

# Рынок C2C онлайн-торговли

Интернет-торговля между частными лицами

DATA  
ТА insight  
совместно с



2020

# 2020: годовой объём рынка C2C онлайн-продаж

301 млн  
сделок

1,06 трлн  
рублей

13,2 млн  
продавцов

13,3 млн  
покупателей

3 530 руб.  
средний чек

\*Оценка рынка в 2020 году на основе данных о C2C покупках и продажах, полученных в ноябре 2020 года.

DATA  
insight

СОВМЕСТНО С

Avito

# C2C онлайн-продажи. Ключевые факты

1. Рынок C2C-продаж в интернете достиг в 2020 году 1,06 трлн руб. Рост рынка составил 87% за 1,5 года. В 2020 году рост происходит за счет роста числа покупателей, частоты продаж и увеличения среднего чека.
2. Avito — лидирующая площадка C2C-продаж. Ее использует 8,8 млн покупателей, а количество сделок на платформе достигает 182 млн за год
3. Количество онлайн-покупок на C2C-рынке выросло за 1,5 года на 70% и достигло 301 млн.
4. В 2020 году количество покупателей на C2C-рынке продолжило расти, в то время как рост числа продавцов стабилизировался при одновременном увеличении частоты продаж. Количество продавцов и покупателей на C2C-рынке составляет 13,2 млн и 13,3 млн соответственно.
5. Количество сделок на продавца в месяц растет: 2017 г. в среднем у продавца была одна сделка в месяц, в 2019 г. -1,3, в 2020 – 2,3. Рост частоты продаж обеспечили продавцы с опытом, роста аудитории продавцов не произошло.

# C2C онлайн-продажи. Ключевые факты

6. Самая высокая частота продаж в ЦФО: 2,9 сделки в месяц на продавца. Самая низкая — в Поволжье: 1,7 сделки в месяц на продавца.
7. Средний чек на рынке C2C-продаж вырос впервые за последние несколько лет: с 3 210 – 3 250 рублей в 2017-2019 гг. до 3 530 рублей в 2020 г.
8. Наиболее продаваемые товарные категории на C2C-рынке — «Электроника и бытовая техника» (24% сделок), «Одежда и обувь» (18%), «Детские товары» (17%).
9. Доля сделок с новыми товарами достигла 15% в общем количестве peer-to-peer сделок. Выше всего доля сделок с покупкой новых товаров в категориях «Товары для красоты и здоровья» и «Аксессуары».
10. Все больше продавцов продают за пределы своего населенного пункта. Доля тех, кто ограничен продажами в пределах своего города, снизилась с 2017 года с 72% до 53%, а доля продающих по всей России выросла с 7% с 2017 г. до 16% в 2020-ом.

# C2C онлайн-продажи. Ключевые факты

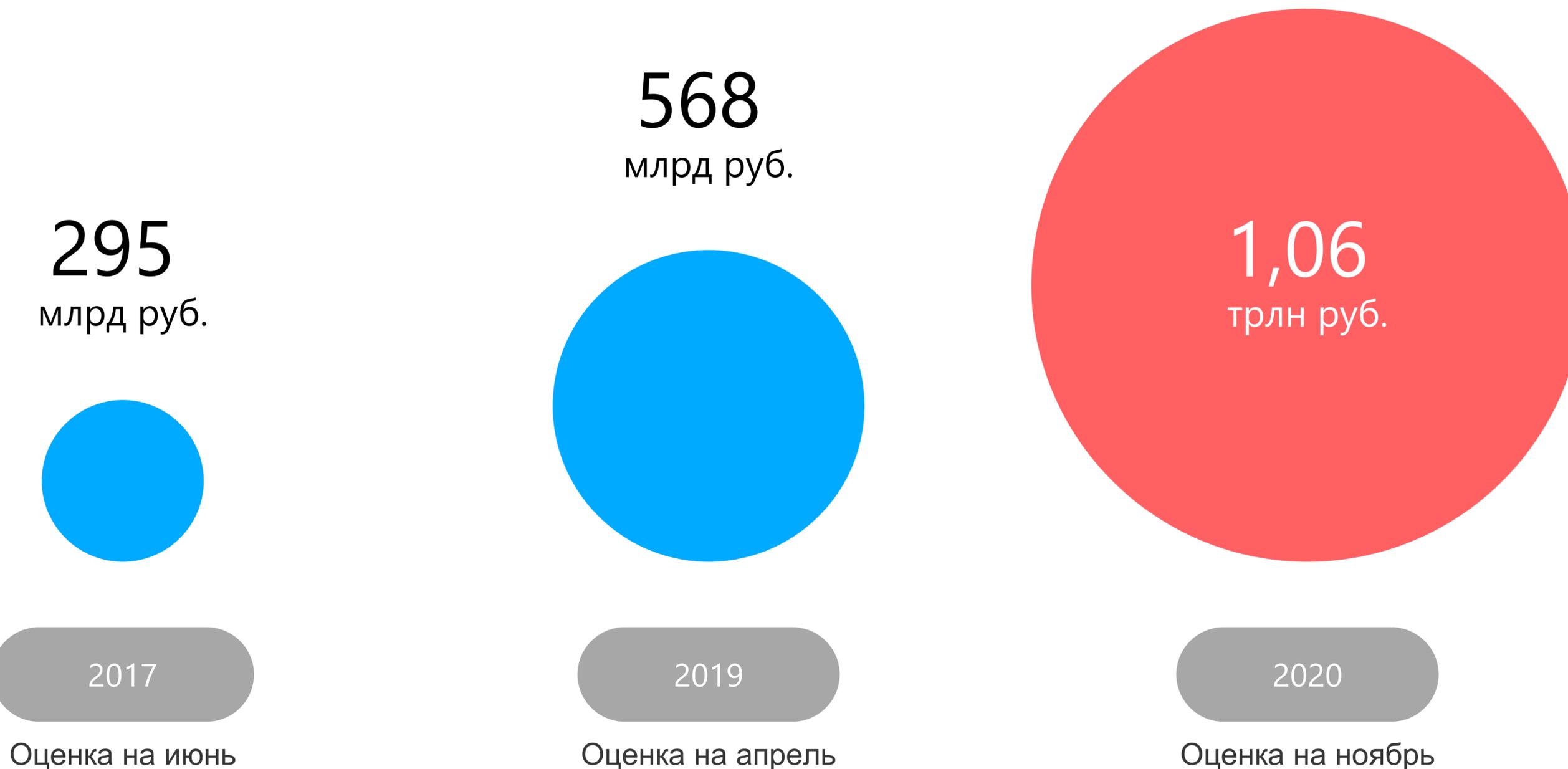
11. Распространение ареала продажи — прямое следствие более широкого использования профессиональной доставки. В 2020 г. 16% заказов приходятся на курьерскую доставку и доставку до ПВЗ, еще 13% — на Почту России.
12. Основная причина покупки у частного лица – более низкая стоимость товара, ее назвали 54% покупателей. На втором месте – невозможность купить товар иначе, как у частного лица (42%), а 34% назвали в качестве причины peer-to-peer покупки ее удобство.
13. 94% покупателей, покупавших у частных лиц в 2020 году, намерены делать это и дальше.
14. Доля продавцов, торгующих новыми товарами, которые были куплены для перепродажи, увеличилась в 1,5 раза с 8% в 2017 г. до 12% в 2020 г. Доля продающих вещи, бывшие в употреблении, продолжает снижаться: 80% продавцов в 2017 г., 70% в 2019 г. и 66% в 2020 г.
15. За последние три года доля продавцов, для которых C2C-продажи – основной или существенный источник дохода, выросла вдвое, превысив 10%. Для 3 из 4 частных продавцов торговля по-прежнему несущественный и нерегулярный источник дохода.



