

Онлайн-рынок спортивных товаров

DATA
insight

при поддержке


dynamic
yield



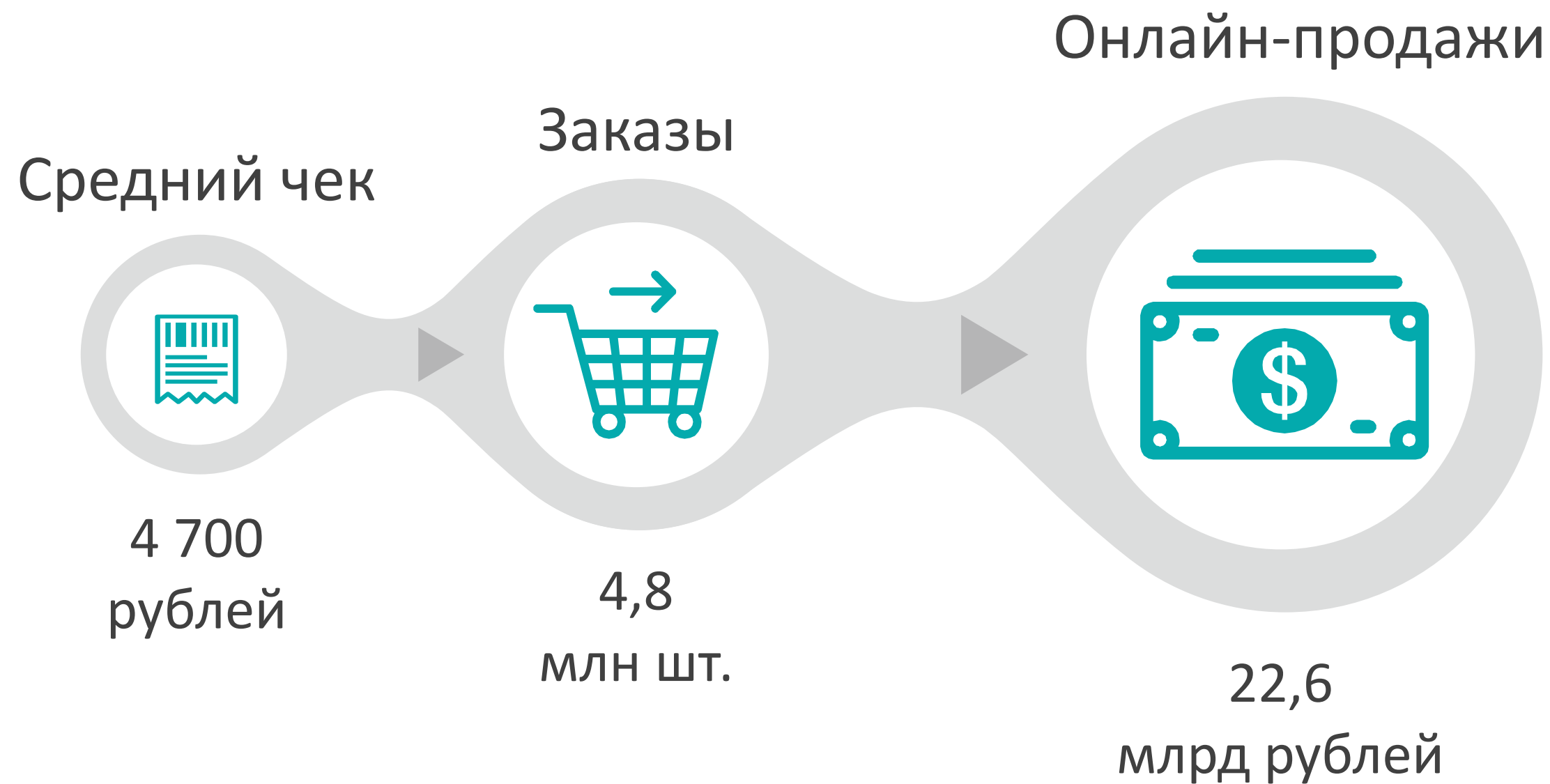
Методика

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



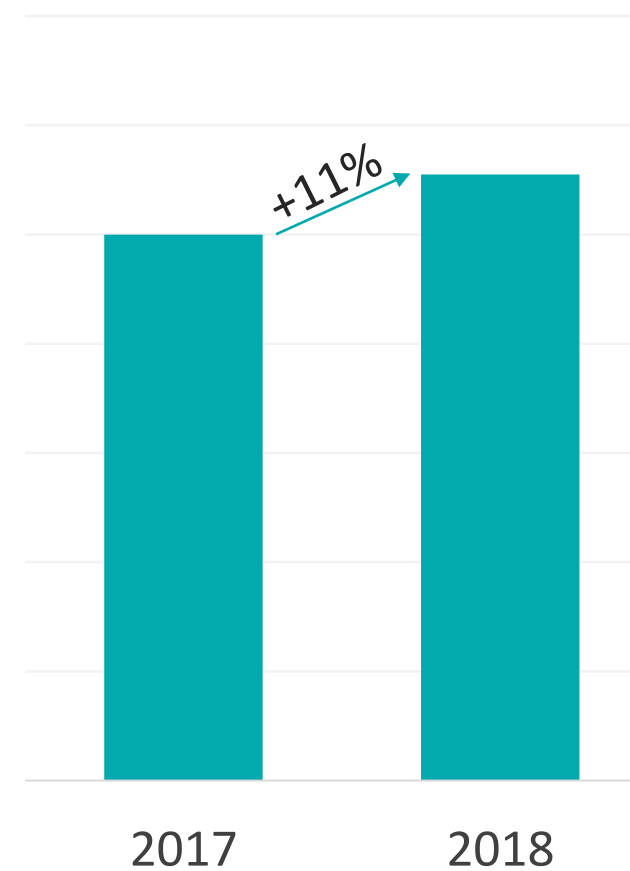
За 2018 год в интернет-магазинах спорттоваров, входящих в ТОП 1000, было оформлено **4,8 миллионов заказов** на сумму **22,6 миллиардов рублей**. Средний чек составил **4 700 рублей**.



