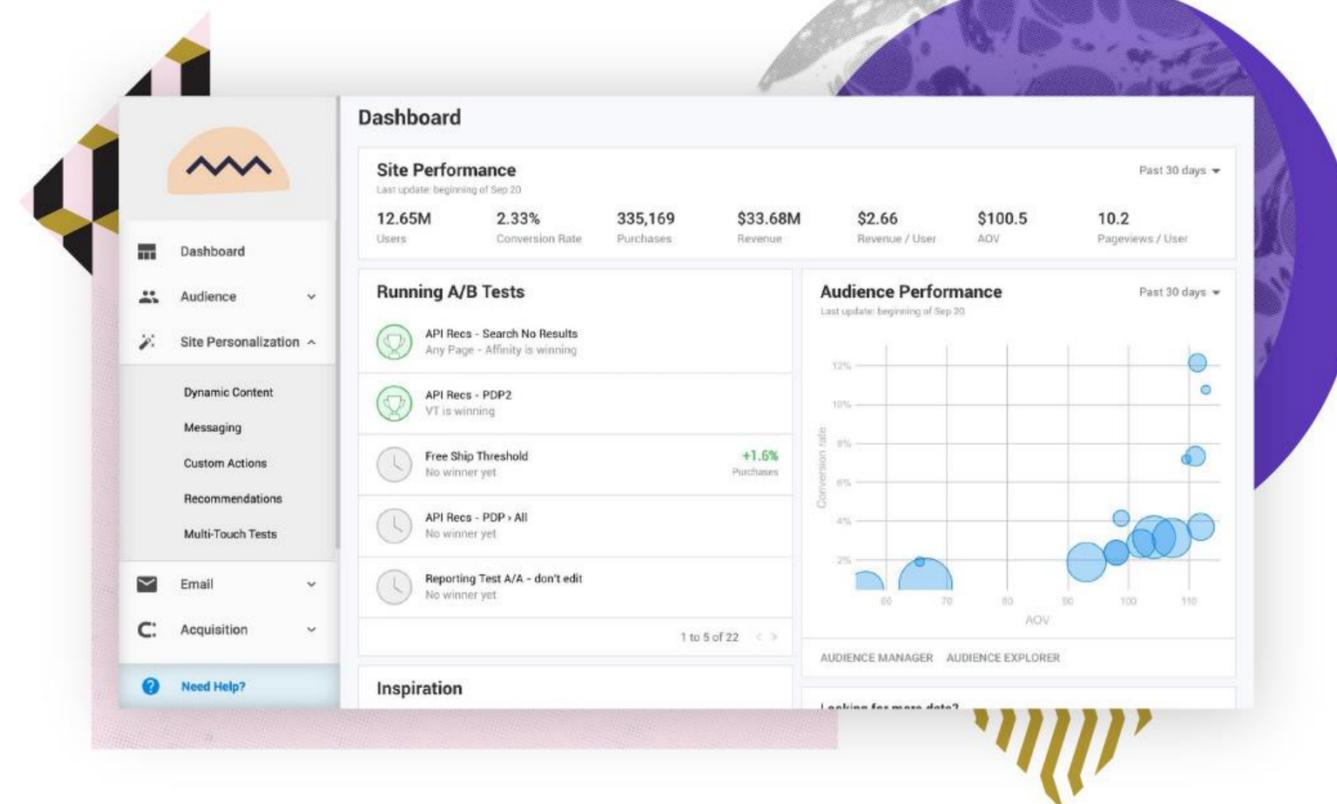
Создание великолепного пользовательского опыта начинается с глубокого понимания интересов вашего покупателя и контекста происходящего прямо сейчас взаимодействия. Именно это знание - ключ к росту вашего бизнеса. Но без возможности собрать воедино и практически применить эти данные вы не сможете персонализировать 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