# Рынок С2С онлайн-торговли



# Динамика рынка C2C онлайн-продаж



# Динамика заказов на рынке C2C онлайн-продаж



# Динамика вовлечённости в peer-to-peer продажи



В 2020 году количество покупателей на C2C-рынке продолжило расти, в то время как рост числа продавцов стабилизировался.

# Факторы роста С2С онлайн-торговли в 2020 году



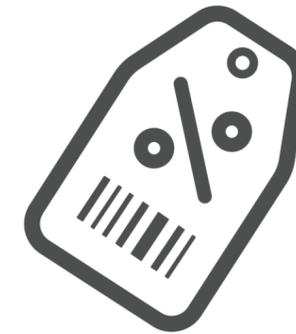
## Рост аудитории покупателей

С момента последнего замера в апреле 2019 года аудитория онлайн-покупателей на С2С-рынке выросла с 11,9% до 12,6% интернет-пользователей и достигла в 2020 году 13,3 млн человек.



## Рост частоты продаж у продавца

Количество сделок на продавца в месяц растет: 2017 г. в среднем у продавца была одна сделка в месяц, в 2019 г. — 1,3, в 2020 — 2,3. Рост частоты продаж обеспечили продавцы с опытом, роста аудитории продавцов не произошло.



## Рост среднего чека

Средний чек на рынке-С2С продаж вырос впервые за последние несколько лет: с 3 210-3 250 в 2017-2019 г. до 3 530 в 2020 г.

# Самая высокая частота продаж в ЦФО

Среднемесячное число продаж на продавца в зависимости от федерального округа



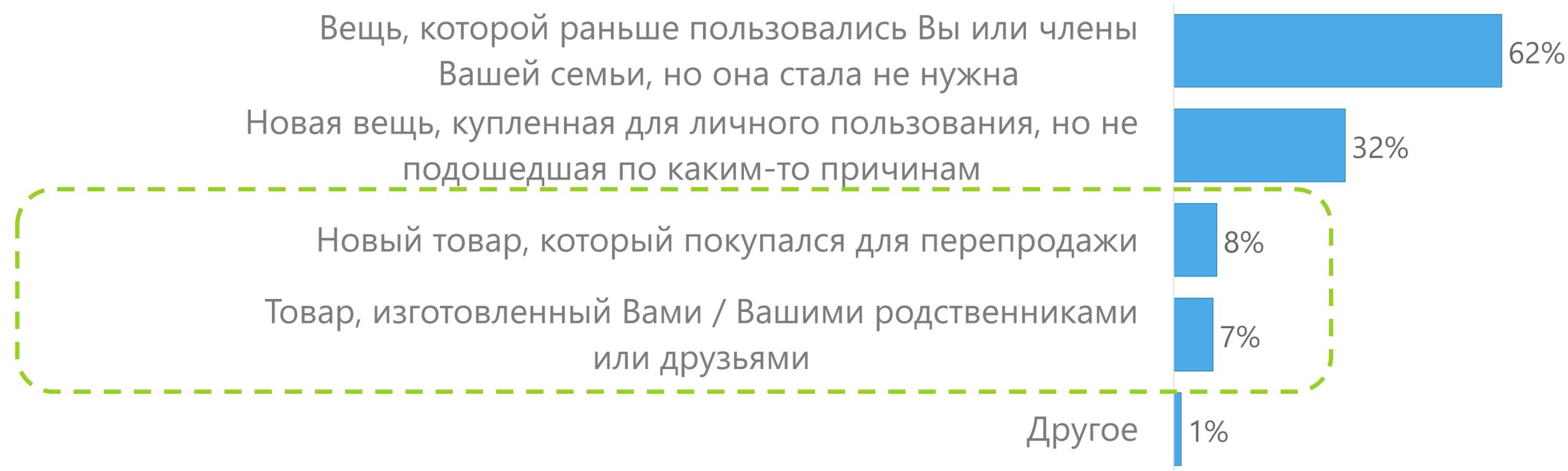
# Товарные категории peer-to-peer сделок



Распределение сделок по ответам продавцов о последней продаже. Сумма > 100%, т.к. в заказе могут быть товары разных категорий

# Доля сделок с новыми товарами достигла 15% в общем количестве peer-to-peer сделок

Вещь, проданная при последней сделке\*



Онлайн-опрос. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 800 анкет продавцов.

\* Сумма > 100%, т.к. на одну сделку может приходиться более одного товара

# Опыт покупки новых товаров на классифайдах

За 6 месяцев Вы покупали на сервисах объявлений новые товары — не важно, у частного лица или у компании?

