

2020-2023

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОДАЖ НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ

Экосистема для селлеров MРGO совместно с аналитическим сервисом для маркетплейсов Shopstat проанализировали продажи на Wildberries и Ozon.

Сколько реально селлеров на площадках?
Кто продает на миллионы?
Как много тех, кто едва сводит концы с концами?



АВТОРЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

MRGO

Крупнейшее русскоязычное комьюнити селлеров, а также экосистема услуг для селлеров по принципу одного окна.

Более 70 тысяч продавцов, как начинающих, так и крупнейших игроков рынка маркетплейсов, множество представителей смежного бизнеса — фулфилменты, онбординг, продвижение и пр.

Мы собираем актуальные новости из первых рук и держим руку на пульсе рынка маркетплейсов в России.

- Комьюнити селлеров
- Новостной агрегатор
- Боты для селлеров
- Собственный фулфилмент в Москве
- Работа с Китаем

Shopstat

Один из ведущих аналитических сервисов для маркетплейсов— аккумулирует данные с 2020 года, более 290 тысяч зарегистрированных пользователей. Самый удобный сервис аналитики для новых игроков на маркетплейсах.

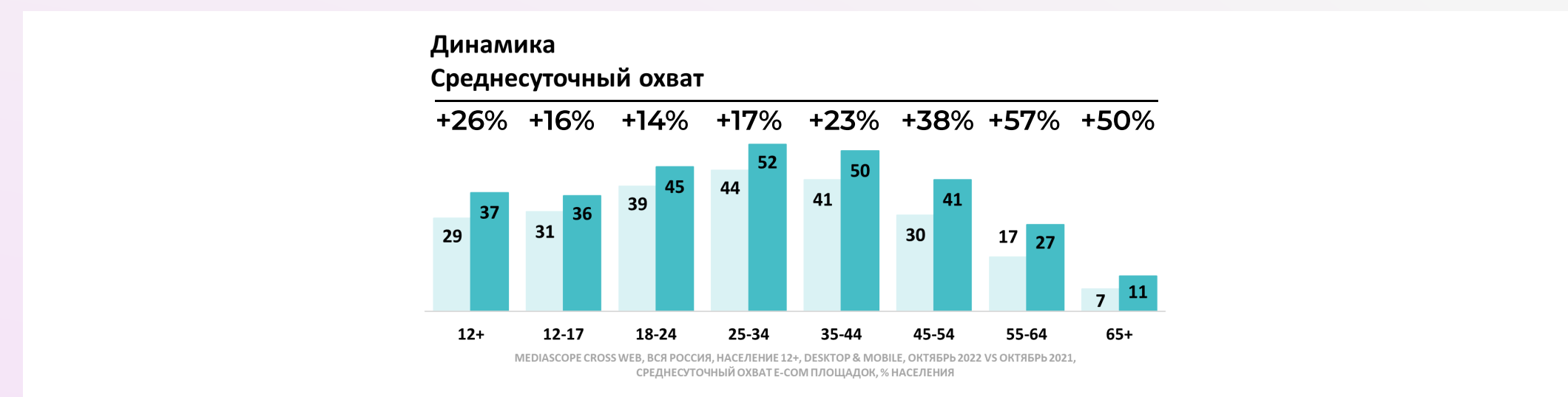
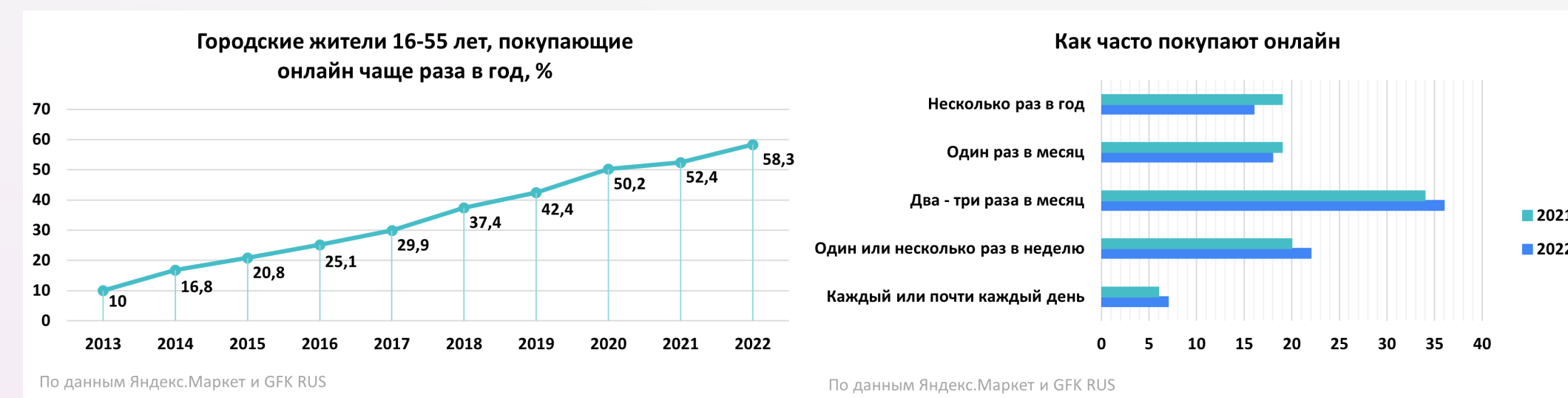
- Аналитический сервис
- Браузерное расширение для аналитики
- Сервис ответов на отзывы и вопросы на основе нейросети