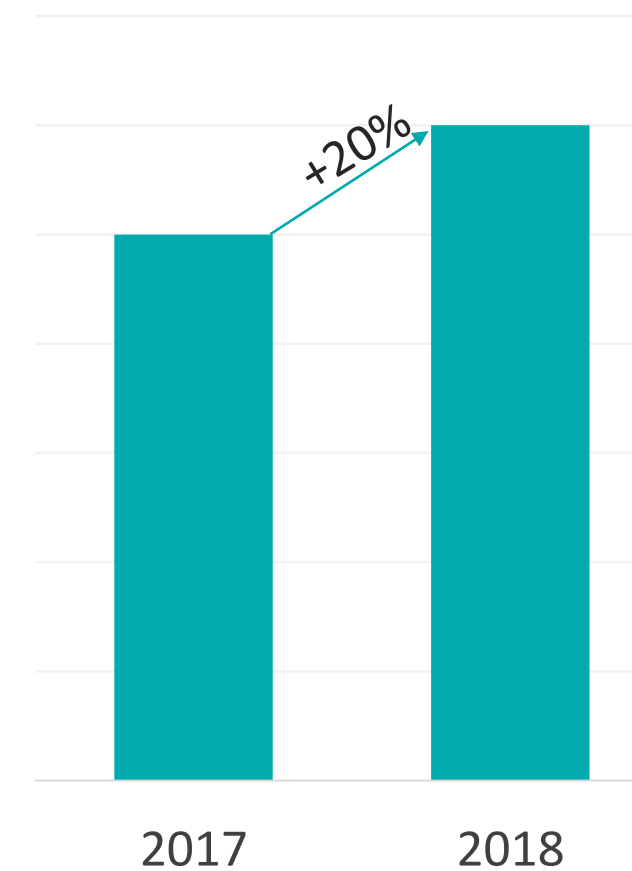
Динамика рынка

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

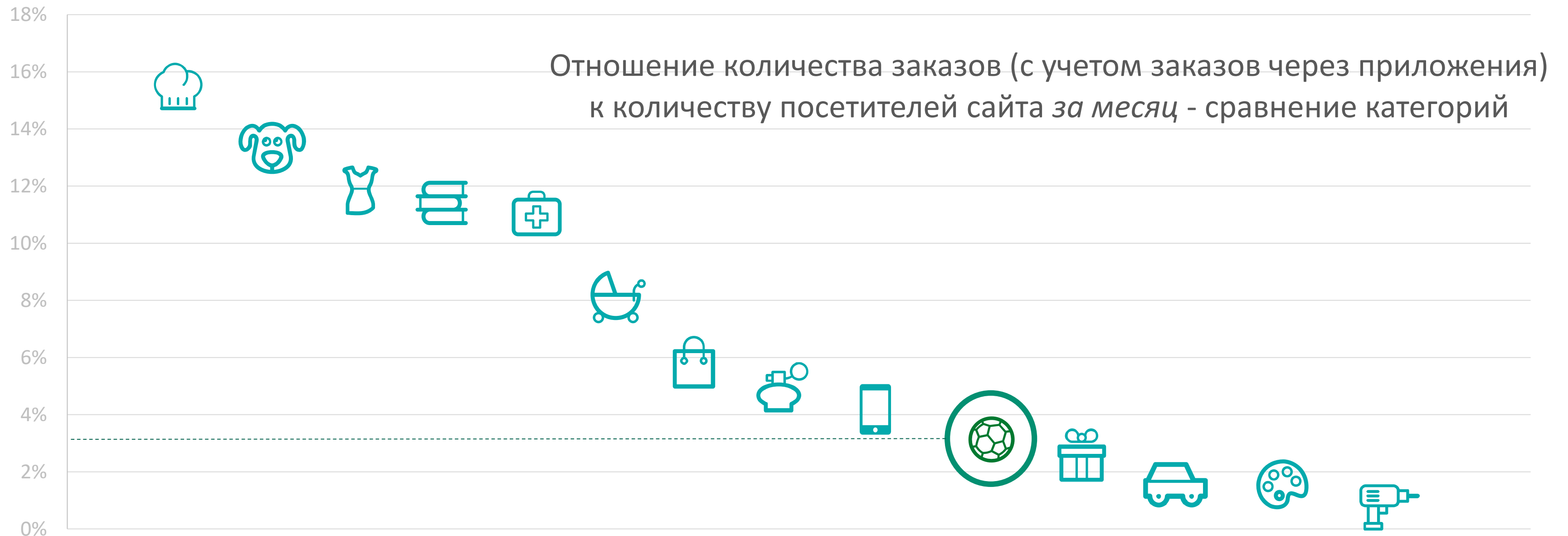


Доля магазинов спорттоваров на рынке eCommerce

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

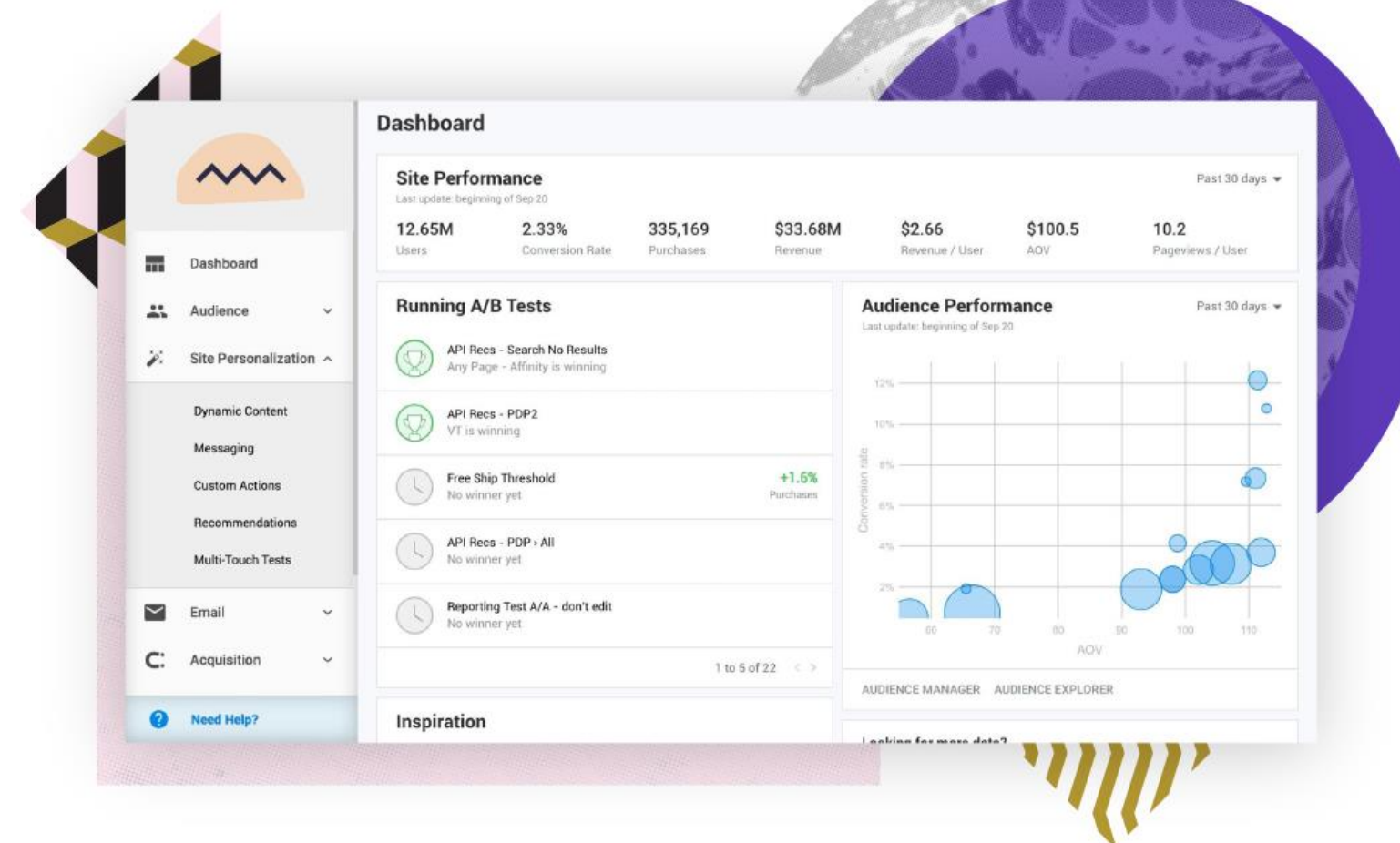
Создание великолепного пользовательского опыта начинается с глубокого понимания интересов вашего покупателя и контекста происходящего прямо сейчас взаимодействия. Именно это знание - ключ к росту вашего бизнеса. Но без возможности собрать воедино и практически применить эти данные вы не сможете персонализировать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