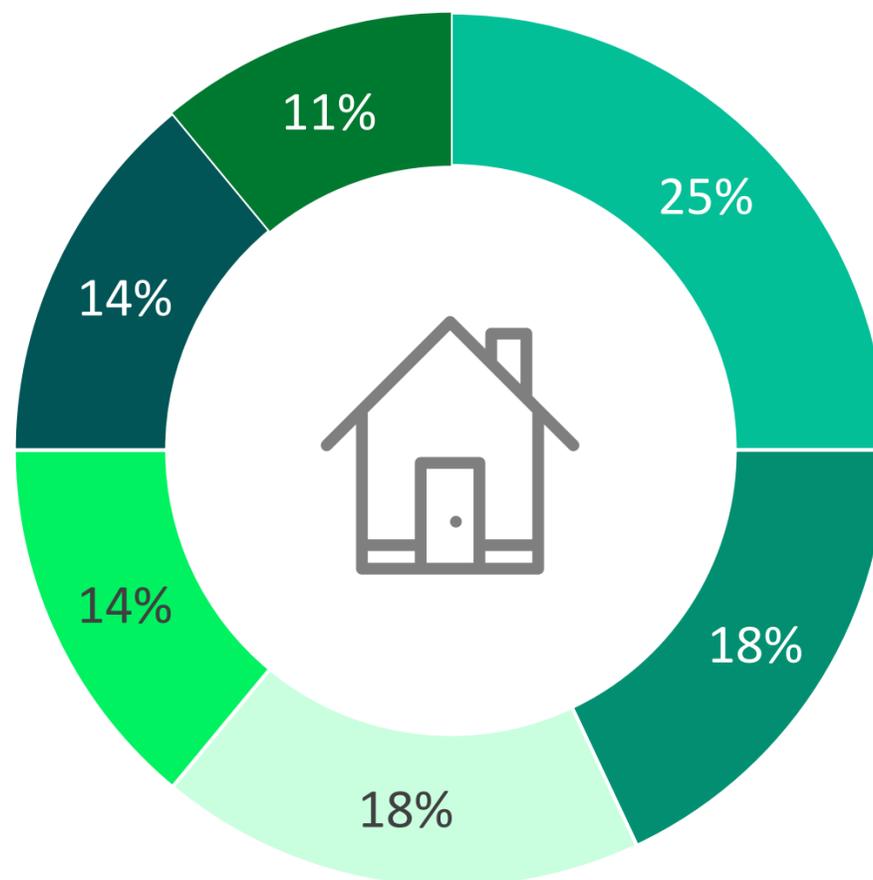
Триггерный движок

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

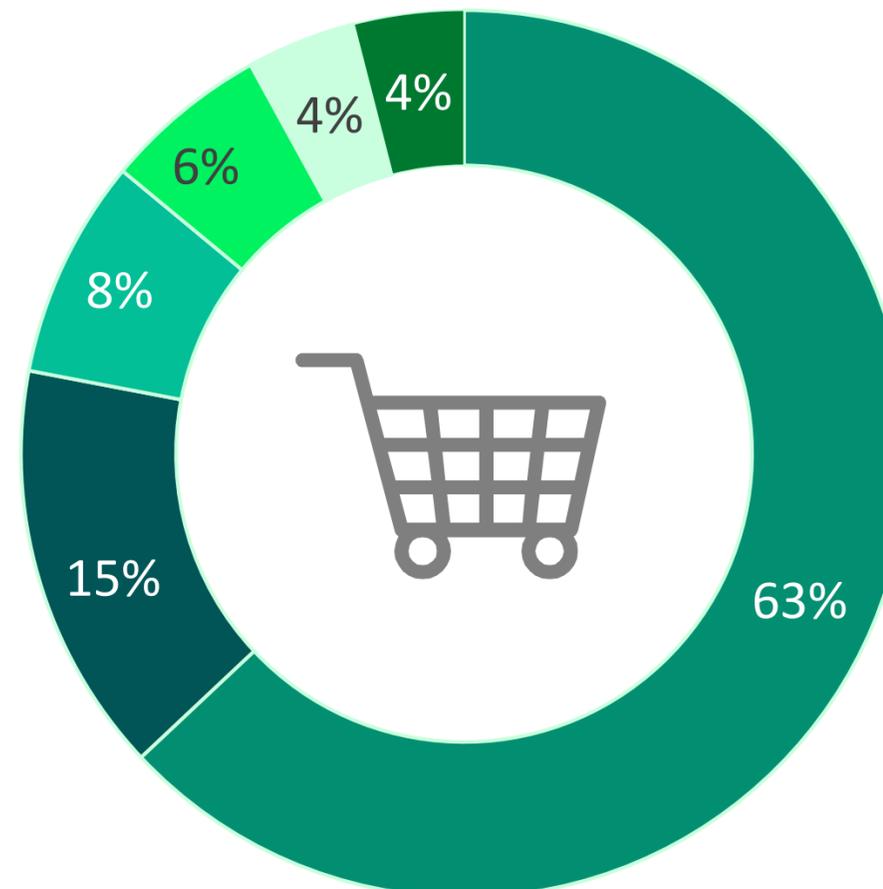
Структура сектора

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%.

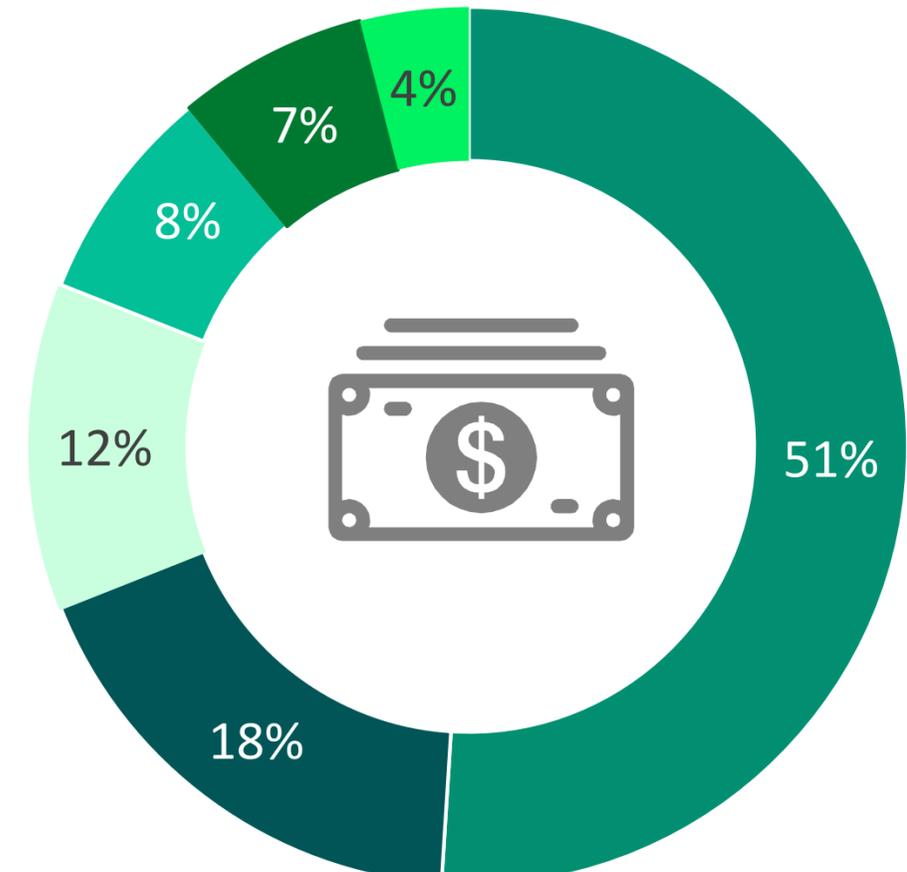
Количество магазинов



Количество заказов



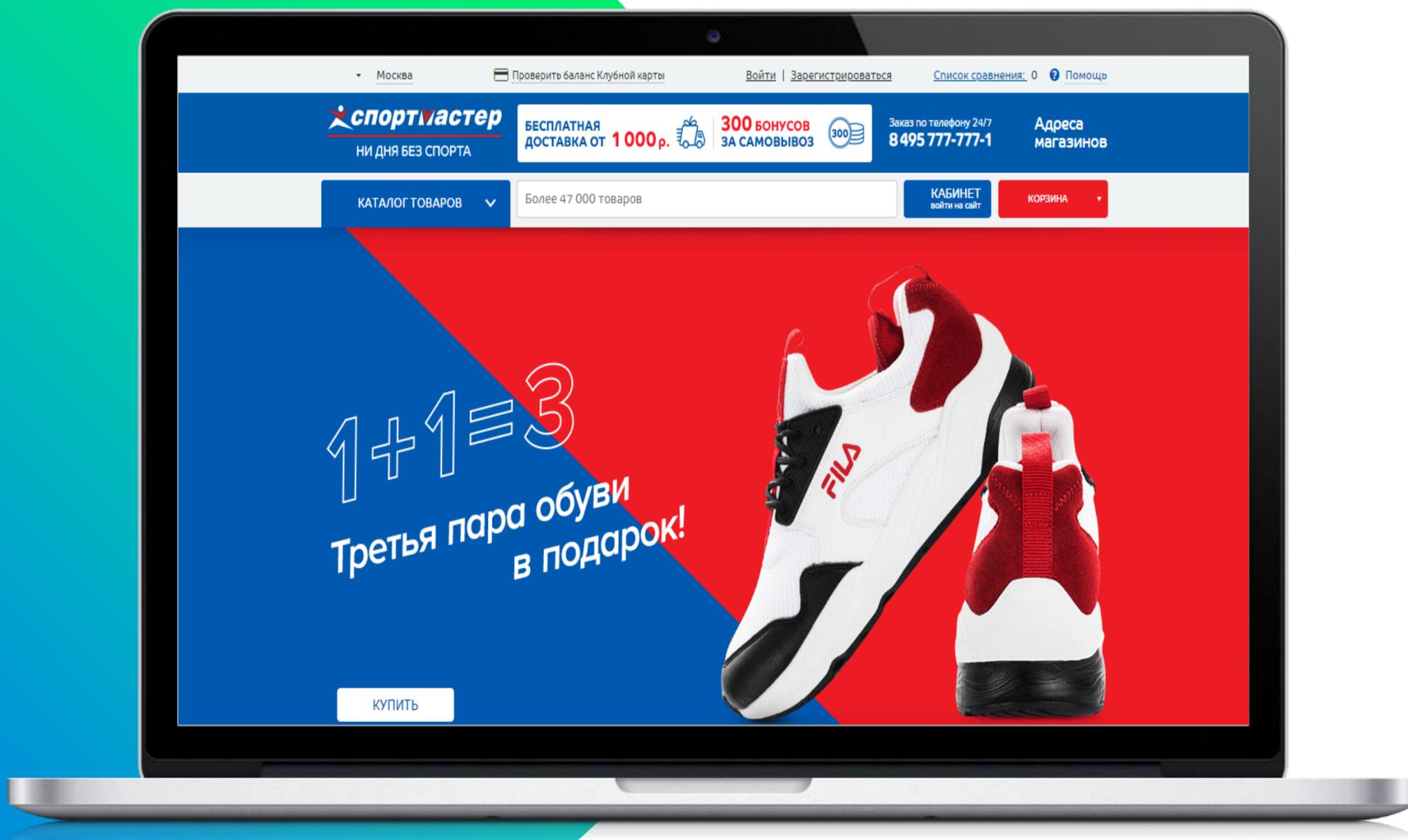
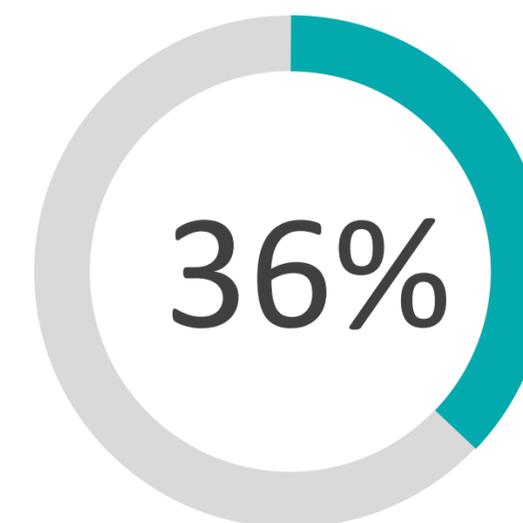
Объем онлайн-продаж