КАК ВЫГЛЯДИТ СНАРУЖИ РЫНОК МАРКЕТПЛЕЙСОВ В РОССИИ?

Маркетплейсы работают в России с 2018 года.

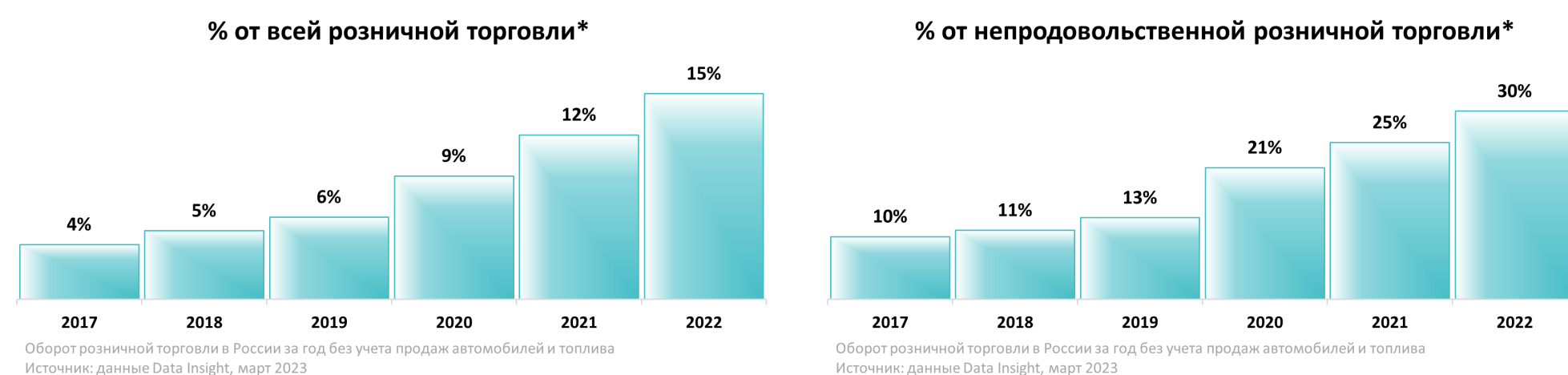
За это время произошел взрывной рост электронной коммерции, во многом он был обусловлен локдауном во время пандемии COVID-19

КАК МЕНЯЛСЯ РЫНОК:



ДОЛЯ ЕСОММЕРСЕ ОТ РЫНКА РИТЕЙЛА

Рост доли e-commerce от рынка ритейла, 2017-2022



Увеличивалось проникновение онлайн-торговли

— в 2020 г в онлайн покупали 50,2% населения, а по данным 2022 года это уже 58,3%

Менялся характер и возрастные границы аудитории

— во время пандемии на маркетплейсы пришло множество покупателей старшего возраста 55-64 лет и 65+ (+57% и +50% соответственно), и, что примечательно, они сохранили свою покупательскую активность даже после того, как пандемия пошла на спад

Бизнес активно перемещался из офлайна в онлайн,

в 2022 году на долю онлайн-продаж пришлось 15% от всего ритейла и 30% от рынка непродовольственного ритейла (+3 п.п. и +5 п.п. год к году соответственно)

КАК ВЫГЛЯДИТ РЫНОК МАРКЕТПЛЕЙСОВ ИЗНУТРИ?


- ▶ Выросло количество селлеров на маркетплейсах, а также появились нишевые площадки.