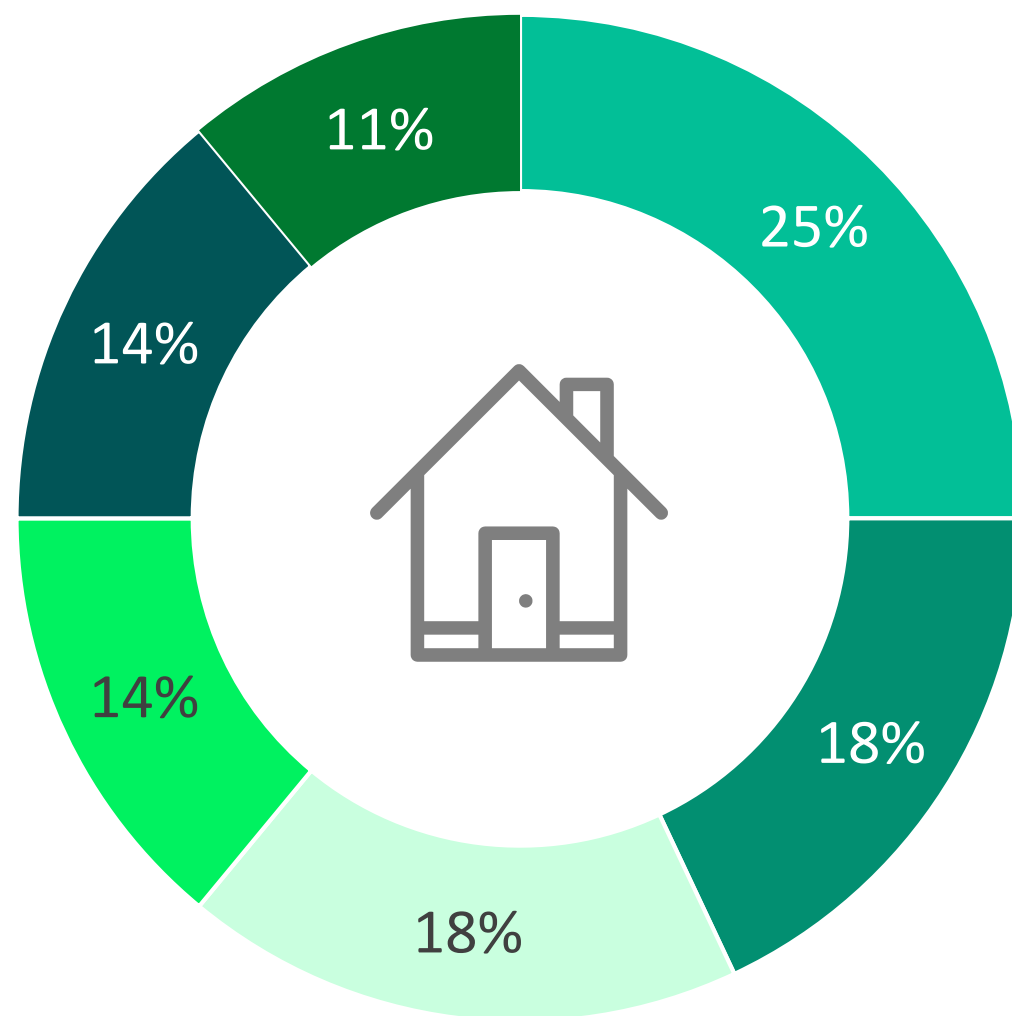
Триггерный движок

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

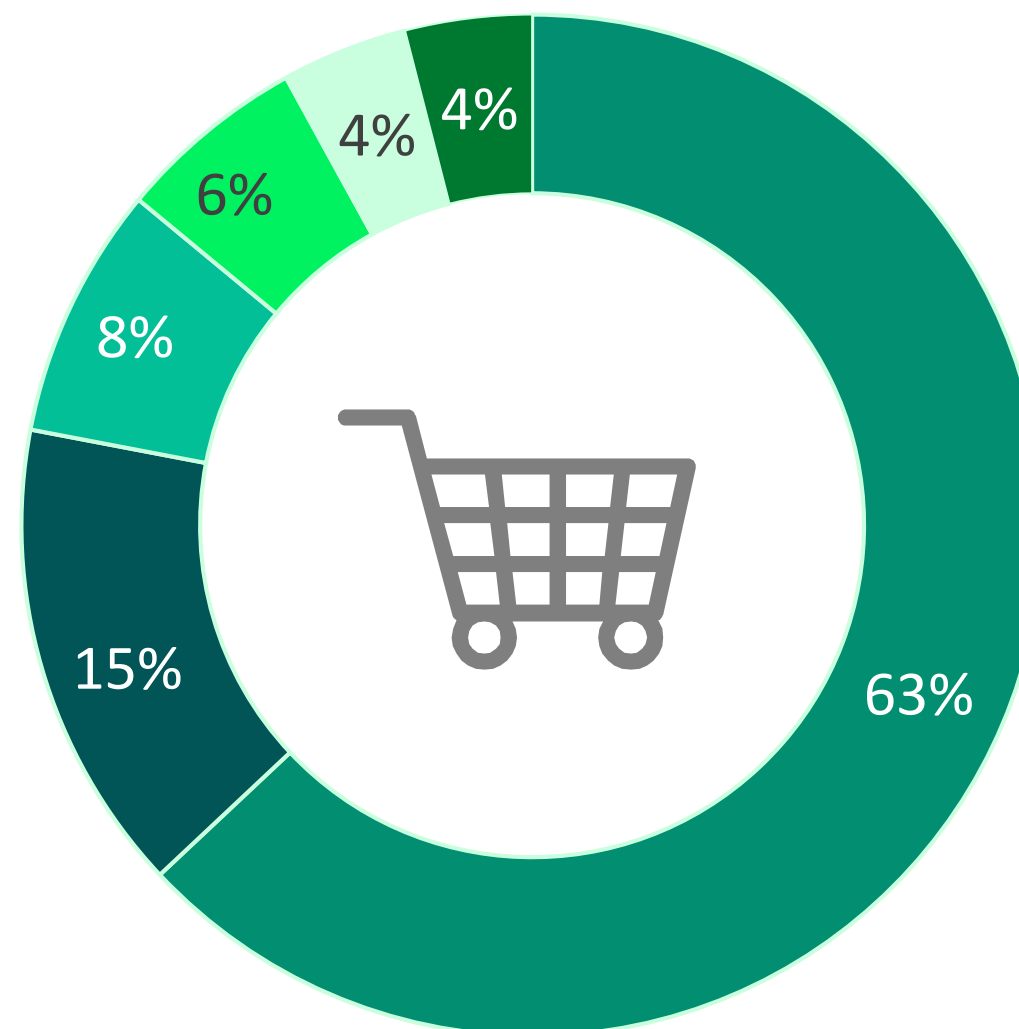
Структура сектора

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%.

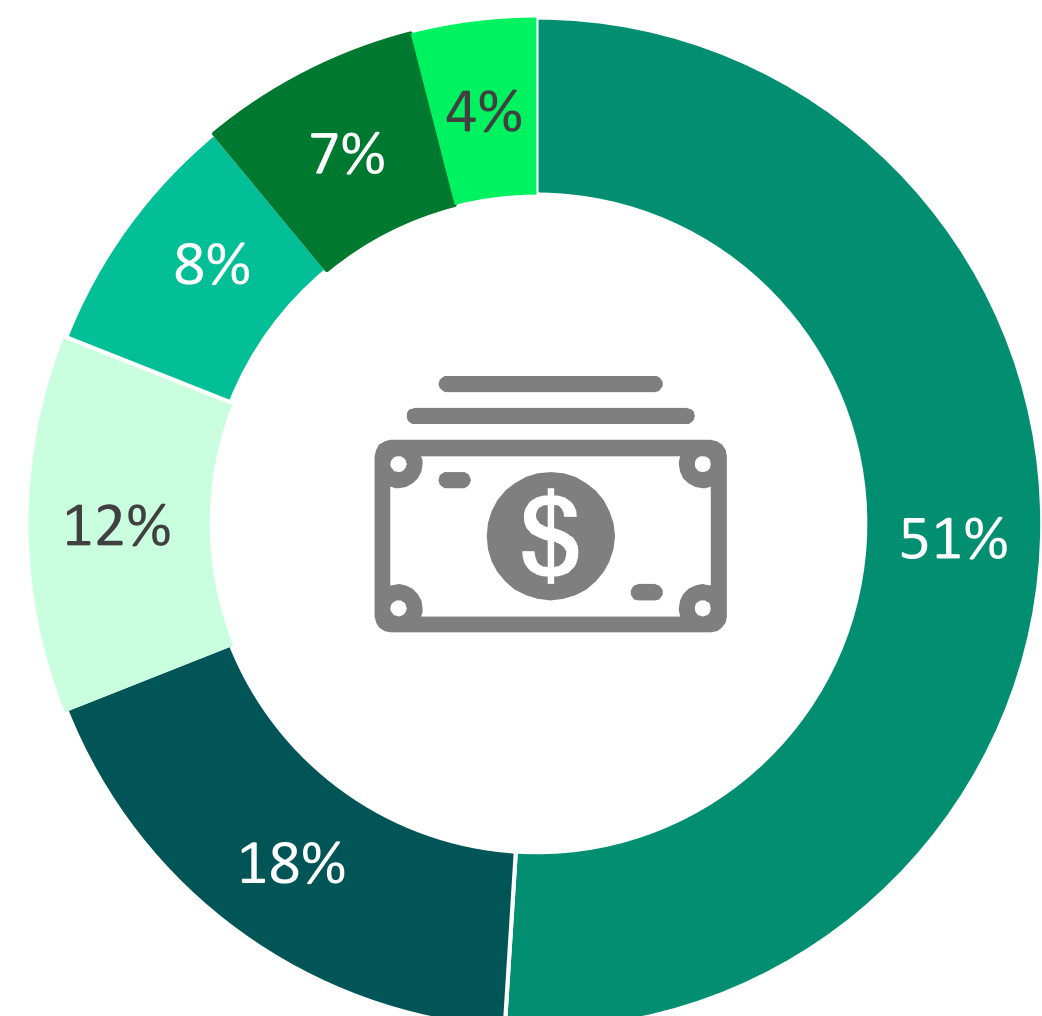
Количество магазинов



Количество заказов



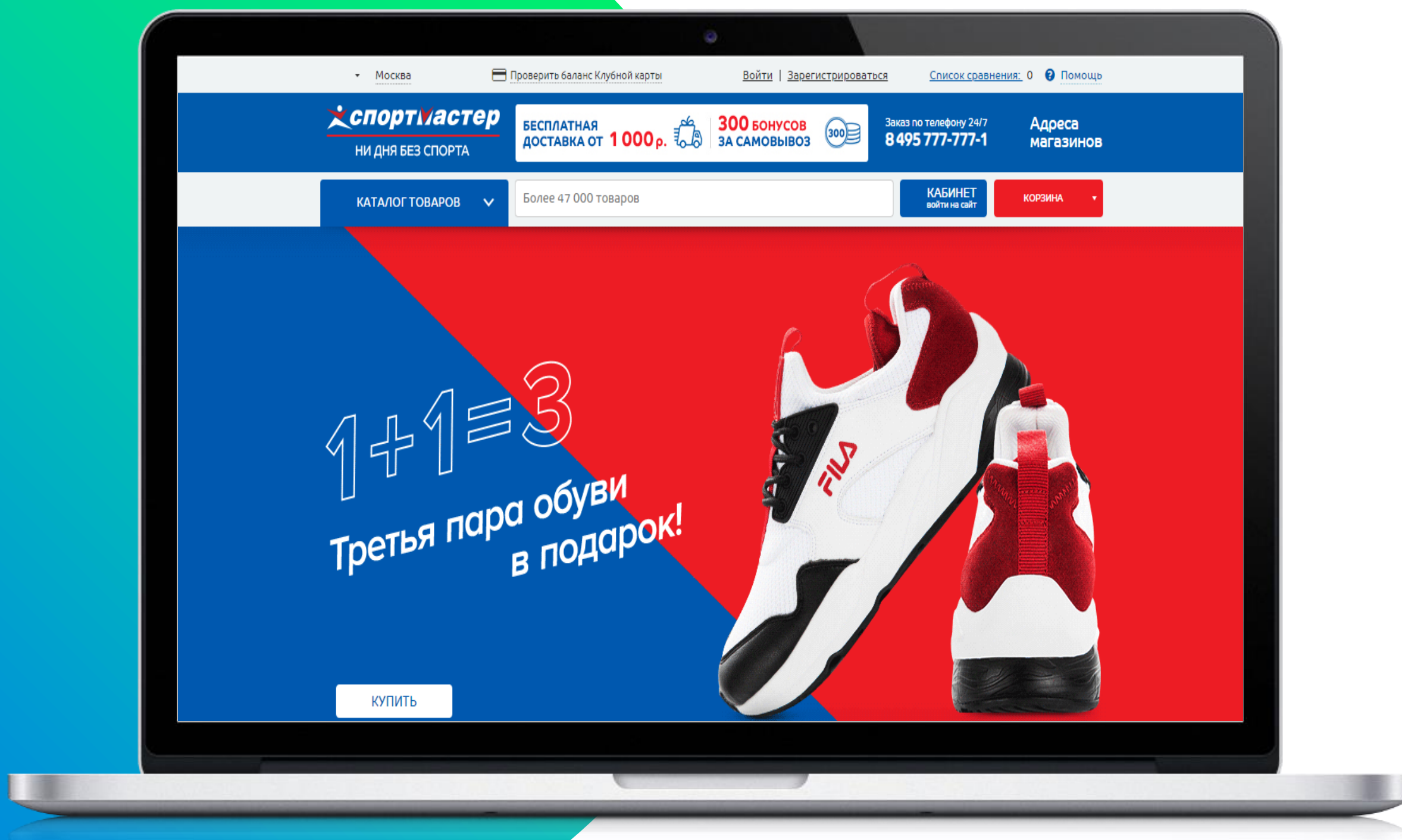
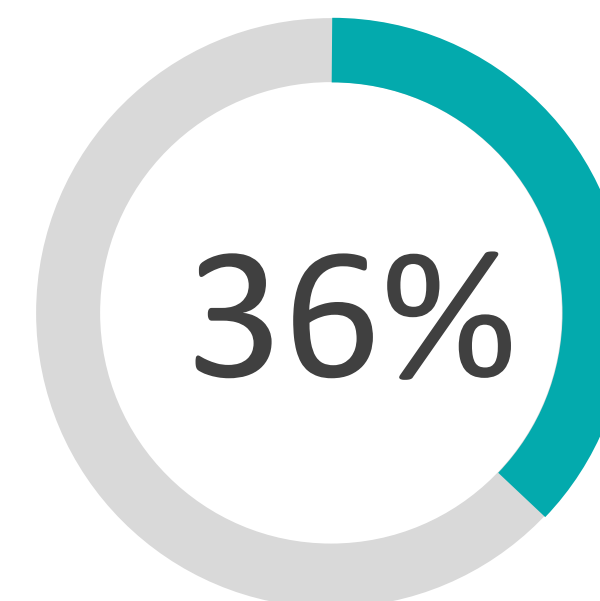
Объем онлайн-продаж