- Магазины широкого профиля
- Спортивная одежда
- Товары для туризма и рыбалки
- Велосипеды, лыжи, доски
- Спортивное питание
- Оружие

Лидер категории Sportmaster.ru*

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



*Слайд отражает изменения, внесенные 30.04.19, и отличается от версии, опубликованной 25.04.19

ТОП10 игроков рынка*

1.  **спортмастер** Sportmaster.ru

2.  **adidas** Adidas.ru

3.  **DECATHLON** Decathlon.ru

Остальные интернет-магазины в ТОП10**:

 **AIR GUN**

 **Велосайт
16лет**

 **ВЕЛО СКЛАД**

 **КАНТ**

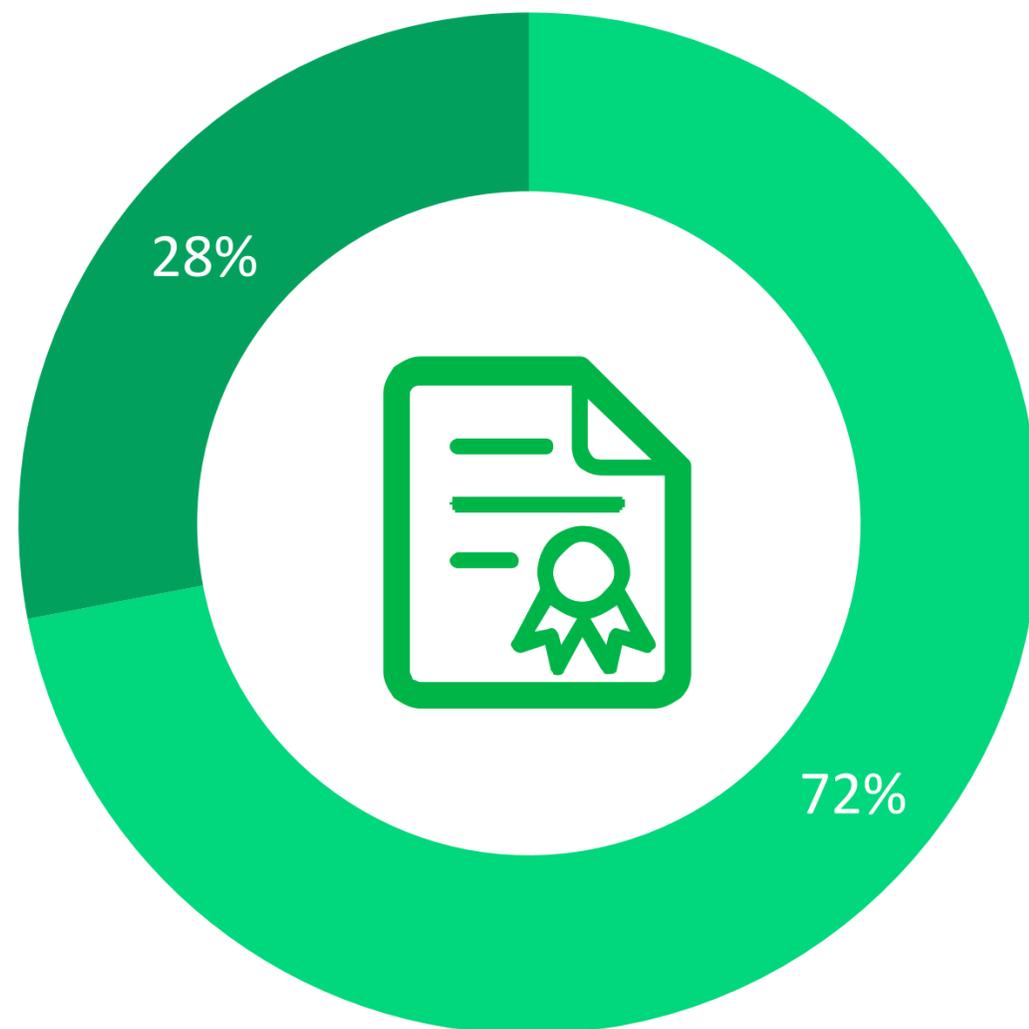
 **ПНЕУМАТ
-24-**

 **Reebok**

 **Спорт-Марафон**

*по онлайн-продажам. Слайд отражает изменения, внесенные 30.04.19, и отличается от версии, опубликованной 25.04.19