Недобросовестные продавцы обучающих курсов (так называемые «инфоцыгане») говорят о том, что стать миллионером легко.

- ▶ Маркетплейсы утверждают, что количество продавцов перевалило за миллион.

Покупатели уверены, что продавцыкупаются в золоте. Так ли это?

КОЛИЧЕСТВО АКТИВНЫХ СЕЛЛЕРОВ

 AliExpress™	 OZON	 WILDBERRIES	 СБЕР МЕГА МАРКЕТ	 Я Маркет
Февраль 2022	1 кв. 2022	Июль 2022	Май 2022	Июль 2022
102 500	120 000	840 000	8 000	48 000

- ▶ Data Insight оценивает количество селлеров на российских маркетплейсах следующим образом.

СКОЛЬКО СЕЛЛЕРОВ НА WILDBERRIES ПО ДАННЫМ SHOPSTAT?

192 215

Активных продавцов было на Wildberries
в августе 2023 года.

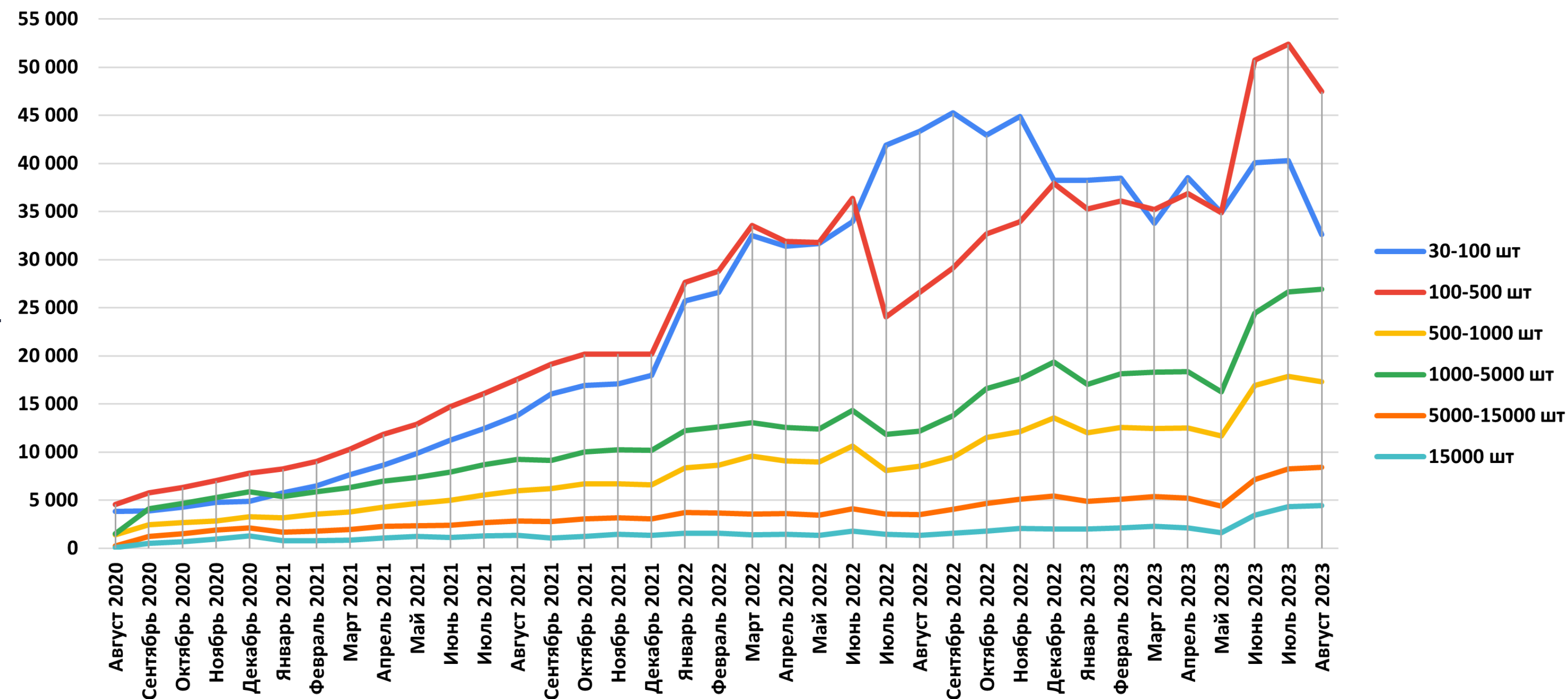
Возможно, маркетплейсы считают только количество зарегистрированных кабинетов.
Shopstat проанализировал реальных селлеров — тех, у кого 30 и более продаж в месяц.