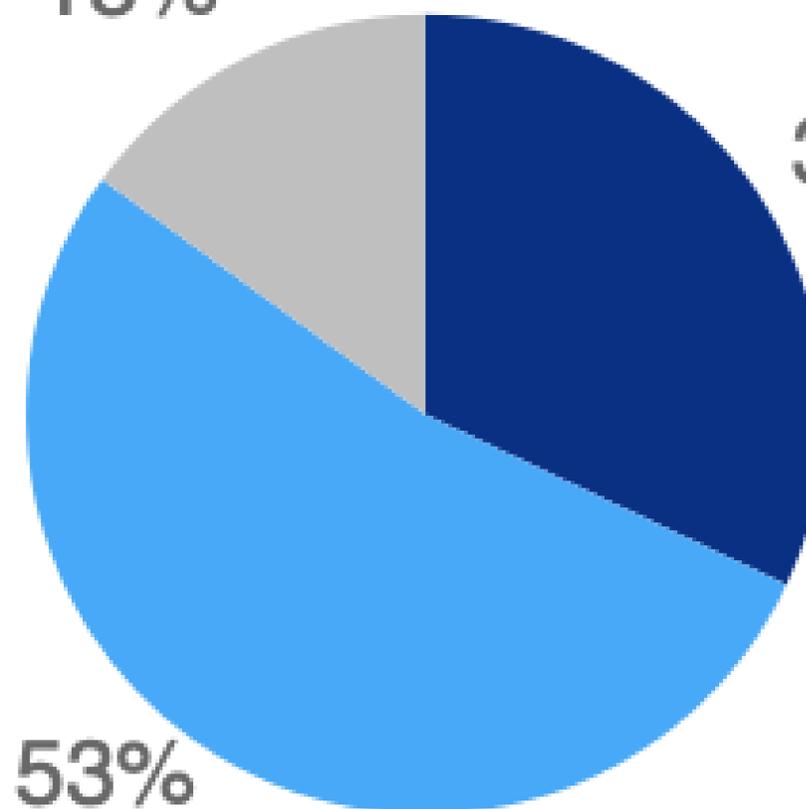
85% покупателей классифайдов покупали на них новые товары.

покупали только вещи, бывшие в употреблении

15%

32%

покупали только новые вещи



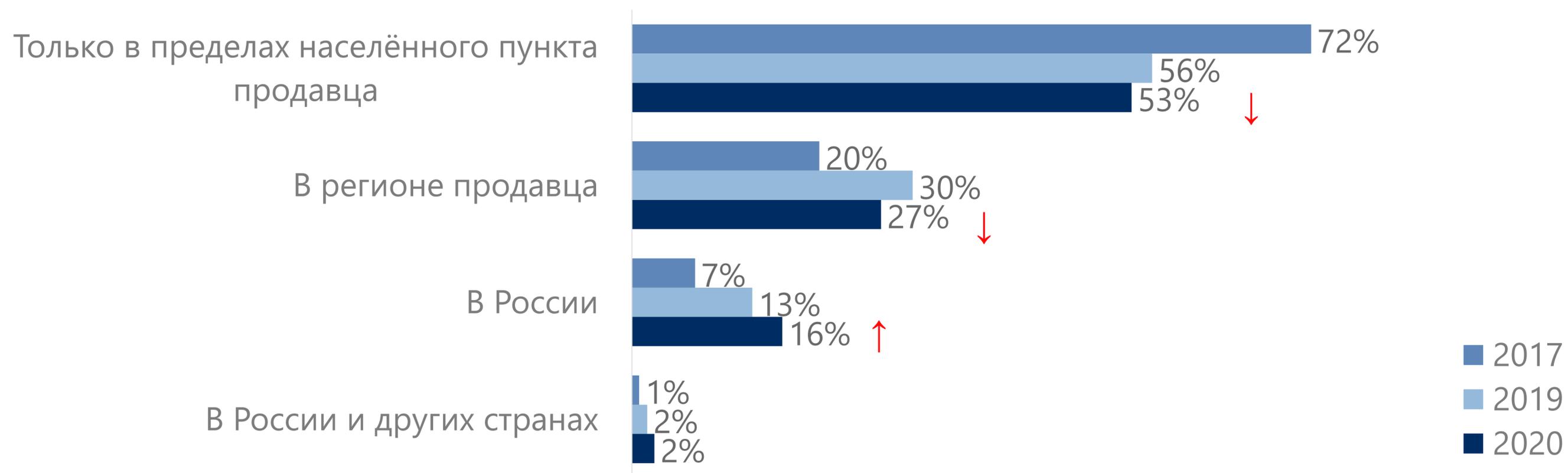
покупали и то, и другое

53%

Онлайн-опрос. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 550 ответов интернет-пользователей.

# Всё больше продавцов продают за пределы своего населённого пункта

«Где живут ваши покупатели?»  
(в % от частных онлайн-продавцов)