**в алфавитном порядке

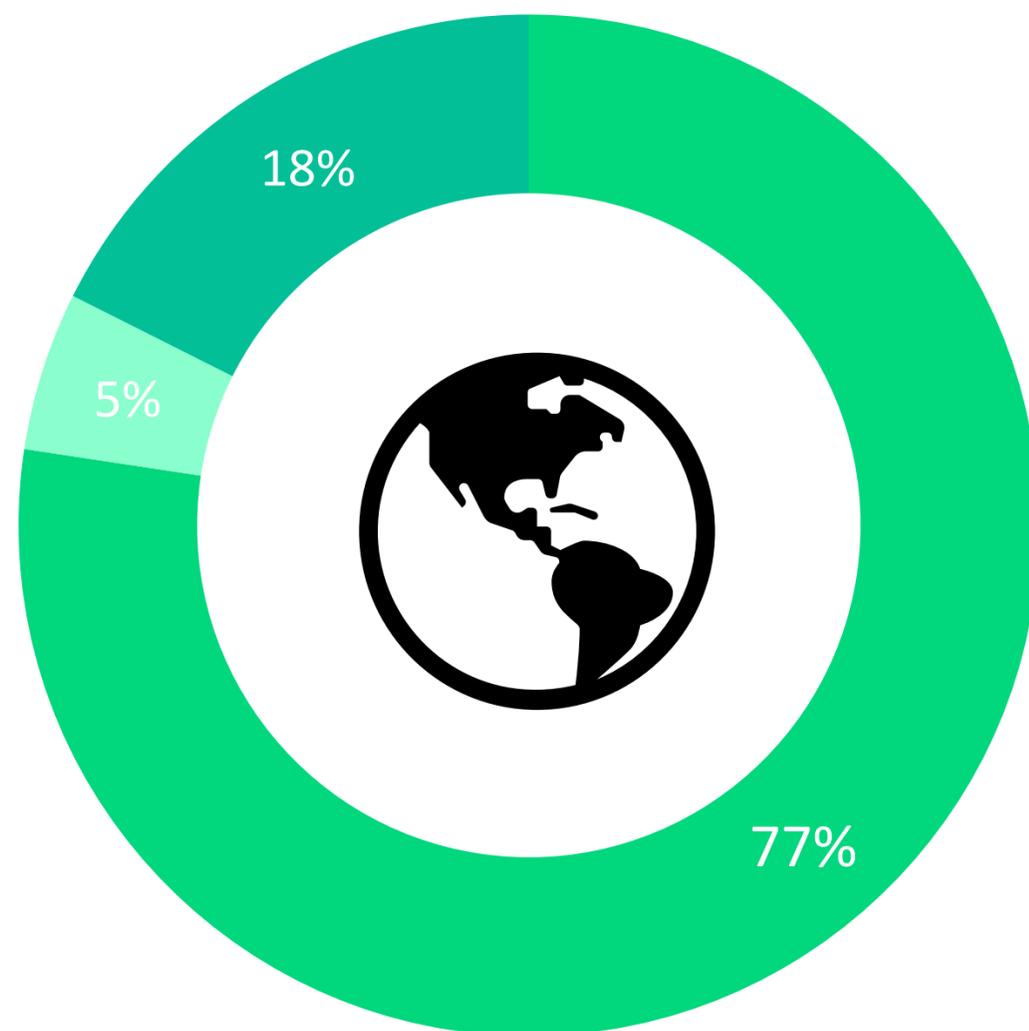


■ ООО/ОАО

■ Индивидуальный предприниматель

Организационно-правовая форма

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

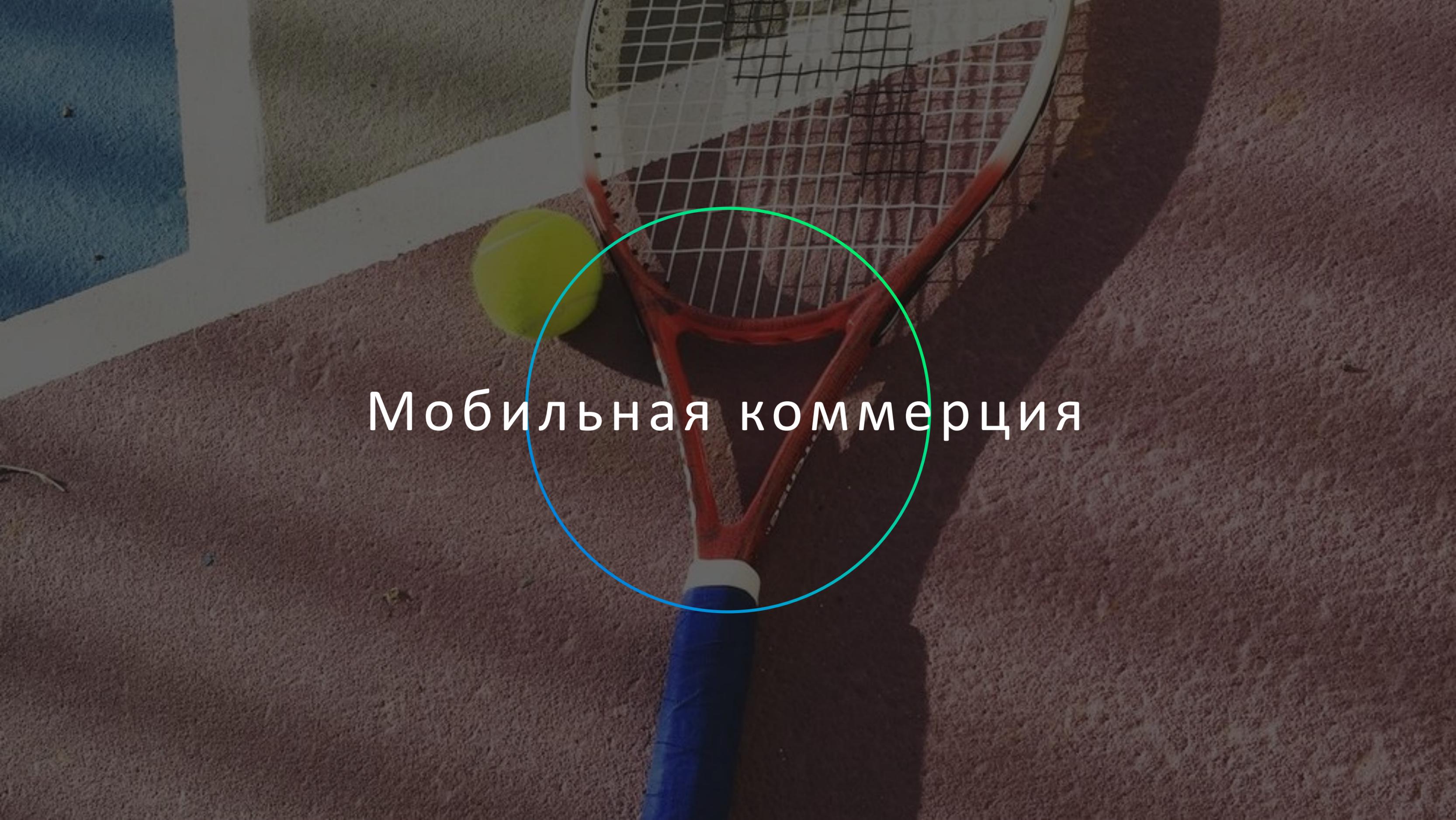


- Москва и МО
- Санкт-Петербург и ЛО
- Другие города России

География интернет-магазинов*

Из интернет-магазинов товаров, 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.

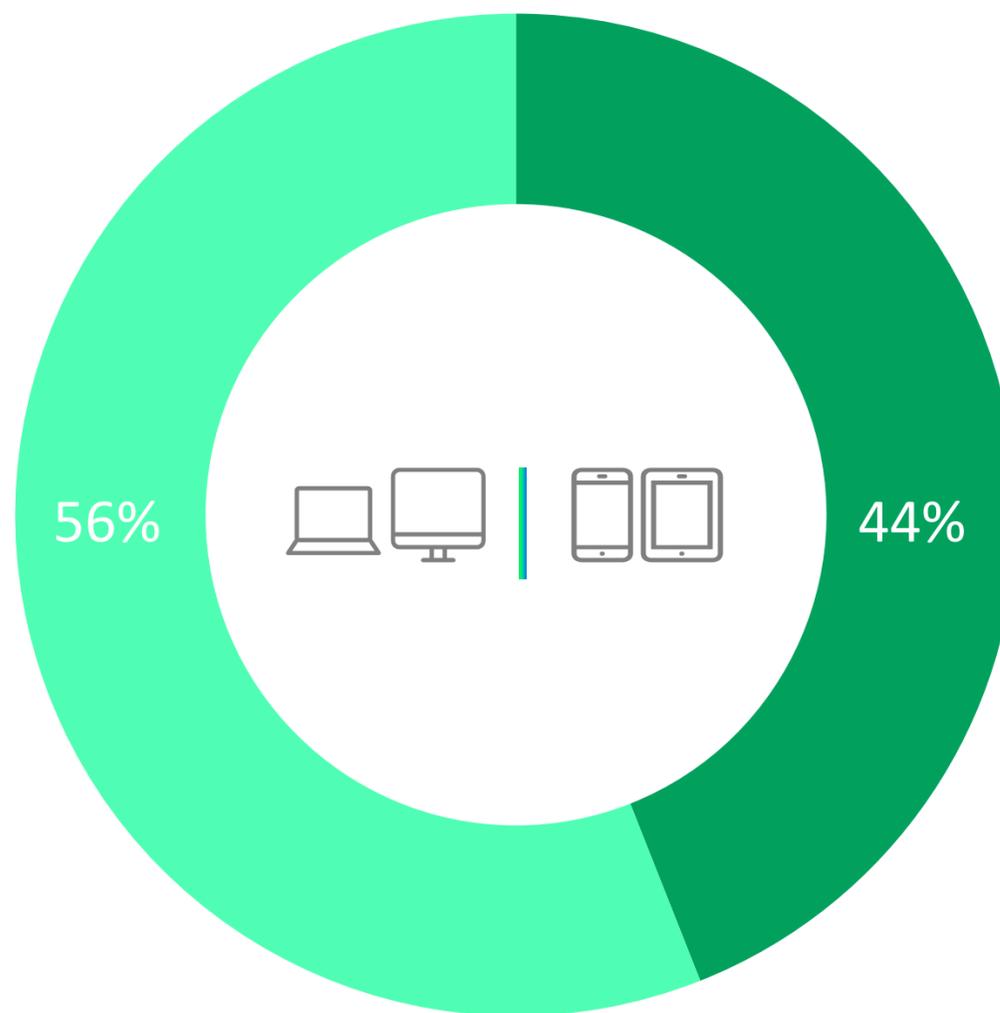
* На основе данных о месте регистрации юридического лица