- 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:



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**

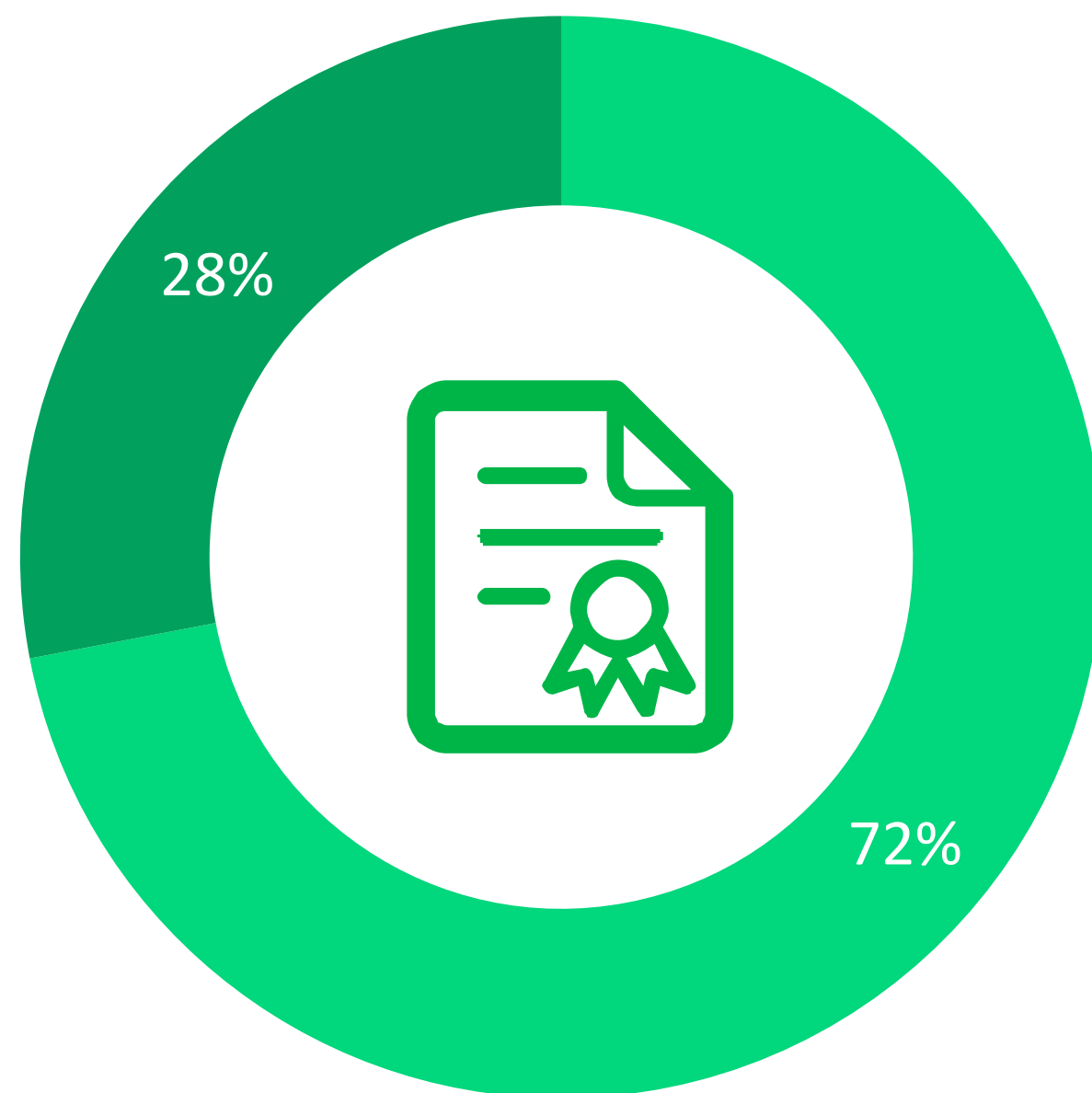
 **ПНЕВМАТ
—24—**

 **Reebok**

 **Спорт-Марафон**

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

**в алфавитном порядке

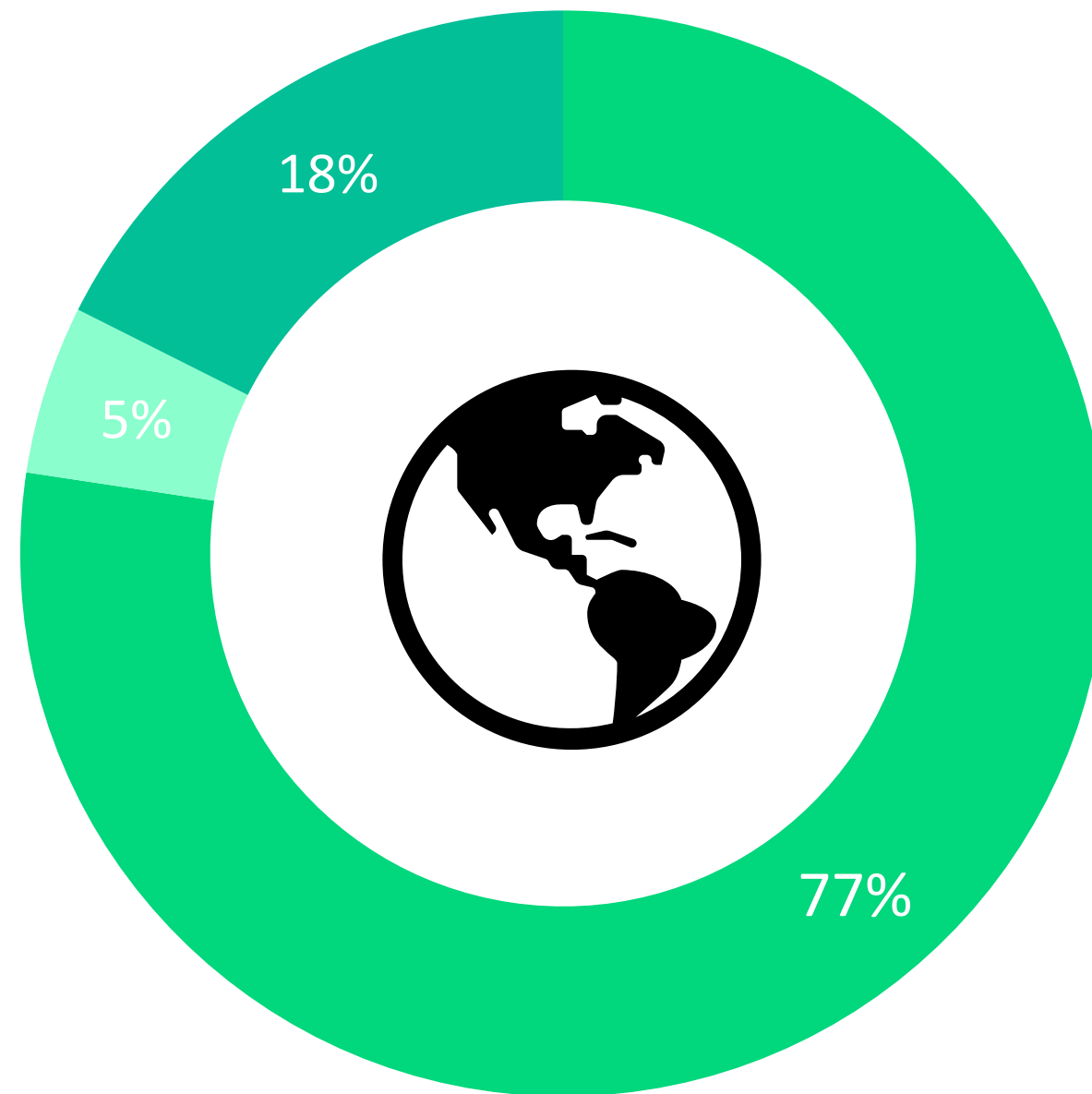


■ ООО/ОАО

■ Индивидуальный предприниматель

Организационно-правовая форма

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

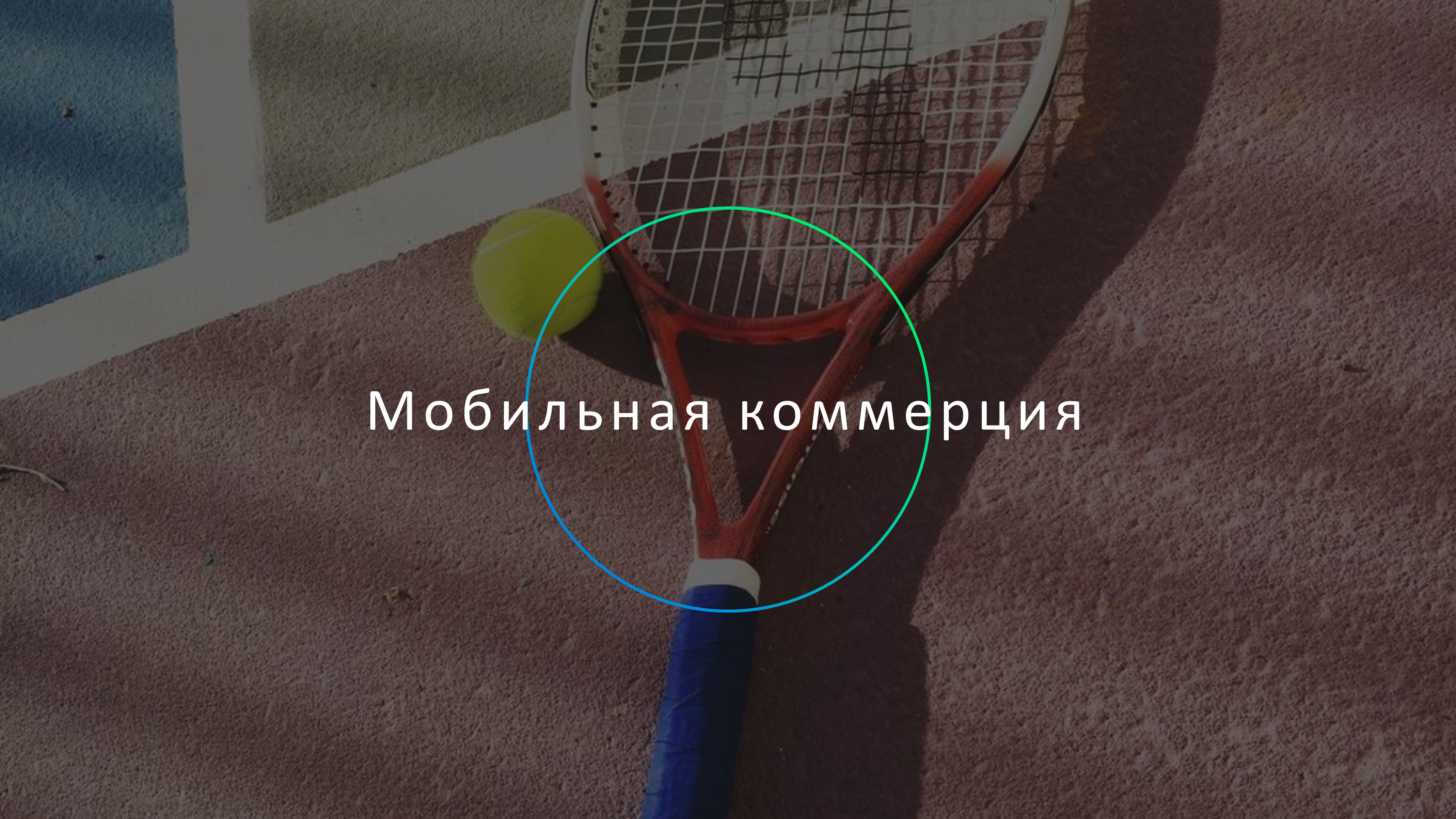


- Москва и МО
- Санкт-Петербург и ЛО
- Другие города России

География интернет-магазинов*