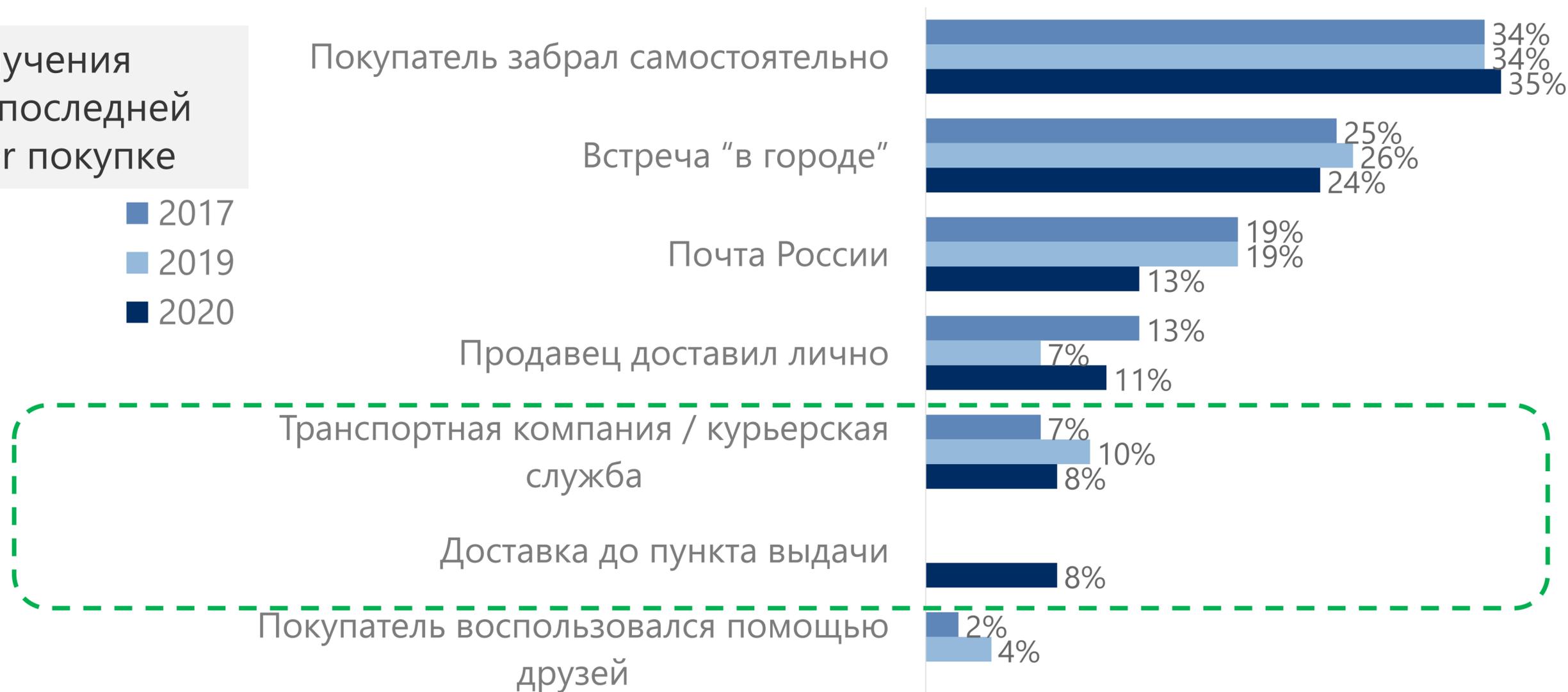


Онлайн-опрос. Апрель 2017, Россия, 18-64, 1 000 анкет продавцов. Апрель 2019, Россия, 18-64, 1 500 анкет продавцов. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 800 анкет продавцов.

# Продавцы стали чаще использовать «профессиональную» доставку — курьером и в ПВЗ

Способ получения заказа при последней peer-to-peer покупке

■ 2017  
■ 2019  
■ 2020



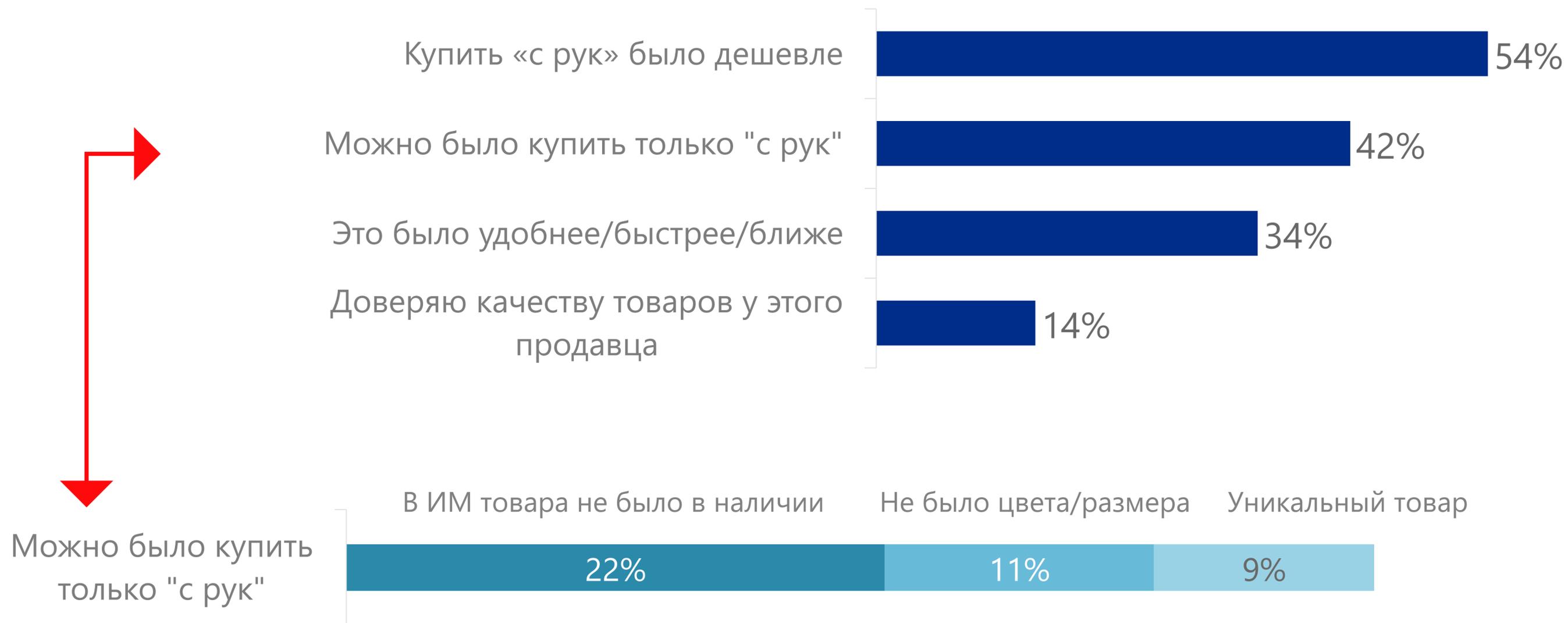
Онлайн-опрос. Апрель 2017, Россия, 18-64, 1 000 анкет продавцов. Апрель 2019, Россия, 18-64, 1 500 анкет продавцов. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 800 анкет продавцов.