A photograph of a tennis racket and a yellow tennis ball on a red clay court. The racket is positioned diagonally, with its head in the upper right and handle in the lower left. A bright yellow tennis ball is placed near the racket's head. A semi-transparent blue circle is drawn around the racket's head, and the text "Мобильная коммерция" is overlaid in white on this circle. The background shows the textured surface of the clay court and a portion of a blue mat in the top left corner.

Мобильная коммерция



Desktop vs Mobile

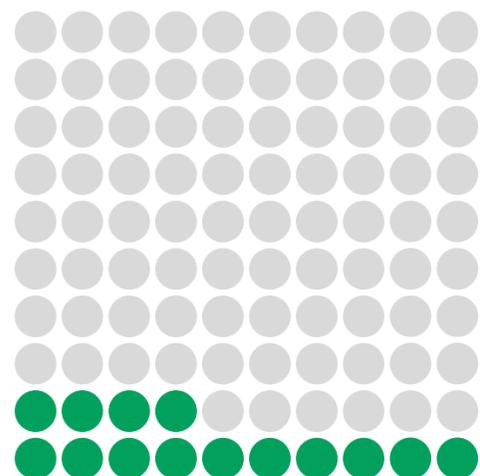


Покупатели чаще используют десктоп, чем мобильный интернет, для посещения интернет-магазинов спорттоваров.

Мобильные приложения

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

14%

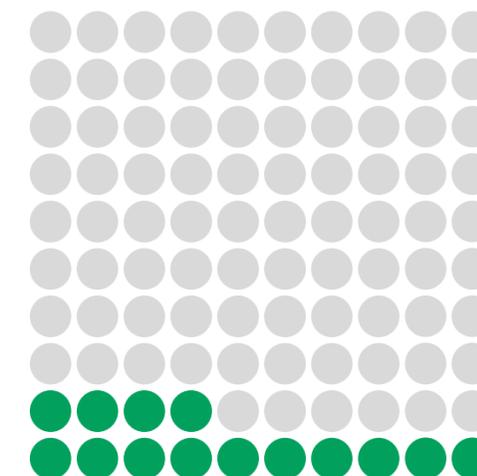


Доля интернет-магазинов
спортоваров с приложениями
в **Google Play**

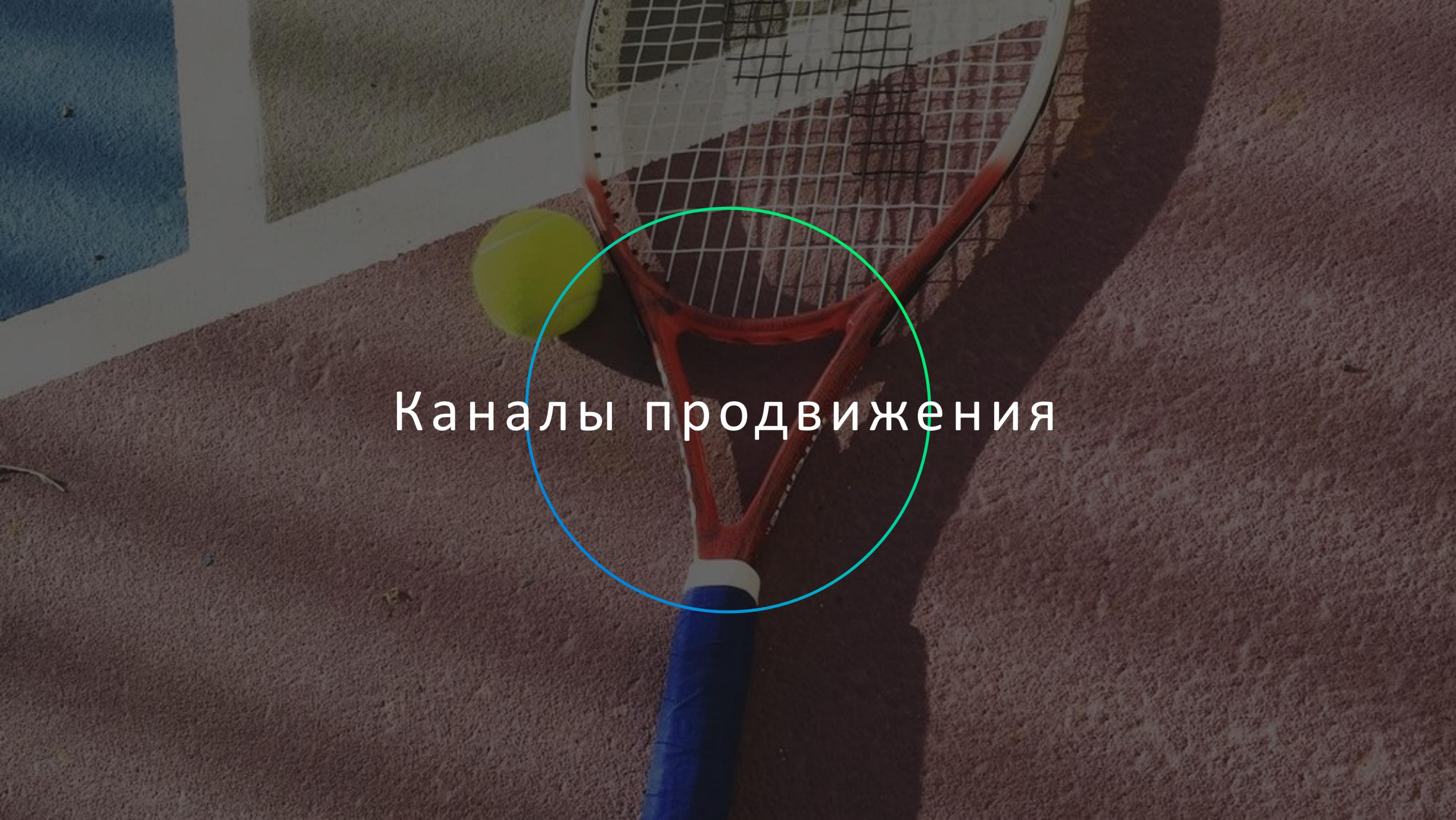
[Приложение Sportmaster.ru →](#)



14%



Доля интернет-магазинов
спортоваров с приложениями в
App Store

A photograph of a tennis racket and a yellow tennis ball on a red clay court. The racket is positioned diagonally, with its head at the top right and handle at the bottom left. A blue circle highlights the racket's frame and handle area. The text "Каналы продвижения" is overlaid in white on the racket's frame.