Из интернет-магазинов 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.

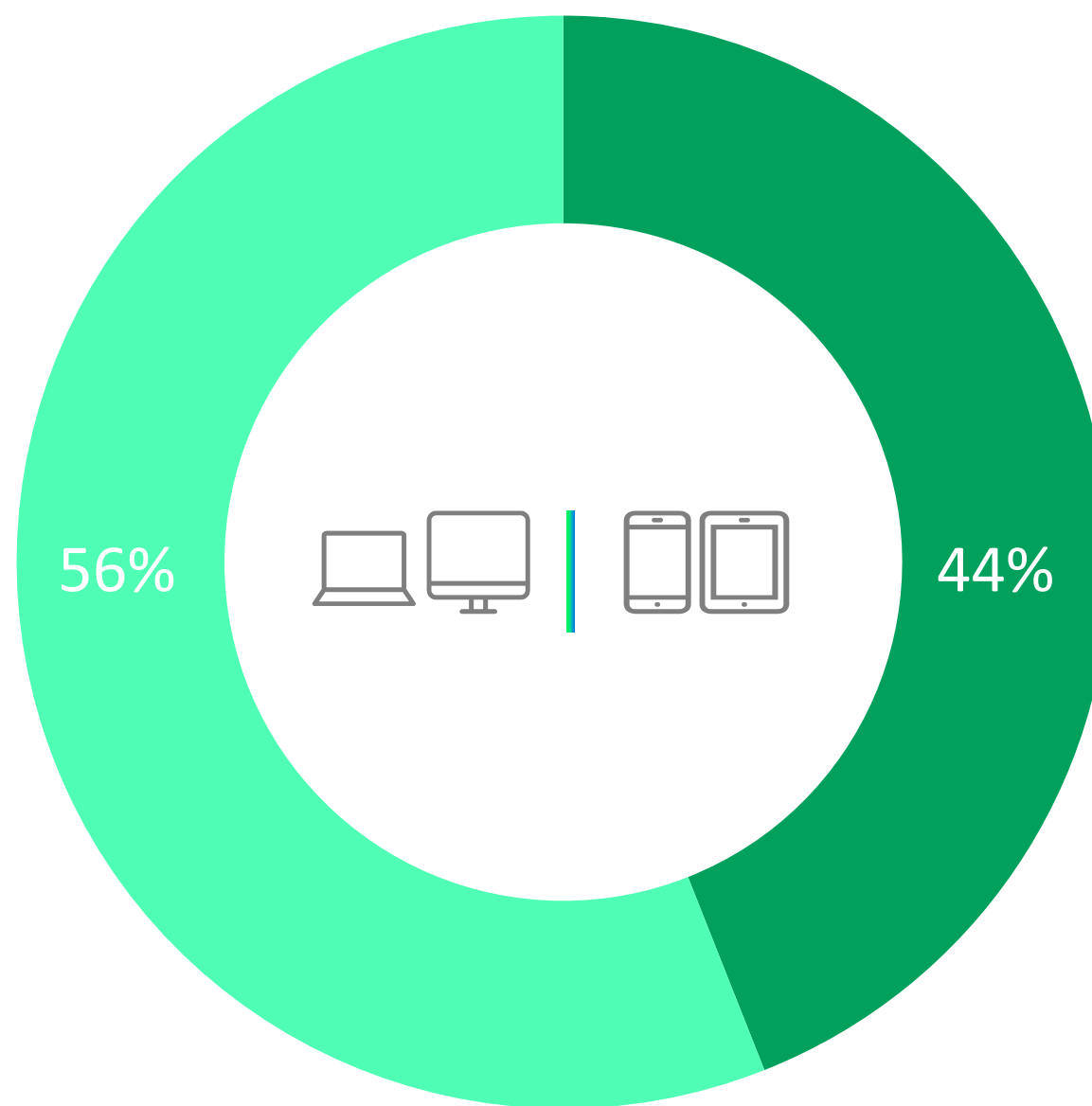
* На основе данных о месте регистрации юридического лица

A photograph of a tennis racket and a yellow tennis ball on a red clay court. The racket is orange and black with a blue grip. A blue circle highlights the racket head. The text "Мобильная коммерция" is overlaid in white.

Мобильная коммерция



Desktop vs Mobile

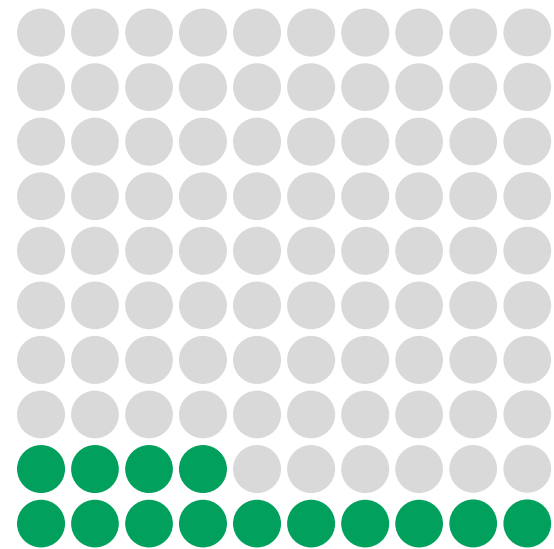


Покупатели чаще используют десктоп, чем мобильный интернет, для посещения интернет-магазинов спорттоваров.