DATA  
insight

СОВМЕСТНО С

Avito

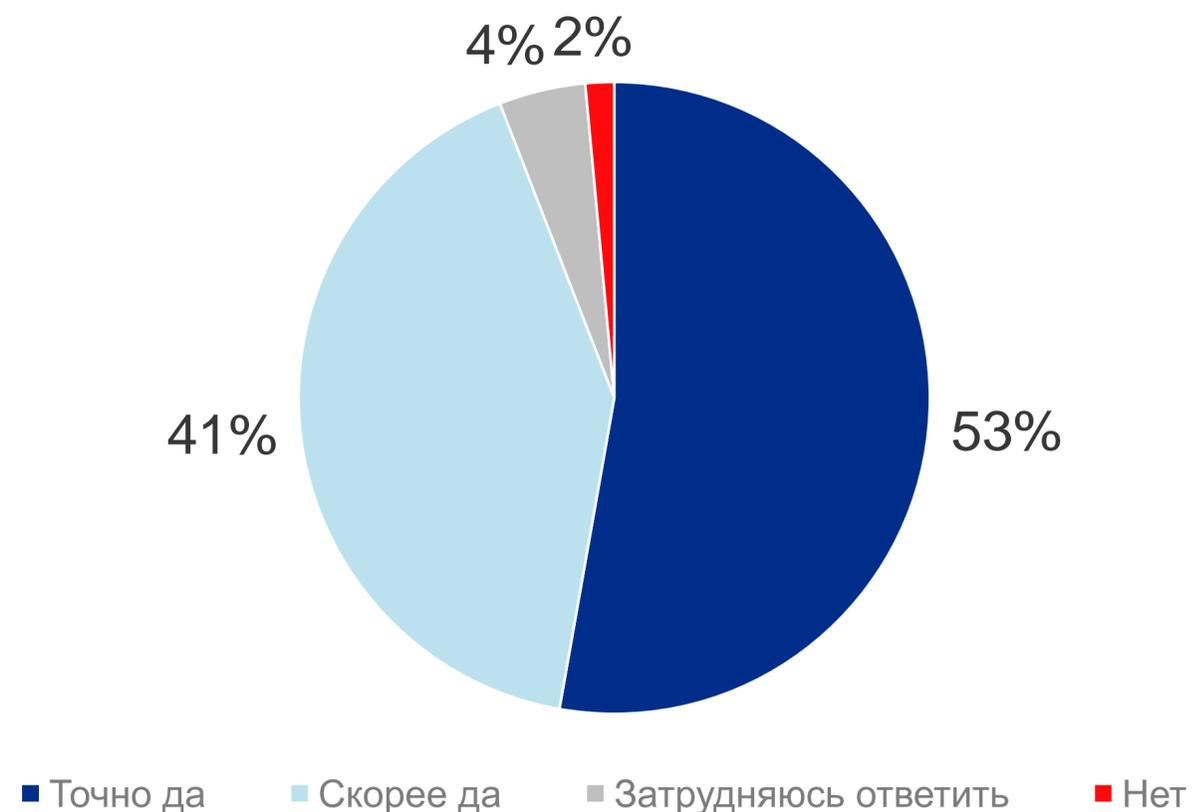
# Основная причина покупки у частного лица — низкая цена



Онлайн-опрос. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 100 анкет покупателей.  
Почему Вы купили этот (эти) товар(-ы) у частного лица, а не в интернет-магазине?

# 94% покупателей намерены и дальше покупать в С2С

Планы на покупки в будущем



С чем связано Ваше намерение и дальше покупать у частных лиц через интернет?