По собственным данным площадки, в 2022 году
количество продавцов на **Wildberries** превысило **840 тыс.**

КОЛИЧЕСТВО ПРОДАВЦОВ НА WILDBERRIES ПО ДАННЫМ SHOPSTAT

Количество продавцов с разным объемом продаж в месяц на Wildberries 2020 - 2023 гг., шт.



На графике мы видим, как менялось соотношение продавцов с разным объемом продаж на Wildberries с 2020 года.

СКОЛЬКО СЕЛЛЕРОВ НА OZON ПО ДАННЫМ SHOPSTAT

123 652

Активных продавцов было на Ozon
в августе 2023 года.

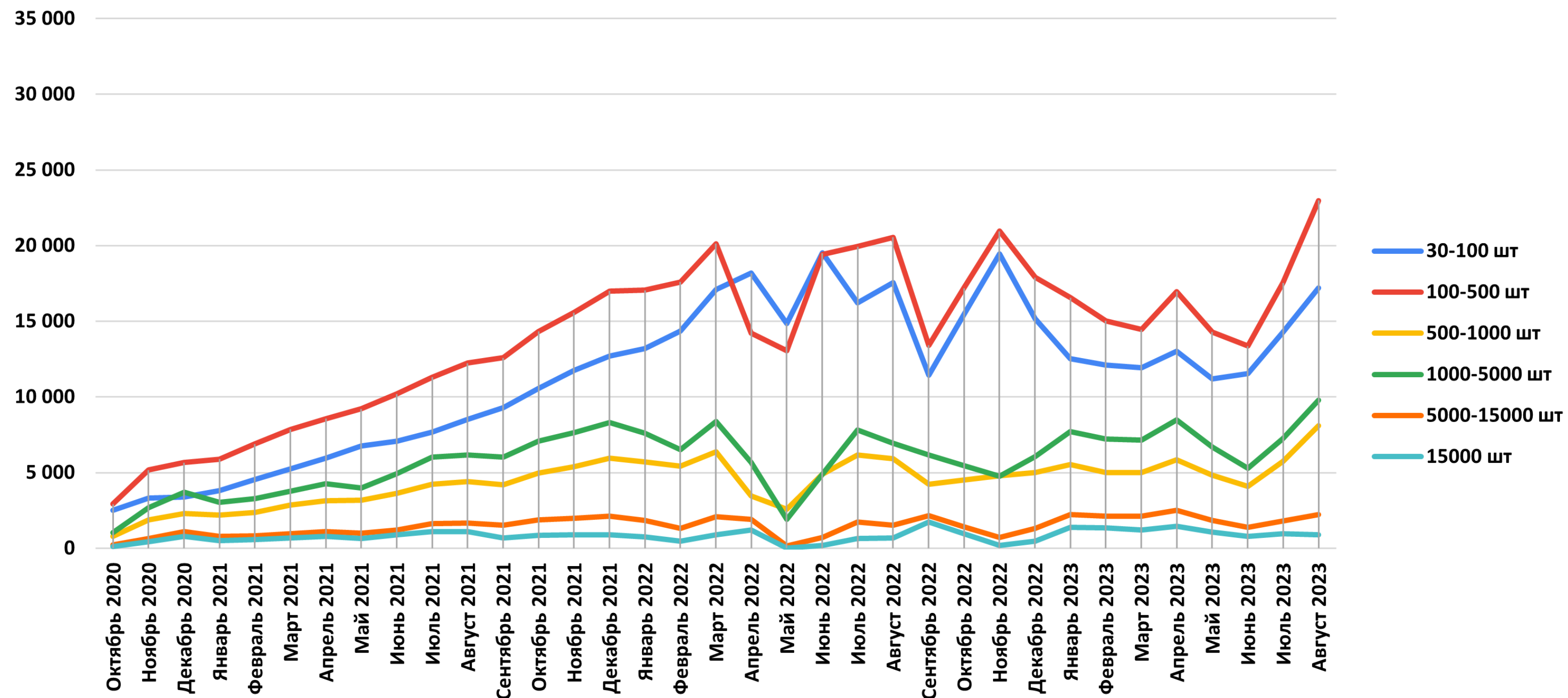
Здесь также учтены только те продавцы, у которых было от 30 и более продаж в месяц, то есть активное ядро.