Мобильные приложения

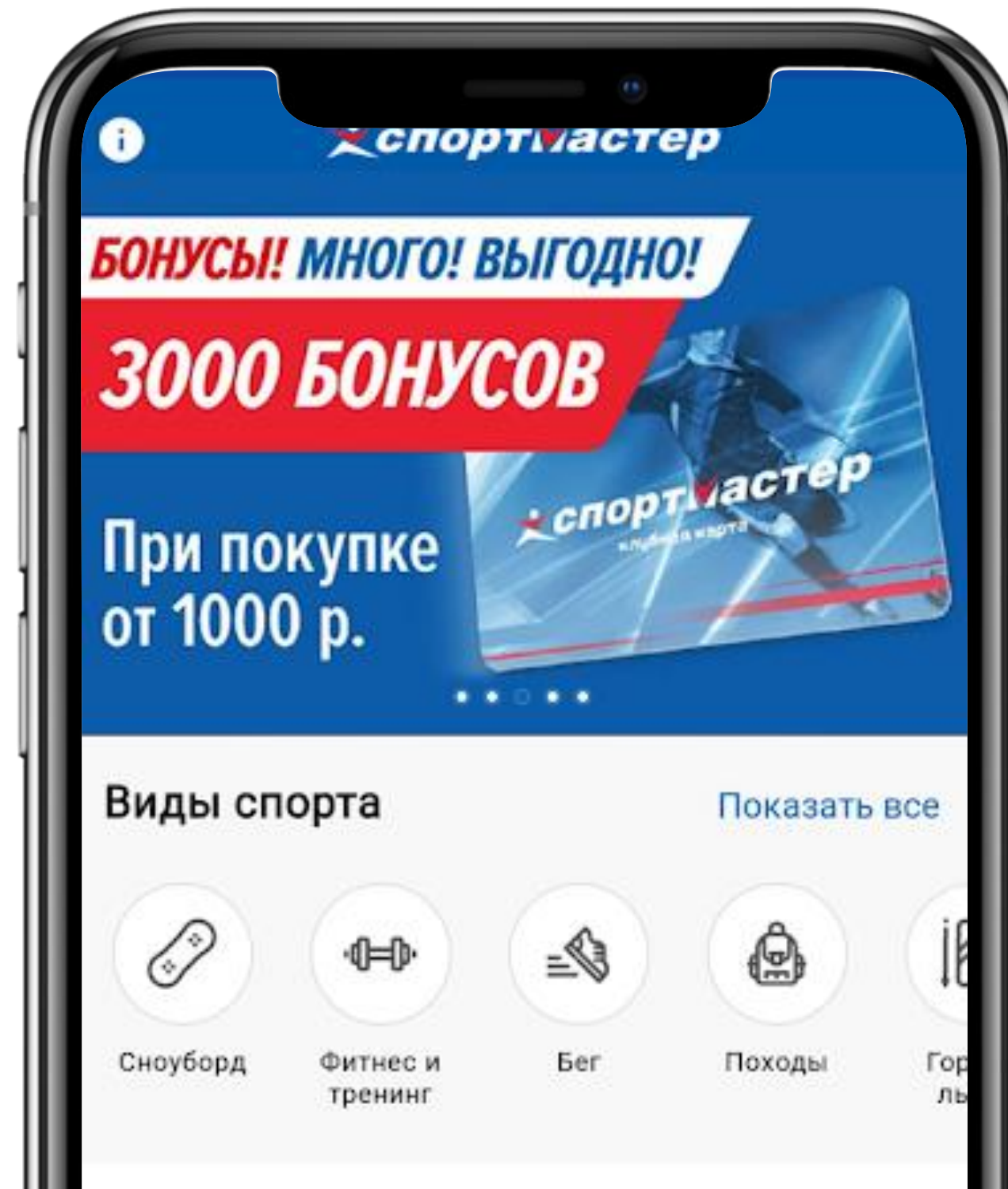
Самое популярное приложение у Sportmaster.ru – более 1 000 000 установок в Google Play

14%

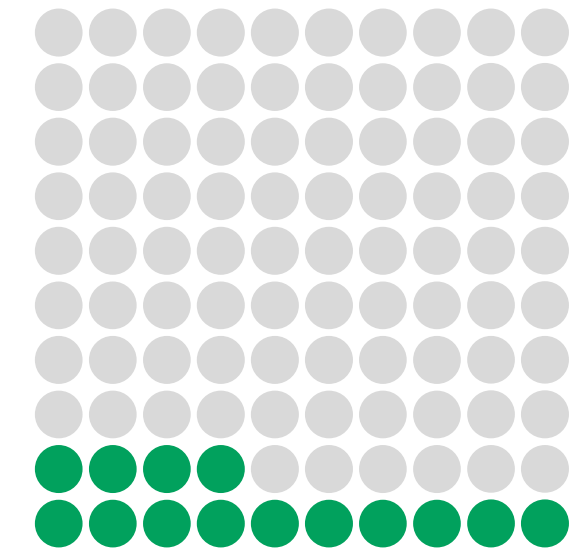


Доля интернет-магазинов
спортоваров с приложениями
в **Google Play**

[Приложение Sportmaster.ru →](#)



14%



Доля интернет-магазинов
спортоваров с приложениями в
App Store



Каналы продвижения



Источники трафика

Доля переходов в интернет-магазины товаров 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*



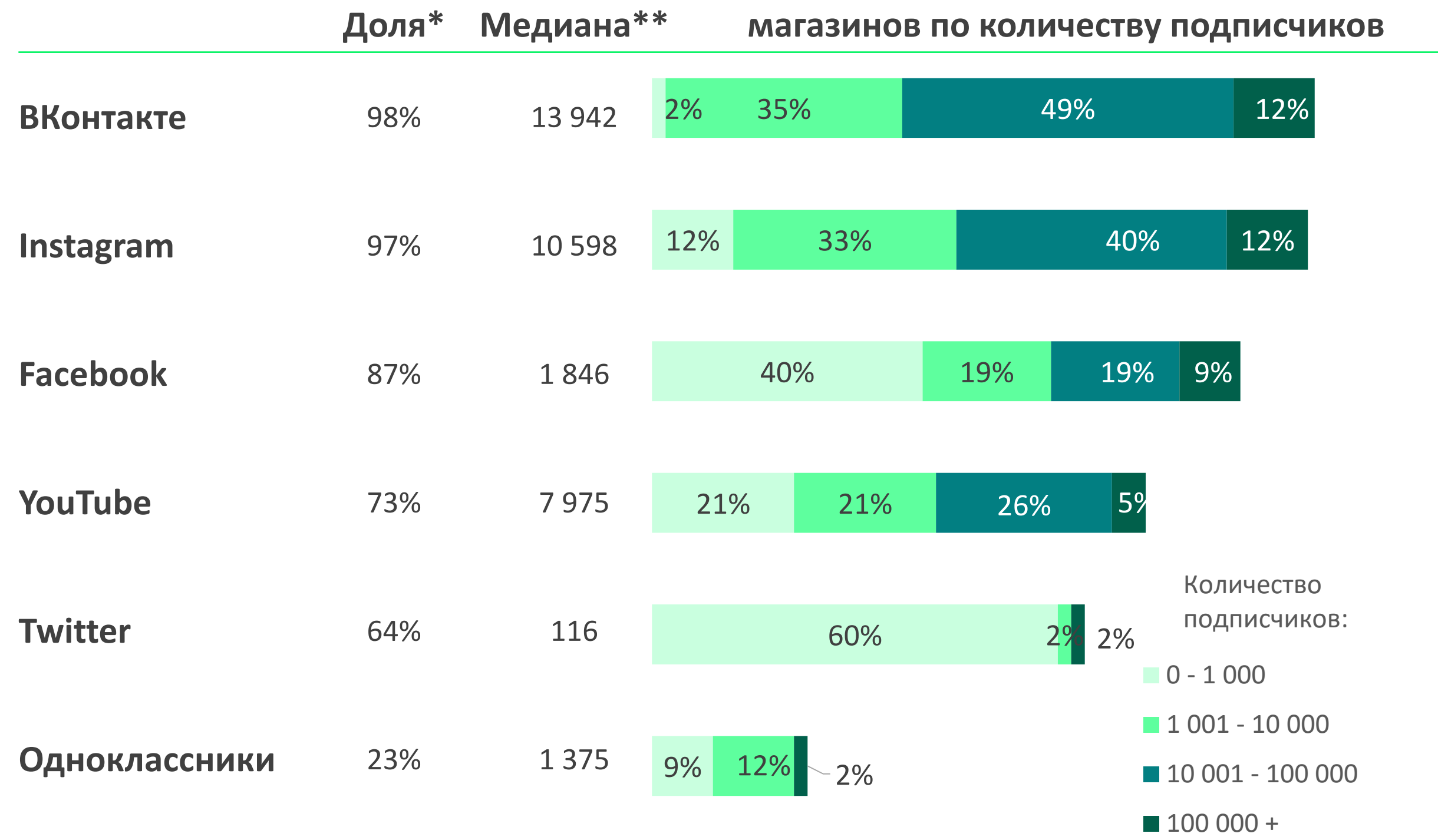
*средняя оценка по сумме всех отзывов на Яндекс.Маркете на апрель 2019 года