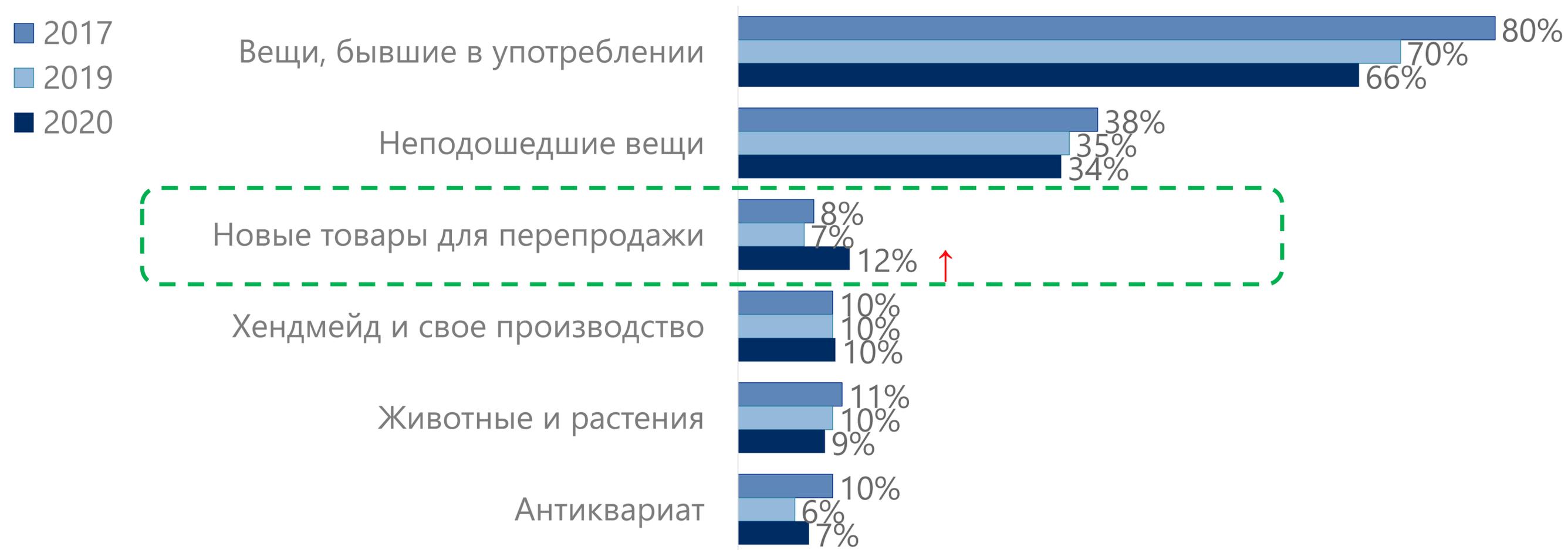


Продавцы  
и покупатели  
на рынке C2C  
онлайн-торговли



# Растёт доля продавцов, занимающихся перепродажей товаров

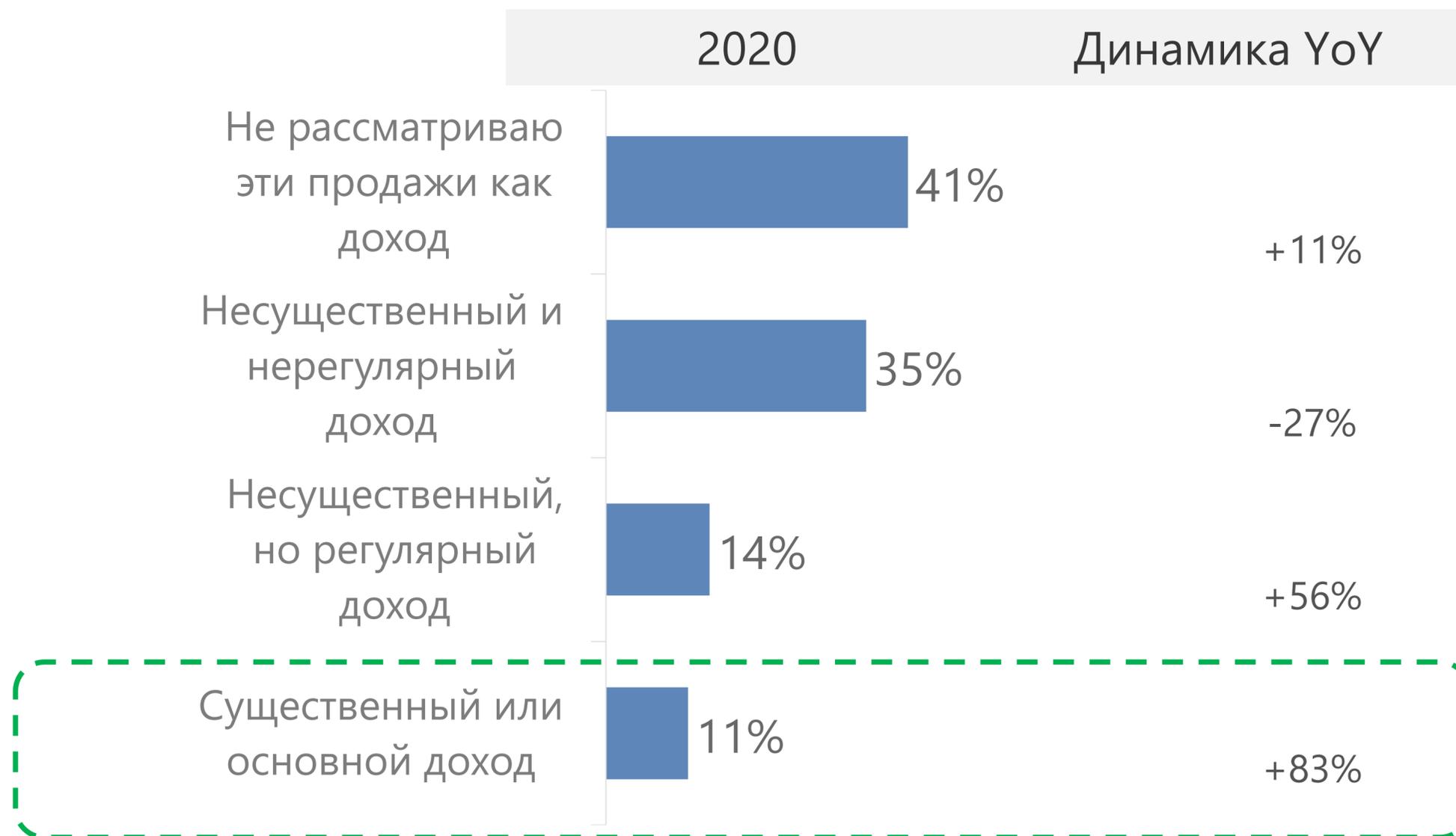
Доля продающих товары данного типа от всех частных интернет-продавцов



Онлайн-опрос. Апрель 2017, Россия, 18-64, 1 000 анкет продавцов. Апрель 2019, Россия, 18-64, 1 500 анкет продавцов. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 800 анкет продавцов.  
Что из перечисленного вы продавали через интернет за последние 6 месяцев?

# Значимость торговли для частных продавцов растёт

За 1,5 года доля частных продавцов, у которых продажи – основной или существенный источник дохода, почти удвоилась, достигнув 11% в ноябре 2020 при 6% весной 2019 г. В то же время для 3 из 4 частных продавцов торговля остается несущественным и нерегулярным доходом, или они вообще не рассматривают продажи как доход.



Онлайн-опрос. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 800 анкет продавцов.  
Вы указали, что продавали товары через интернет в качестве частного лица  
Такие продажи для Вас – это...?