Каналы продвижения



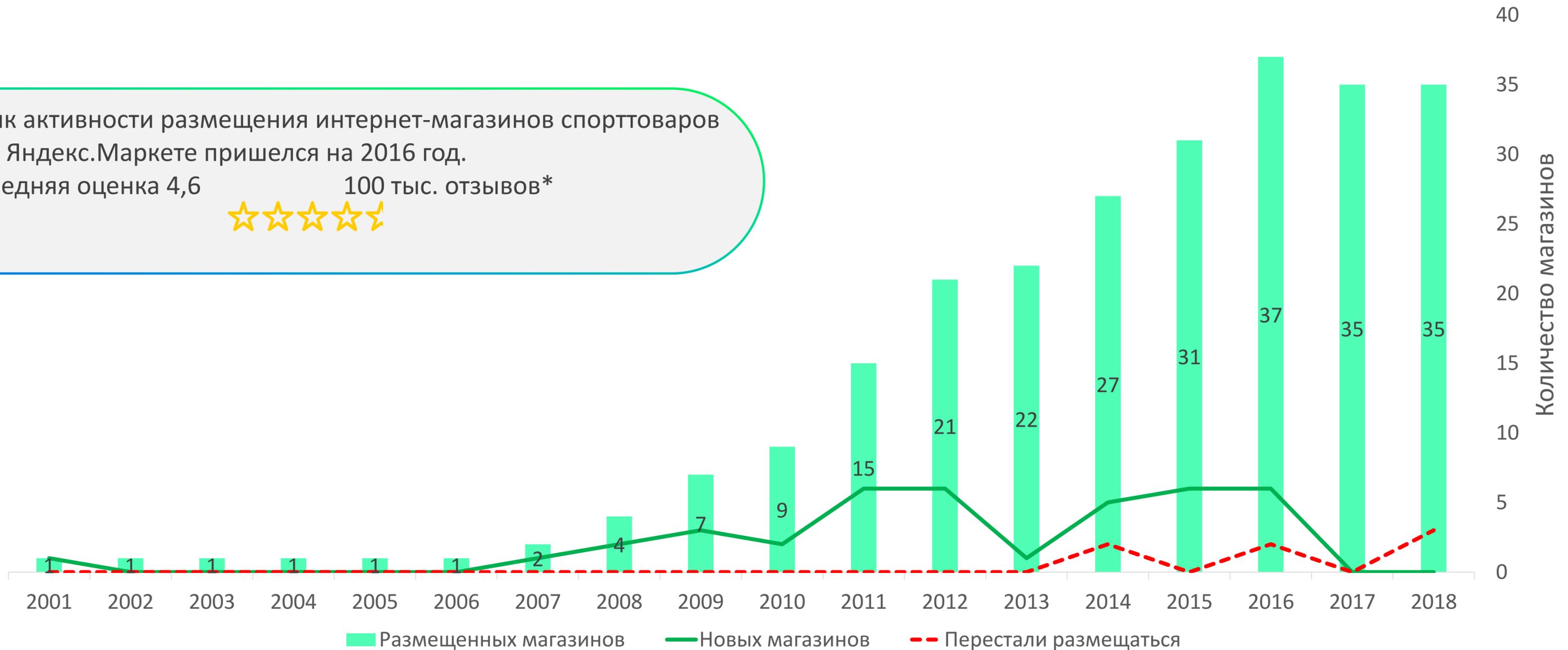
Источники трафика

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 год.
Средняя оценка 4,6

100 тыс. отзывов*
☆☆☆☆☆

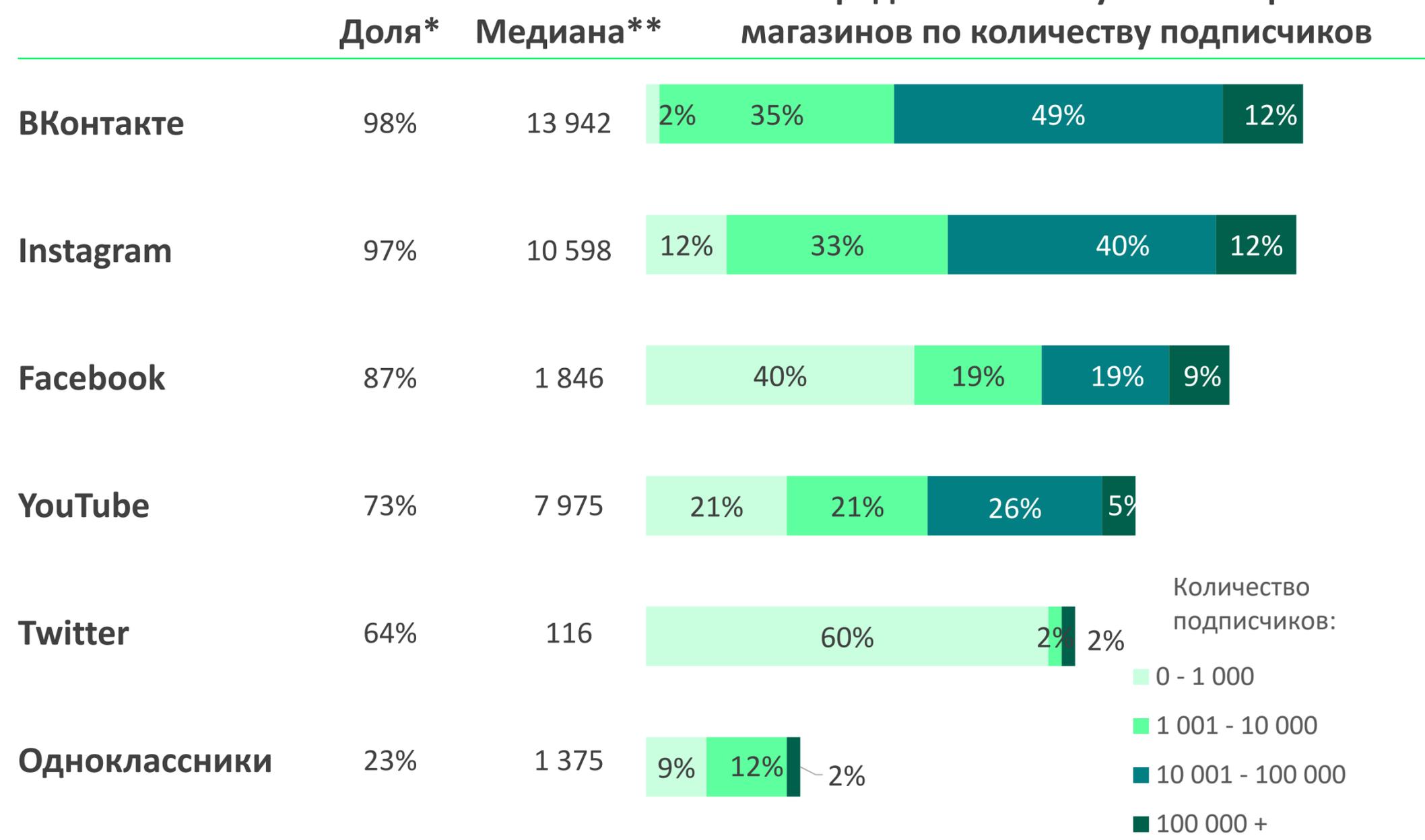


*средняя оценка по сумме всех отзывов на Яндекс.Маркете на апрель 2019 года
Слайд отражает изменения, внесенные 07.05.2019, и отличается от версии, опубликованной 25.04.19

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.

