

КОНЪЮНКТУРА

ТЕНДЕНЦИИ

Попали в сети

Традиционному ретейлу нужно искать новые подходы для удержания покупателя

МАКСИМ АНФАЛОВ

Несмотря на продолжающееся падение доходов населения и, как следствие, общее снижение покупательной способности, розничные интернет-продажи в России стремительно растут. По данным «Яндекс.Маркет», хотя бы раз покупки в интернете совершали 35% респондентов. Сдерживающими факторами для потребителя во Всемирной сети пока остаются невозможность потрогать товар руками и риск столкнуться с интернет-мошенниками.

«Яндекс.Маркет» и компания GfK опубликовали в конце 2018 года совместное исследование о развитии розничной онлайн-торговли в России. Согласно ему, доля тех, кто хотя бы раз совершил покупки через интернет, составила 35% от общего числа опрошенных. За год этот показатель увеличился на 17% (30% в 2017 году).

По данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), по итогам 2017 года в Пермском крае рынок онлайн-продажи товаров составил почти 7 млрд руб. (статистика по итогам 2018 года пока не сформирована). Лидирующую позицию при выборе местного покупателя занимают электроника и бытовая техника, на которые пермяками было потрачено 2,3 млрд руб. Далее расположились одежда и обувь (1,84 млрд руб.) и обширный сегмент товаров, куда вошли аксессуары, зоотовары, инструменты и садовая техника, книги, подарки и цветы, товары для детей и т. д. (1,75 млрд руб.).

Желание сэкономить, возможность сравнивать цены, искать выгодные предложения и делать покупки в любое

время и в любом месте являются основными факторами совершения покупки онлайн. Так заявили больше половины опрошенных аналитиками «Яндекс.Маркет». В то же время невозможность увидеть товар «в лицо», непонимание, куда обращаться в случае проблем с доставкой товара или его качеством, а также риск быть обманутым отпугивают потенциальных онлайн-покупателей.

Академический руководитель магистерской программы «Smart-маркетинг: данные, аналитика, инсайты» НИУ ВШЭ в Перми Ирина Шафранская согласна, что решающим фактором перехода потребителя из офлайн в онлайн является возможность купить товар подешевле. «Крупные игроки интернет-ритейла создали для покупателей удобные условия шопинга: есть и агрегаторы, где можно сравнить цены, и круглосуточные службы поддержки, и офлайн-представительства, и прозрачная и быстрая доставка. Важно также отметить, что сейчас уверенно лидируют именно российские интернет-магазины, хотя ещё несколько лет назад казалось, что это не так и лидеры — это магазины США и Китая», — поясняет Ирина Шафранская.

В то же время эксперты отмечают, что потребитель ведёт себя более рационально, стараясь не совершать спонтанных покупок. «Растёт требовательность покупателей к условиям приобретения товаров и сервисам, принятие решения о покупке занимает больше времени, так как много сил отдаётся исследованию рынка и поиску выгодных предложений. Фактором, определяющим поведение покупателей, скорее является соотношение «низкая цена — высокое качество», — добавляет Вячеслав Лазарев, арт-директор ООО «Эль Маста» (продажа женских каркасных сумок).

С точки зрения покупательной способности самая многочисленная группа потребителей в интернет-магазинах — это пользователи со среднемесячным доходом до 30 тыс. руб. Они же являются и самой активной аудиторией, отмечают аналитики. Одна из основателей форума совместных покупок Mikai.org Татьяна Майорова «нарисовала» портрет пермского покупателя. «Как правило, это женщина в возрасте 30–40 лет, имеющая детей. Но в последнее время аудитория пополнилась мужчинами и людьми более старшего возраста, — рассказывает Татьяна Майорова. — Средний чек в 2018 году составил 754 рубля».

По итогам 2018 года участники рынка ожидают нового ускорения роста интернет-ритейла в России, поясняют в АКИТ, и одним из самых быстрорастущих сегментов, как ожидается, станут товары, входящие в категорию «Продукты питания и алкоголь». К слову, сейчас алкоголь запрещено продавать в интернете, но в российском правительстве разраба-

тывается законопроект, который должен постепенно легализовать дистанционную продажу этой группы товаров.

Основатель и директор проекта «Домой доставим» Юрий Грищук отмечает, что средний рост продаж продуктов онлайн составляет 15% в месяц. «Мы ощутили, что эта услуга в Перми достаточно востребована, и этим фактором можно воспользоваться. Рынок еды растёт заметно быстрее тех категорий товаров, которые традиционно пользуются популярностью в онлайн-продажах», — заявил Грищук.

В быстро меняющихся условиях рынка и при больших затратах на содержание торговых площадей традиционному ретейлу нужно искать новые подходы для удержания покупателя, рассуждает Ирина Шафранская. Она предполагает, что, возможно, для этого им придётся трансформироваться, став для потребителя спортивным залом, концертным стадионом или галереей. К тому же, продолжает она, для онлайн-ритейла завоёвывать новые регионы становится намного более выгодно с помощью интернета, нежели открывать стационарную торговую точку.

«По сути, это микробизнесы, часто очень локальные, работающие только в одном городе. Их успех во многом зависит от «мощности» потребительского спроса в городе в целом. К сожалению, Пермь нельзя назвать «обеспеченным» городом, концентрация потребителей с высокими расходами у нас довольно низкая, и лучше развивать инстаграм-бизнес, выбирая сразу же несколько городов и продумывая вопросы логистики», — считает Шафранская.

ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ

Глава Бардымского района Сергей Ибраев переходит в налоговую

ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ



Как стало известно «Новому компаньону», в ближайшее время в Бардымском районе сменится глава. Сергей Ибраев, который руководил районом с 2010 года, переходит на работу в Управление Федеральной налоговой службы РФ по Пермскому краю. Он займёт должность заместителя руководителя УФНС Чулпан Госсамовой.

Сергей Ибраев отказался от комментариев по телефону.

По информации «Нового компаньона», фигура нового руководителя района будет обсуждаться с местным советом старейшин. Источники в территории говорят, что пока больше всего шансов у Халилы Алапанова, председателя Земского собрания Бардымского района.

По словам политтехнолога Сергея Иванова, Сергей Ибраев достиг потолка профессионального развития в районе. Местные элиты его принимают неохотно. Депутатом Законодательного собрания ему стать проблематично — это округ спикера Валерия Сухих. Поэтому он принял предложение перейти в налоговую. При этом Иванов не стал бы говорить, что Алапанов является согласованной кандидатурой. Элиты в районе — разрозненные, и сейчас, возможно, начнутся аппаратные игры вокруг освободившегося кресла главы.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ-ШКОЛА СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА

ПЕРМЬ ТЕАТР ОПЕРЫ И БАЛЕТ

МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ ПЕРМСКОГО КРАЯ

СИБУР

ФОРМУЛА ХОРОШИХ ДЕЛ

частная филармония «Триумф» Ленина, 44

закрой мне глаза

premierabend SCHLIEßE MICH DIE AUGEN

premierabend SCHLIEßE MICH DIE AUGEN

18. — 19.02.2019

билеты: permpopera.ru 212 30 87

РЕКЛАМА

спектакль совместной арт-лаборатории фестиваля territoria, компании сибур и пермского театра оперы и балета