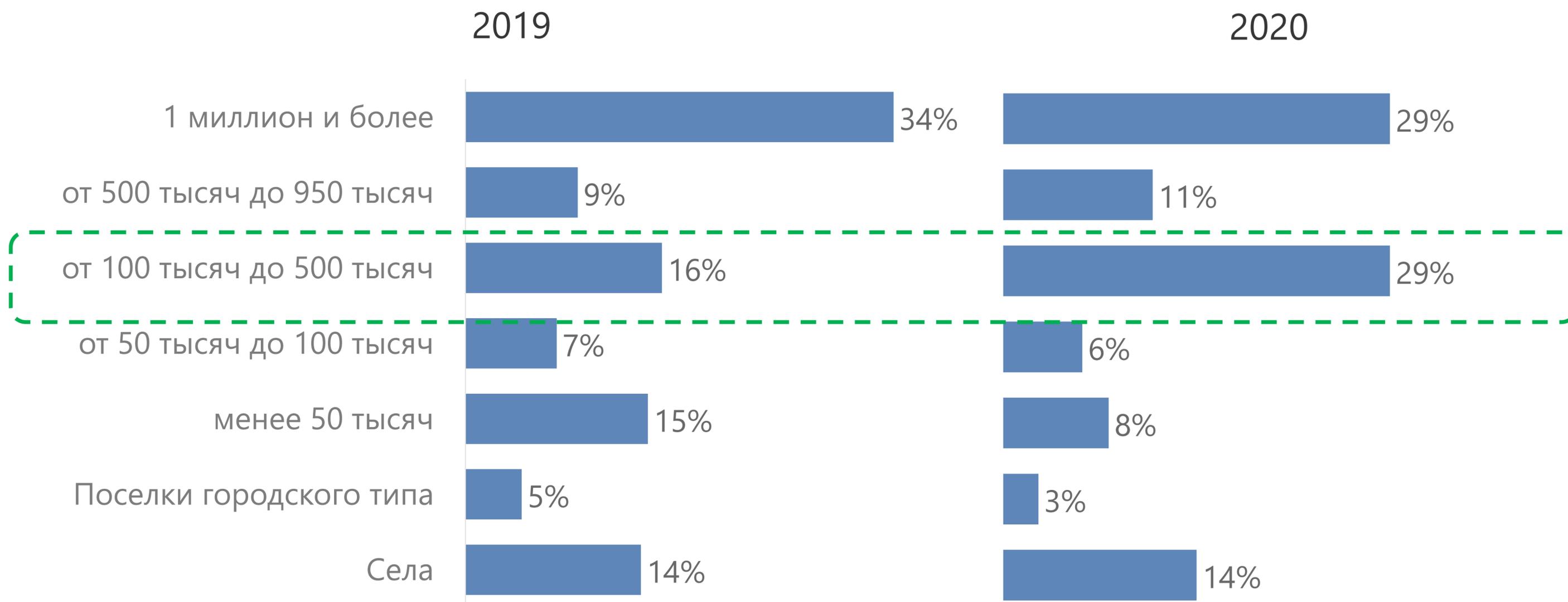
# Распределение продавцов по товарным категориям



| Лидеры роста             | YoY   |
|--------------------------|-------|
| Оборудование для бизнеса | +149% |
| Продукты питания         | +29%  |
| Коллекционные товары     | +29%  |
| Ремонт и строительство   | +15%  |

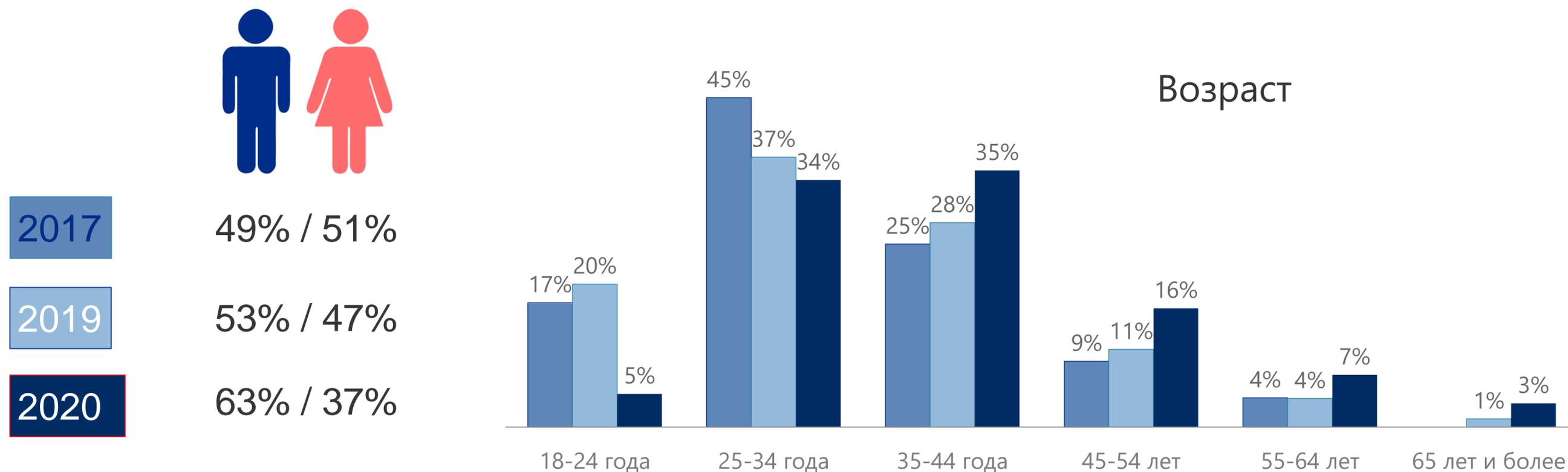
Онлайн-опрос. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 800 анкет продавцов.

# C2C-торговля развивается в городах с населением 100+



Face-to-face, апрель 2017, Россия, 18+, 1600 анкет. Опрос «ФОМнибус», март 2019. Россия, 18+, 1519 анкет. Телефонный репрезентативный опрос, ноябрь 2020, Россия, 18+, 1600 анкет