Распределение аккаунтов интернет-магазинов по количеству подписчиков

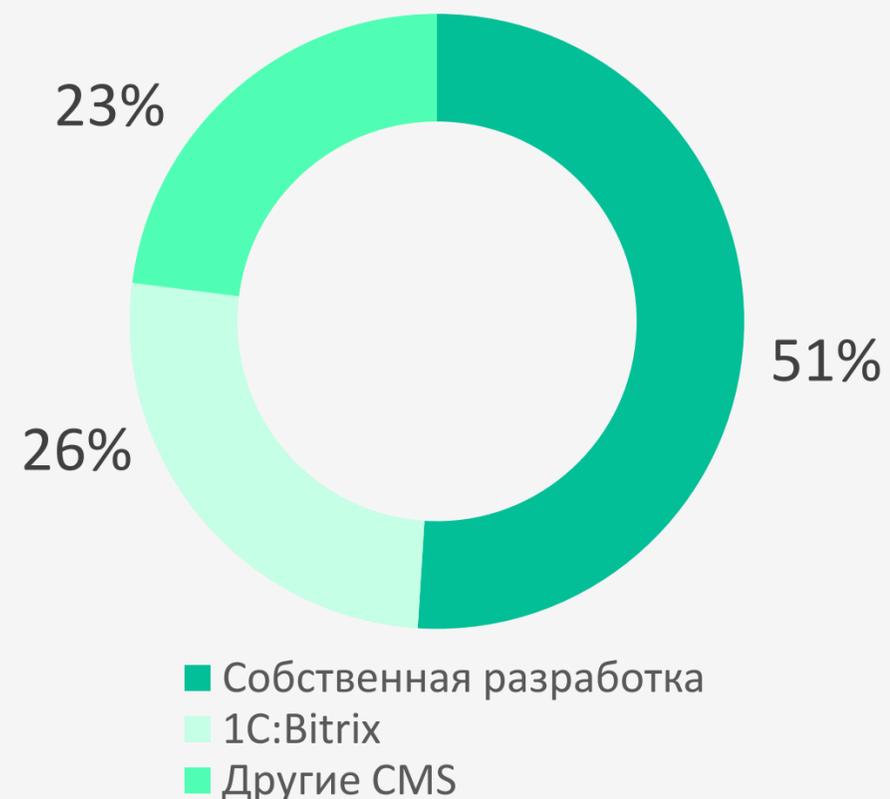


*указана доля интернет-магазинов, использующих социальную сеть
 ** указана медиана количества подписчиков

A photograph of a tennis racket and a yellow tennis ball on a court surface. The racket has a red frame and a white head. A magnifying glass effect is applied to the racket head, with a blue circular border around it. The text "Используемые технологии" is overlaid in white on the racket head.

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%



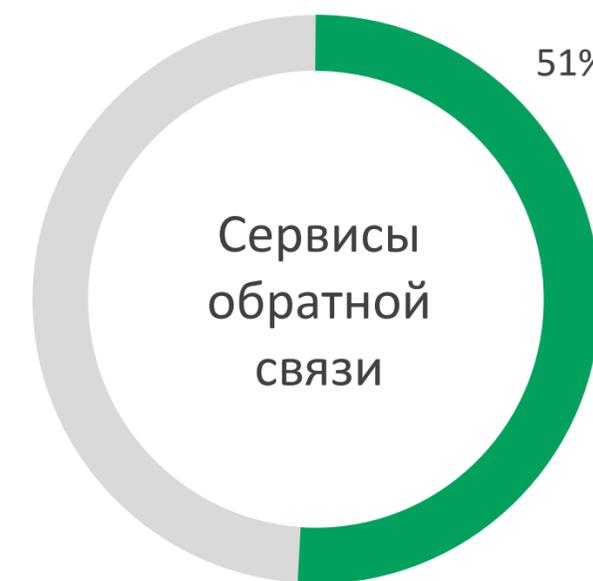
Сети для размещения рекламы на страницах других участников рекламной сети

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



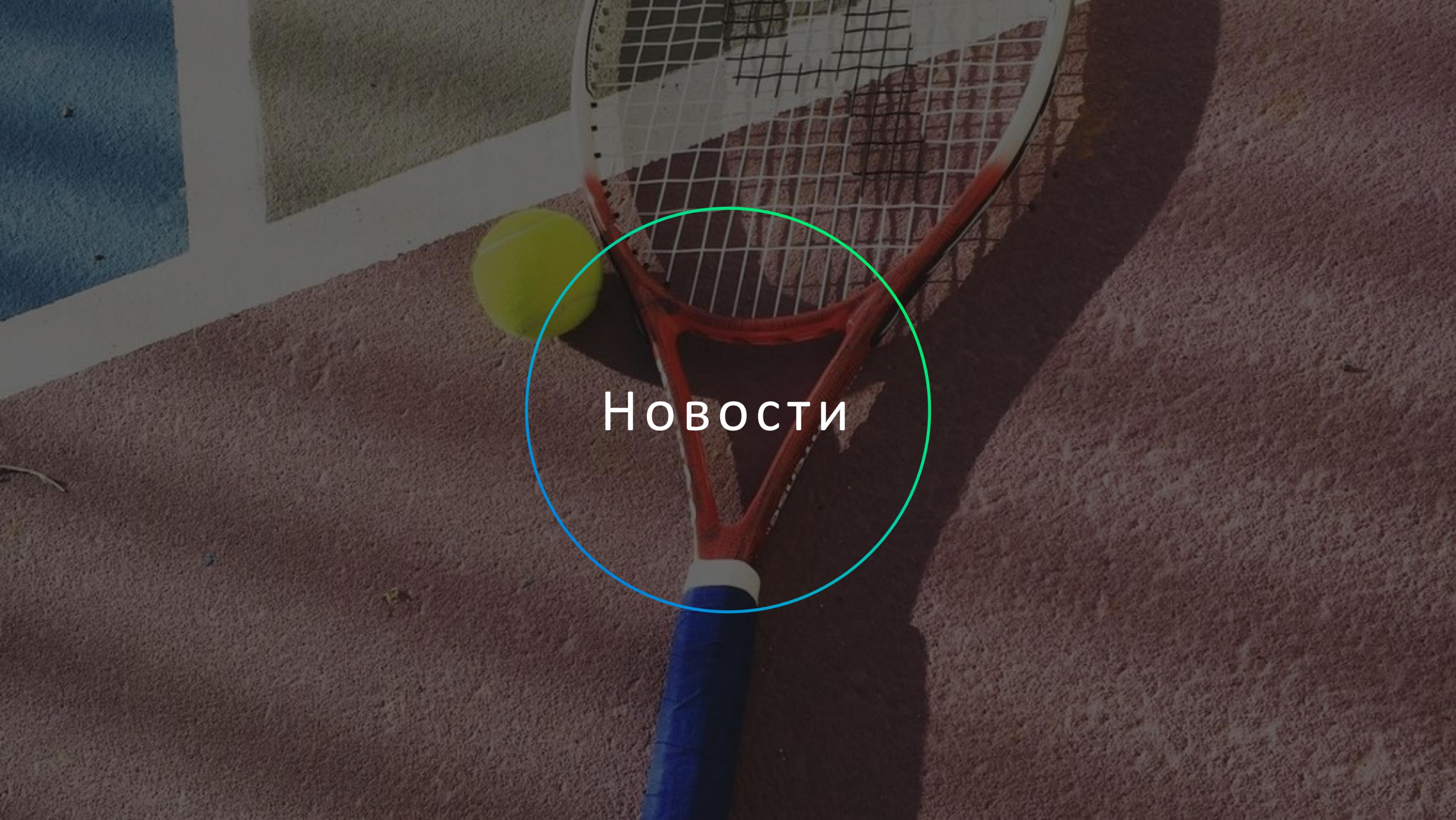
Сервисы управления рекламой и персонализации