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

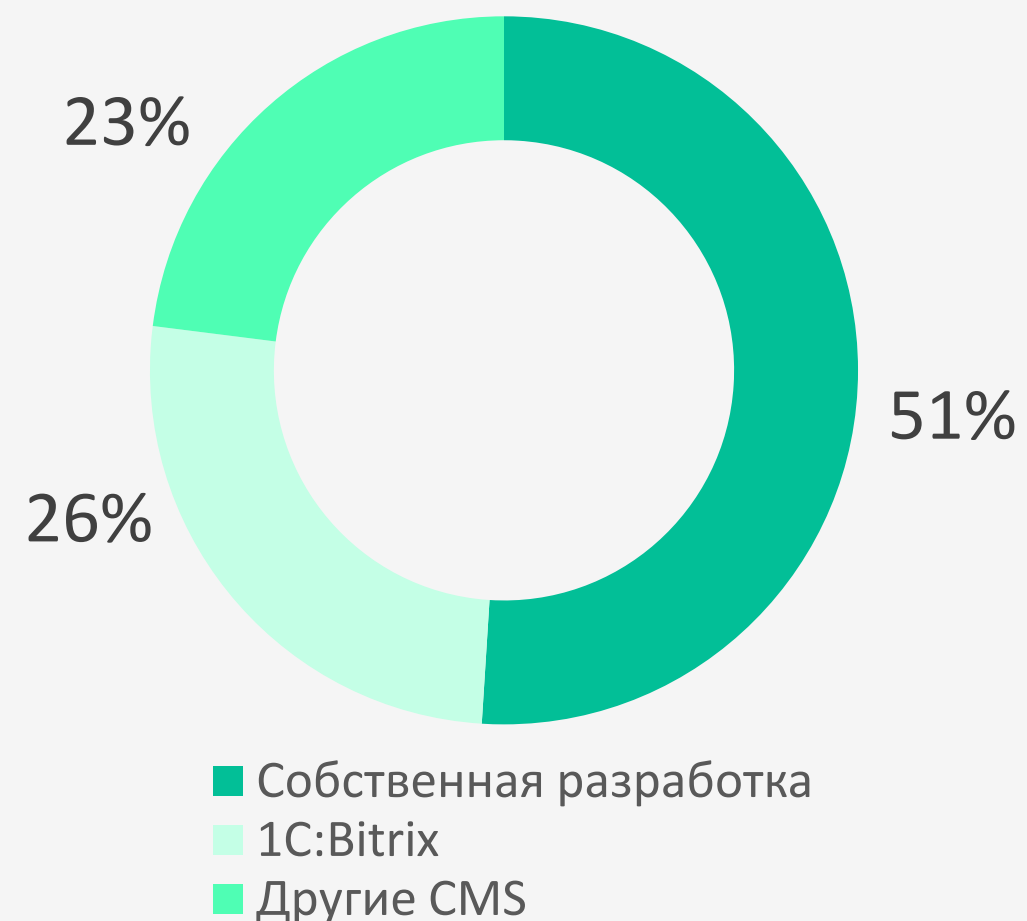


*указана доля интернет-магазинов, использующих социальную сеть
 ** указана медиана количества подписчиков

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

Используемые технологии

CMS

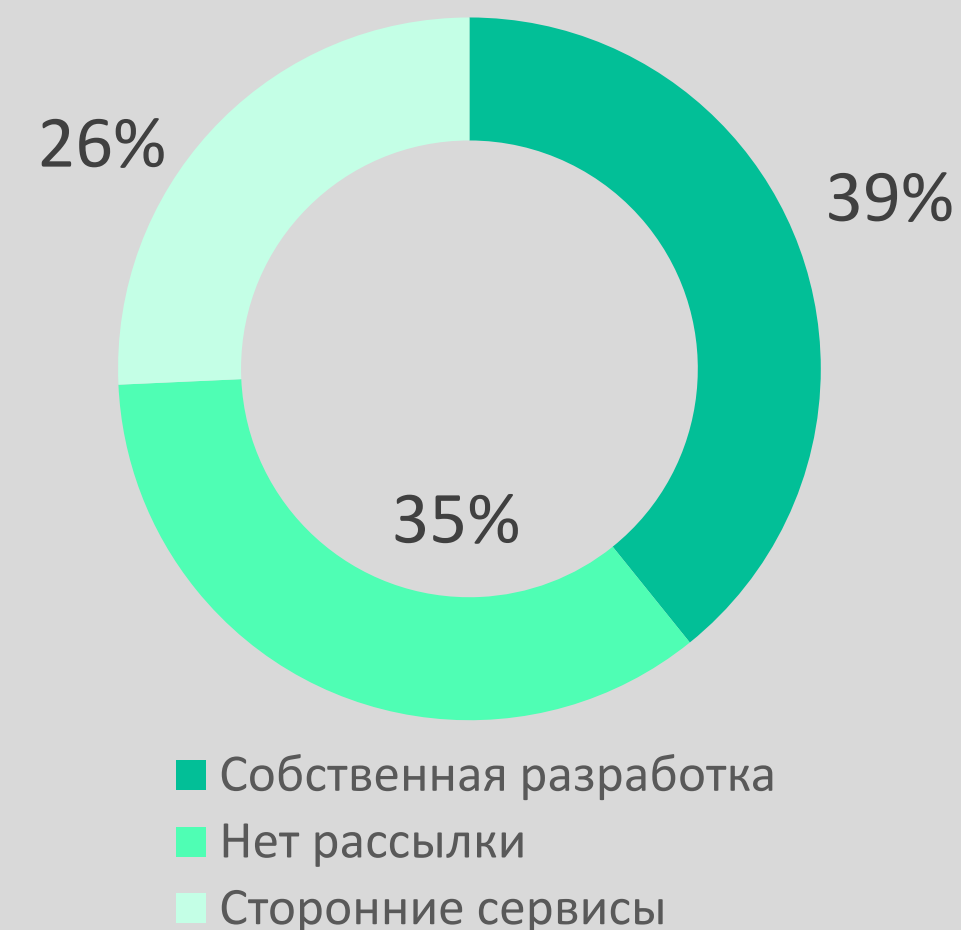


51% интернет-магазинов в секторе спорттоваров используют CMS собственной разработки (CMS— система создания, управления и редактирования содержимого сайта).

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%



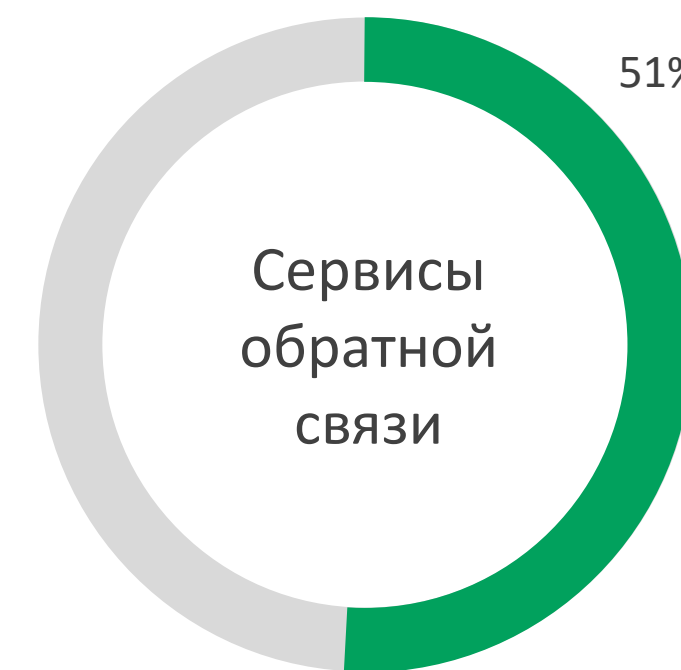
Сети для размещения рекламы на страницах других участников рекламной сети

🏆 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, and the ball is bright yellow. A semi-transparent blue circle is overlaid on the racket's head, containing the word "Новости" in white. The background shows the texture of the clay court and a white boundary line.