# Среди C2C-продавцов резко выросла доля мужчин



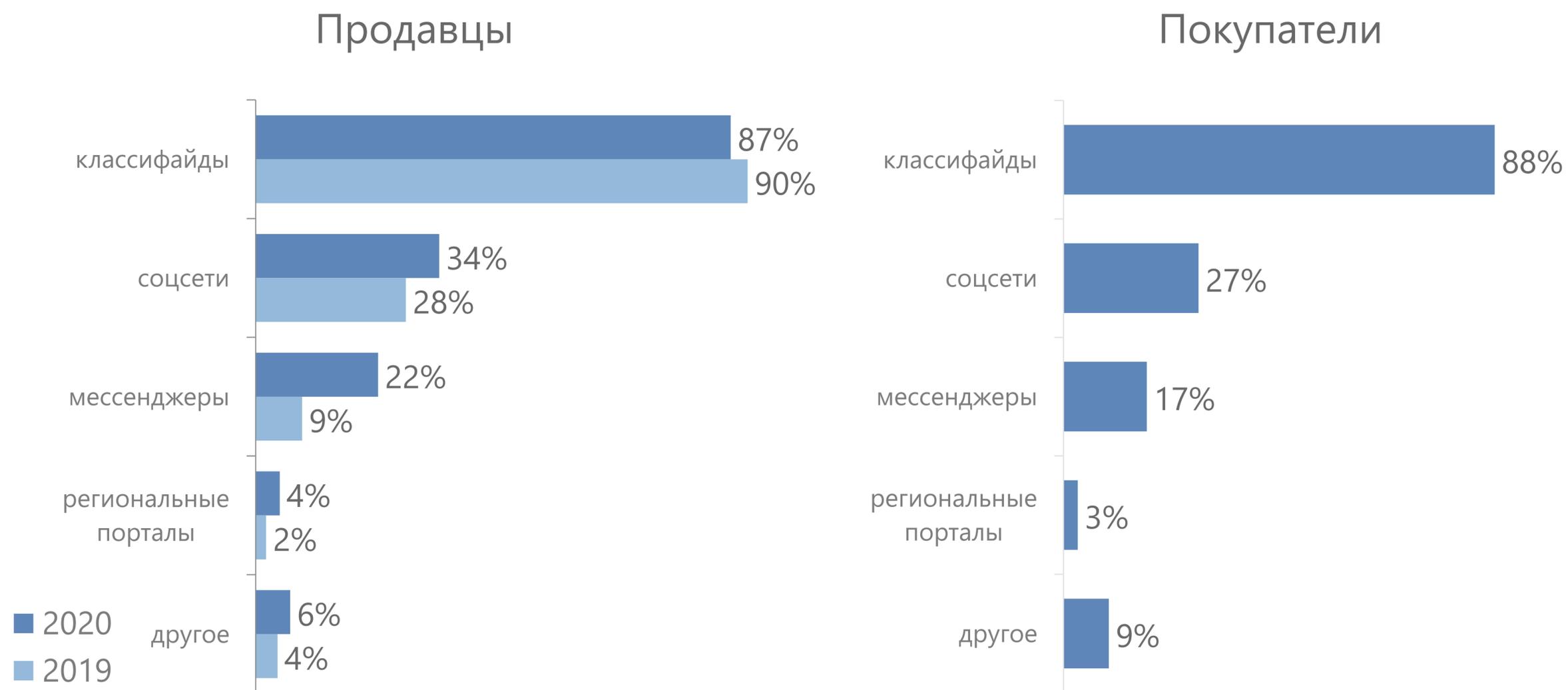
Рост доли мужчин может объясняться влиянием пандемии covid-19: временное снижение занятости среди работающих мужчин вынудило их искать другие источники дохода. Также выросла доля продавцов в возрасте 35-44 года. Средний возраст продавцов вырос на 5 лет по сравнению с 2019 годом и достиг 39 лет.

Face-to-face, апрель 2017, Россия, 18+, 1600 анкет. Опрос «ФОМнибус», март 2019. Россия, 18+, 1 519 анкет. Телефонный репрезентативный опрос, ноябрь 2020, Россия, 18+, 1600 анкет



# Площадки С2С онлайн-торговли

# Использование площадок C2C-торговли



Face-to-face, апрель 2017, Россия, 18+, 1 600 анкет. Опрос «ФОМнибус», март 2019. Россия, 18+, 1 519 анкет. Телефонный репрезентативный опрос, ноябрь 2020, Россия, 18+, 1 600 анкет

# C2C онлайн-сделки по типам площадок

Распределение сделок по ответам продавцов о последней продаже

■ 2017 ■ 2019  
■ 2020



Онлайн-опрос. Ноябрь 2020, Россия, 18-64, 1 800 анкет продавцов.

DATA  
insight

совместно с

Avito

# Доля Авито

2017

63 млн  
сделок за год

5,8 млн  
продавцов  
за 6 месяцев

6,3 млн  
покупателей  
за 6 месяцев

2020

182 млн  
сделок за год

8,3 млн  
продавцов  
за 6 месяцев

8,8 млн  
покупателей  
за 6 месяцев

# Сделки на Авито: товарные категории



| Лидеры роста       | YoY   |
|--------------------|-------|
| Товары для спорта  | +8,4% |
| Товары для дома    | +7,9% |
| Красота и здоровье | +7,7% |

Данные Avito. Распределение проданных товаров по товарным категориям на Авито в 2020 году, статистика по закрытым объявлениям с пометкой "продано на Авито"

# Методика исследования

Частный продавец (с2с-продавец) – интернет-пользователь, который продавал материальные товары (за исключением автомобилей и недвижимости) через интернет в качестве частного лица в течение 6 месяцев, предшествовавших опросу, и сделал как минимум одну продажу. С2С-покупатель – интернет-пользователь, совершивший как минимум одну покупку у частного лица через интернет за последние 6 месяцев.

Изменение методики относительно 2019 года: репрезентативный face-to-face опрос по месту жительства заменен репрезентативным телефонным опросом.

1. Омнибус. N = 1 600, 18+, ноябрь 2020. Репрезентативный опрос методом телефонного интервью по стационарным телефонным номерам. Основная цель – получить оценку долей населения, совершавшего покупки и/или продажи товаров частным лицам за последние 6 месяцев, а также оценку рынка С2С-интернет-продаж в количестве сделок.
2. Онлайн-опрос. N = 2 140, 18+, ноябрь 2020. Онлайн-опрос методом поточной выборки (river sampling) с квотированием выборки по полу, возрасту и макрорегиону в соответствии со структурой интернет-пользователей России. Самозаполнение по стандартизированной анкете. Выборка – продававшие через интернет в качестве частного лица в последние 6 месяцев, предшествовавших опросу, а также совершавшие покупки у частных лиц в интернете хотя бы раз за тот же период. Анкет С2С-продавцов: 1 800, анкет С2С-покупателей: 1 100. При обработке результатов данные были перевзвешены на результаты репрезентативного опроса по полу, возрасту и макрорегиону для репрезентирования интернет-пользователей, вовлеченных в С2С онлайн-торговлю. Основная цель этой части исследования – получение углубленных данных о частных продавцах, их покупателях и товарах.

# Data insight

Data Insight - первое в России агентство, специализирующееся на исследованиях и консалтинге в области eCommerce и digital рынков.

Наши публичные исследования – [datainsight.ru/public](https://datainsight.ru/public)

Связаться с нами:



[a@datainsight.ru](mailto:a@datainsight.ru)



+7 (495) 540 59 06



[datainsight.ru](https://datainsight.ru)

дополнительные контакты - [datainsight.ru/contacts](https://datainsight.ru/contacts)



СОВМЕСТНО С