🏆 Facebook Custom Audiences – 40%



Онлайн- и email коммуникация, сервисы обратных звонков

🏆 JivoSite – 37%

A photograph of a tennis racket and a yellow tennis ball on a red clay court. The racket is orange and black with a white grip. A yellow tennis ball is positioned near the racket's head. The word 'Новости' is written in white, bold, sans-serif font, centered within a blue circular outline that highlights the racket's head and the ball. The background shows the textured surface of the clay court and a portion of a blue and white mat 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

Полная версия обзора

- ✓ Топ10 по количеству **заказов**
- ✓ Топ10 по объему **выручки**
- ✓ Топ10 по количеству **посетителей** (с динамикой)
- ✓ **Конверсия** в Топ10
- ✓ **Используемые технологии** для Топ10 (CMS, e-mail рассылка, маркетинговые сервисы)
- ✓ Доля **мобильного трафика** в Топ10
- ✓ Обзор **мобильных приложений**
- ✓ Доля **каналов продвижения** в трафике Топ10
- ✓ Сводная таблица с показателям по **посетителям, конверсии, заказам, среднему чеку и выручке** для Топ10

 Объем: 50 слайдов

 Срок предоставления: 2 дня с момента оплаты

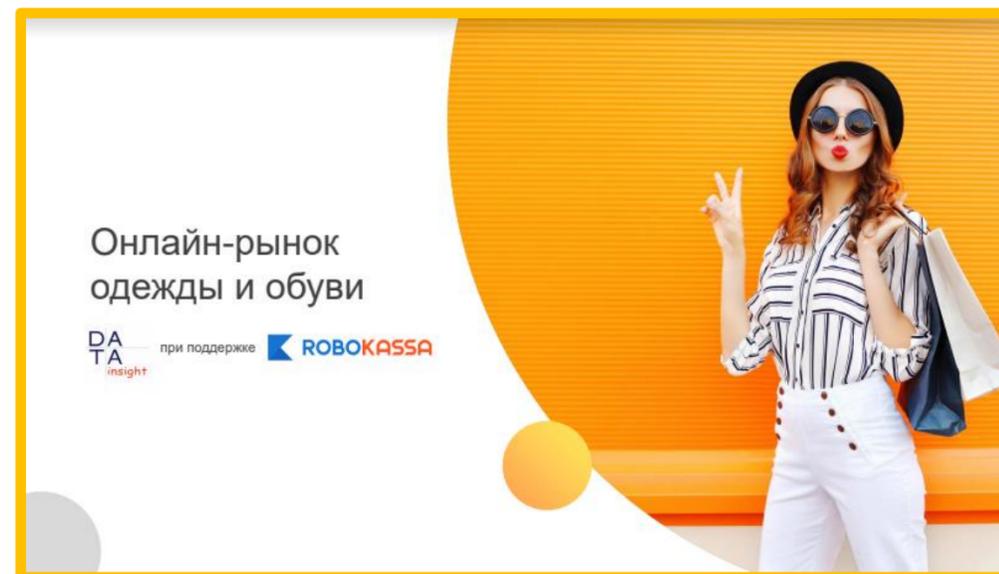
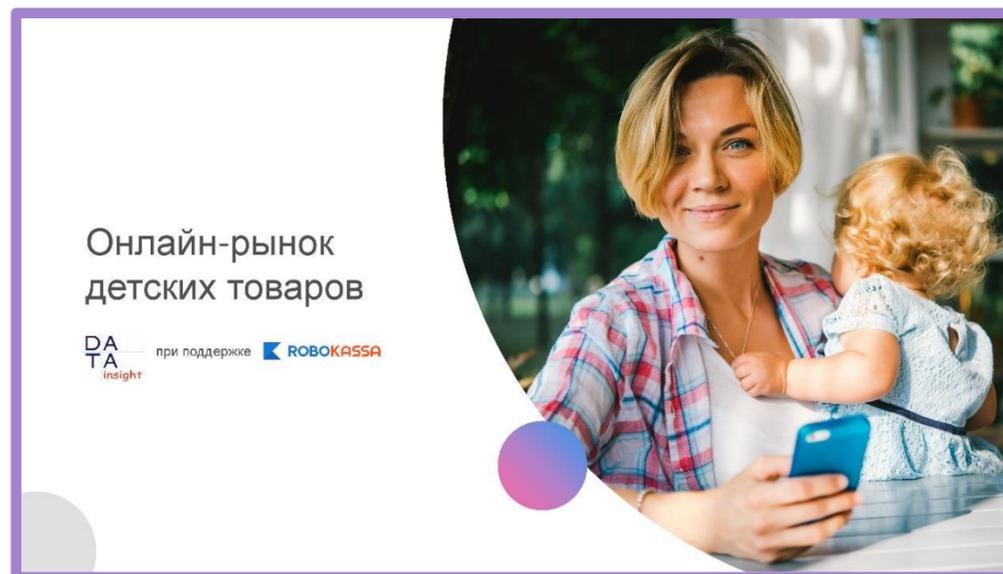
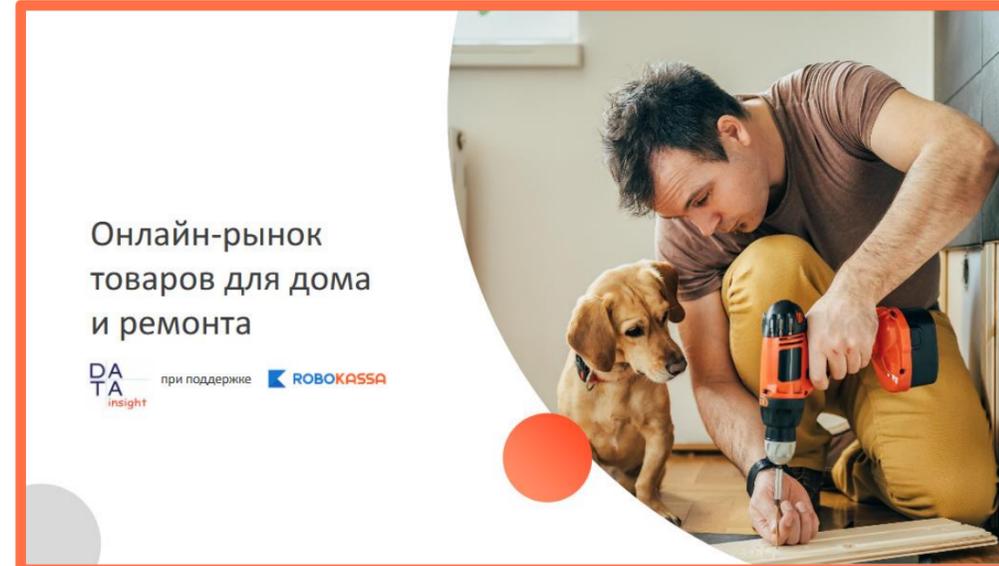
 Стоимость: 59 000 рублей, включая НДС

Узнать больше и заказать:

 a@datainsight.ru

 +7 (495) 540 59 06

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](https://slideshare.net/Data_Insight)



t.me/DataInsight



zen.yandex.ru