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

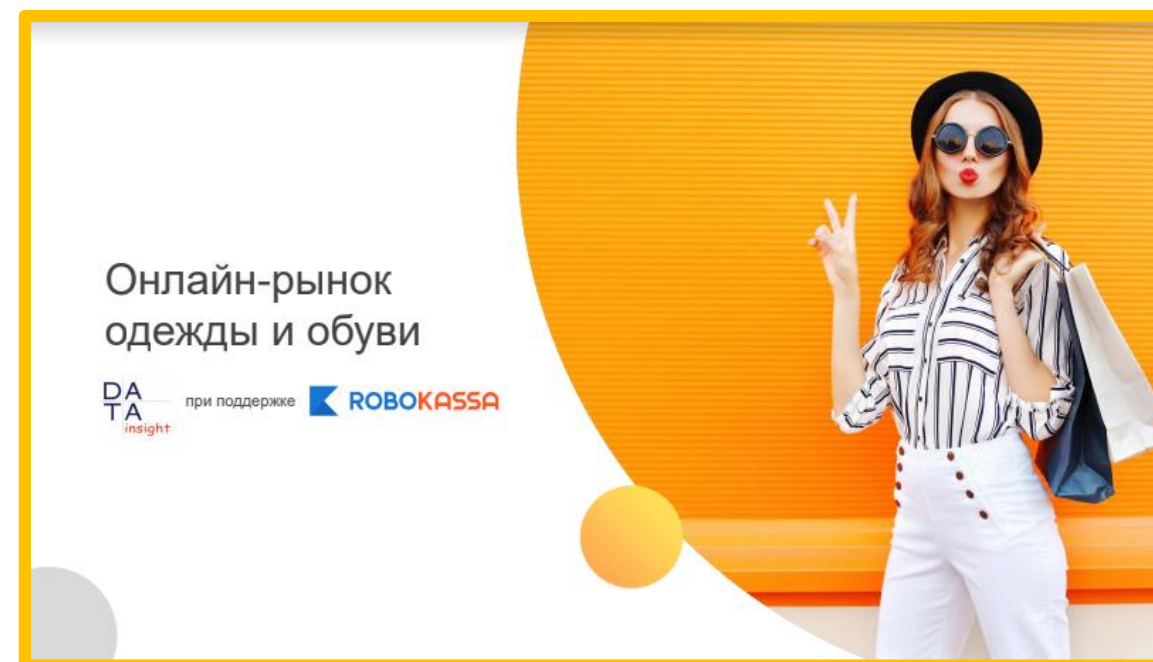
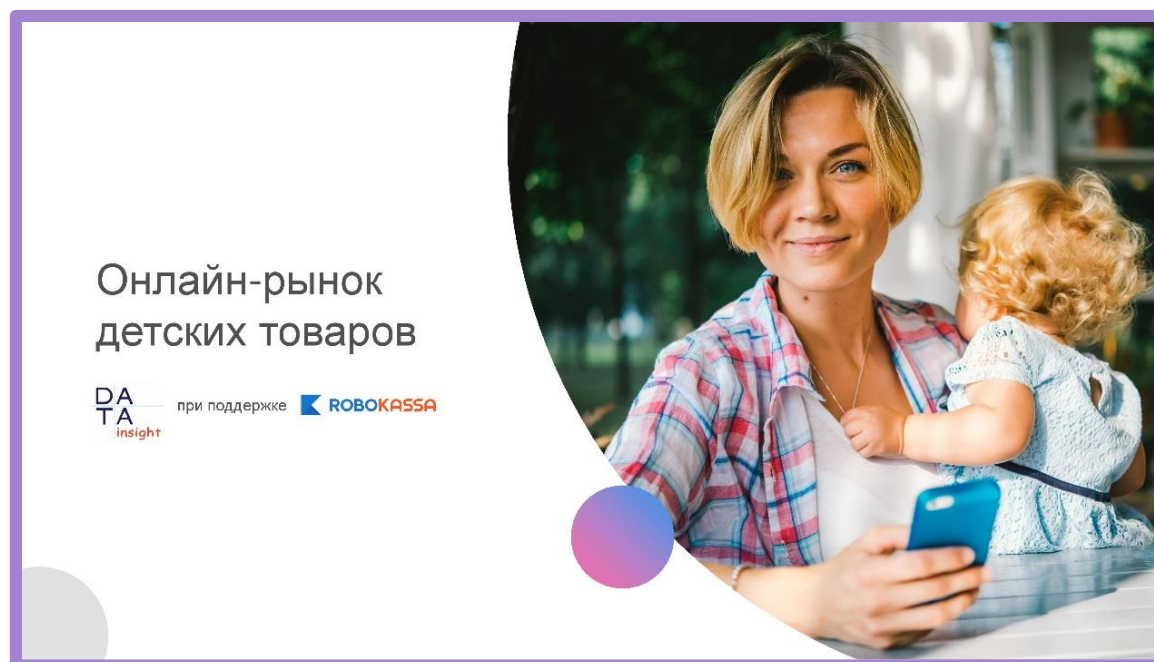
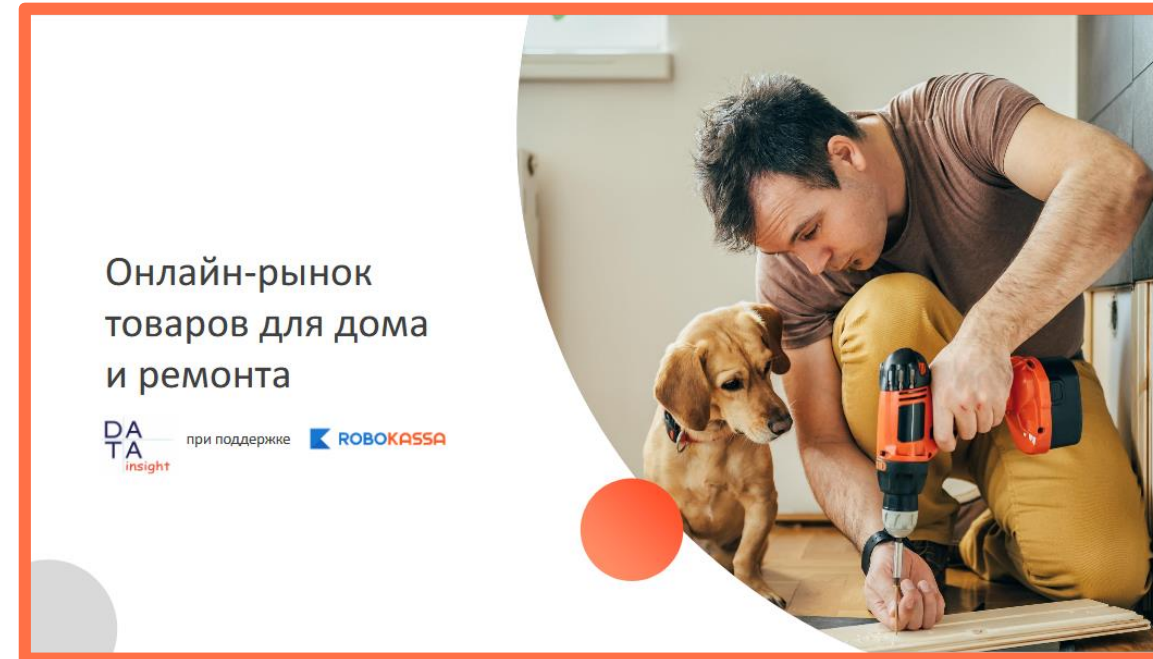
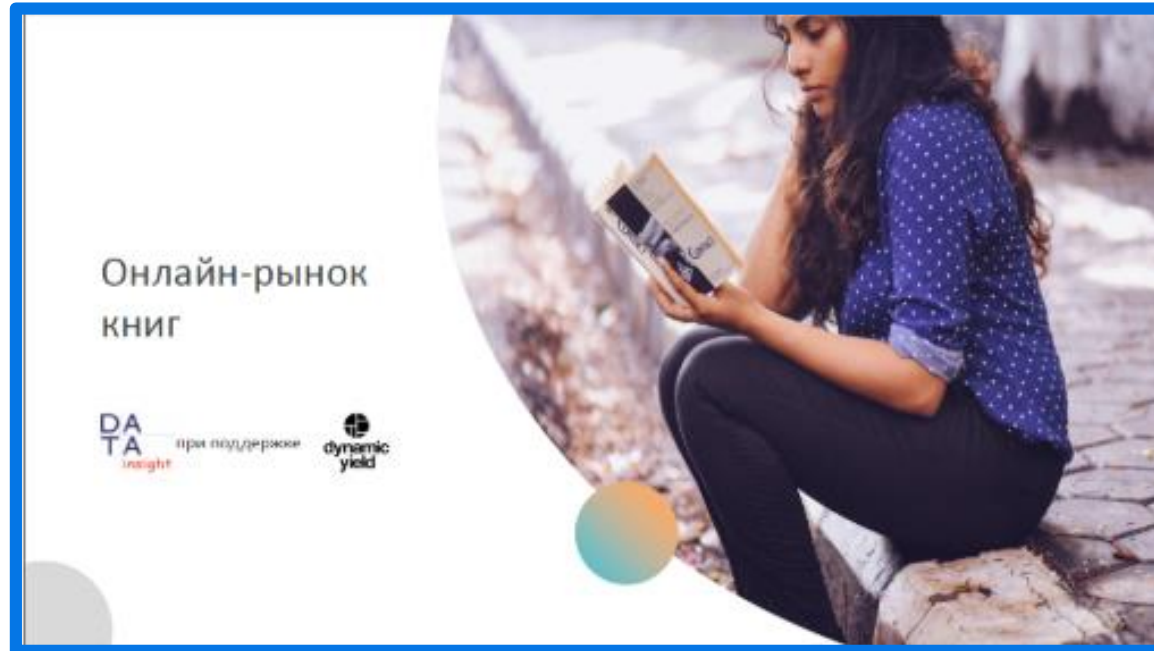
 Стоимость: 59 000 рублей, включая НДС

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

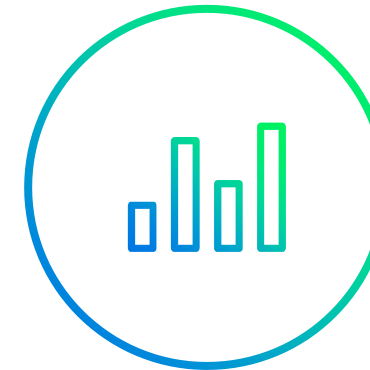
Data Insight - первое в России агентство, специализирующееся на исследованиях и консалтинге в области e-commerce и других интернет-рынков

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