По собственным данным площадки, в 2022 году
количество продавцов **на Ozon превысило 120 тыс.**

КОЛИЧЕСТВО ПРОДАВЦОВ НА OZON ПО ДАННЫМ SHOPSTAT

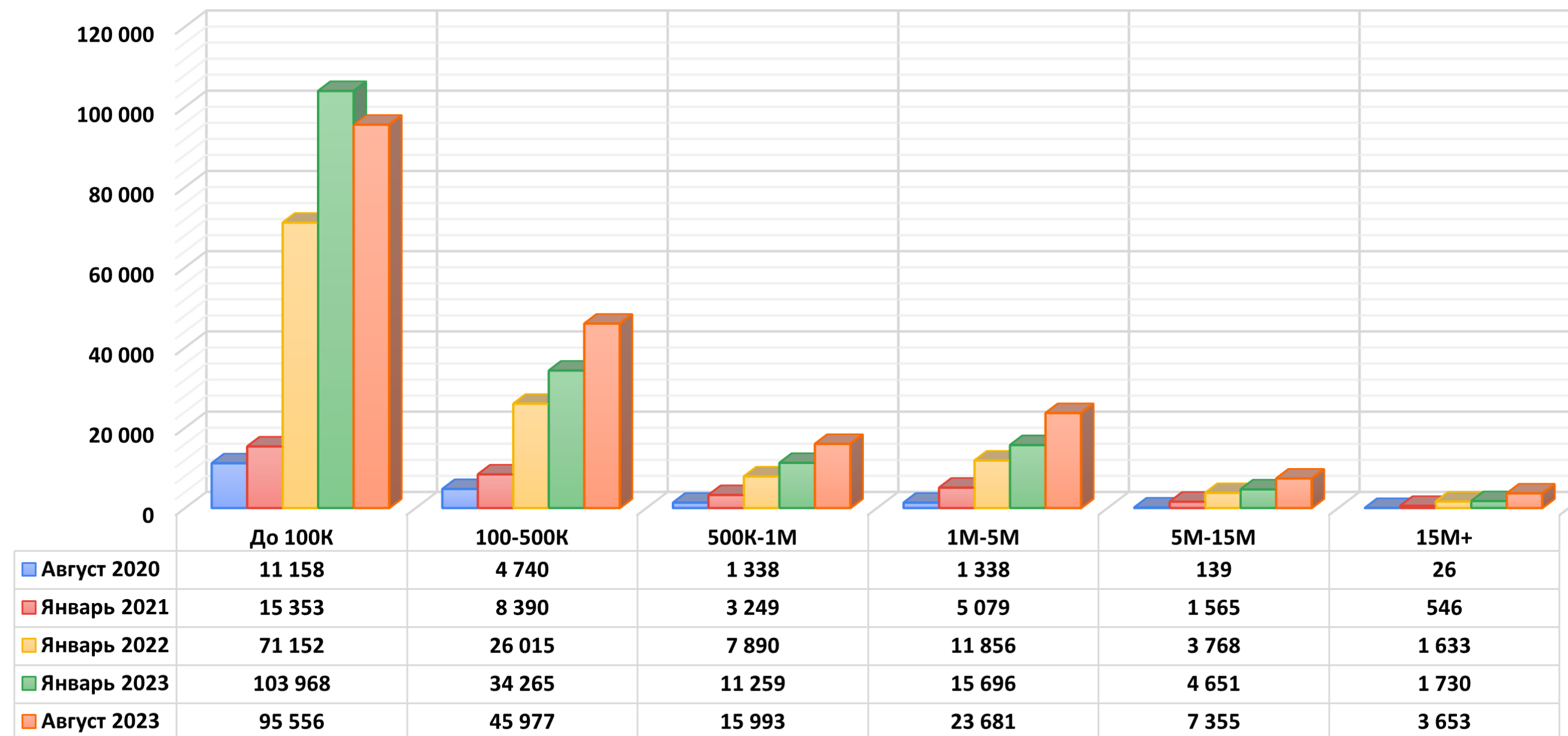
Количество продавцов с разным объемом продаж в месяц
на Ozon 2020 - 2023 гг., шт.



На графике мы видим, как менялось соотношение продавцов с разным объемом продаж на Ozon с 2020 года.

КАК РАСПРЕДЕЛЯЮТСЯ ПРОДАЖИ СРЕДИ АКТИВНЫХ СЕЛЛЕРОВ НА WILDBERRIES

Количество продавцов в разных диапазонах выручки на Wildberries 2020 - 2023 гг., шт.



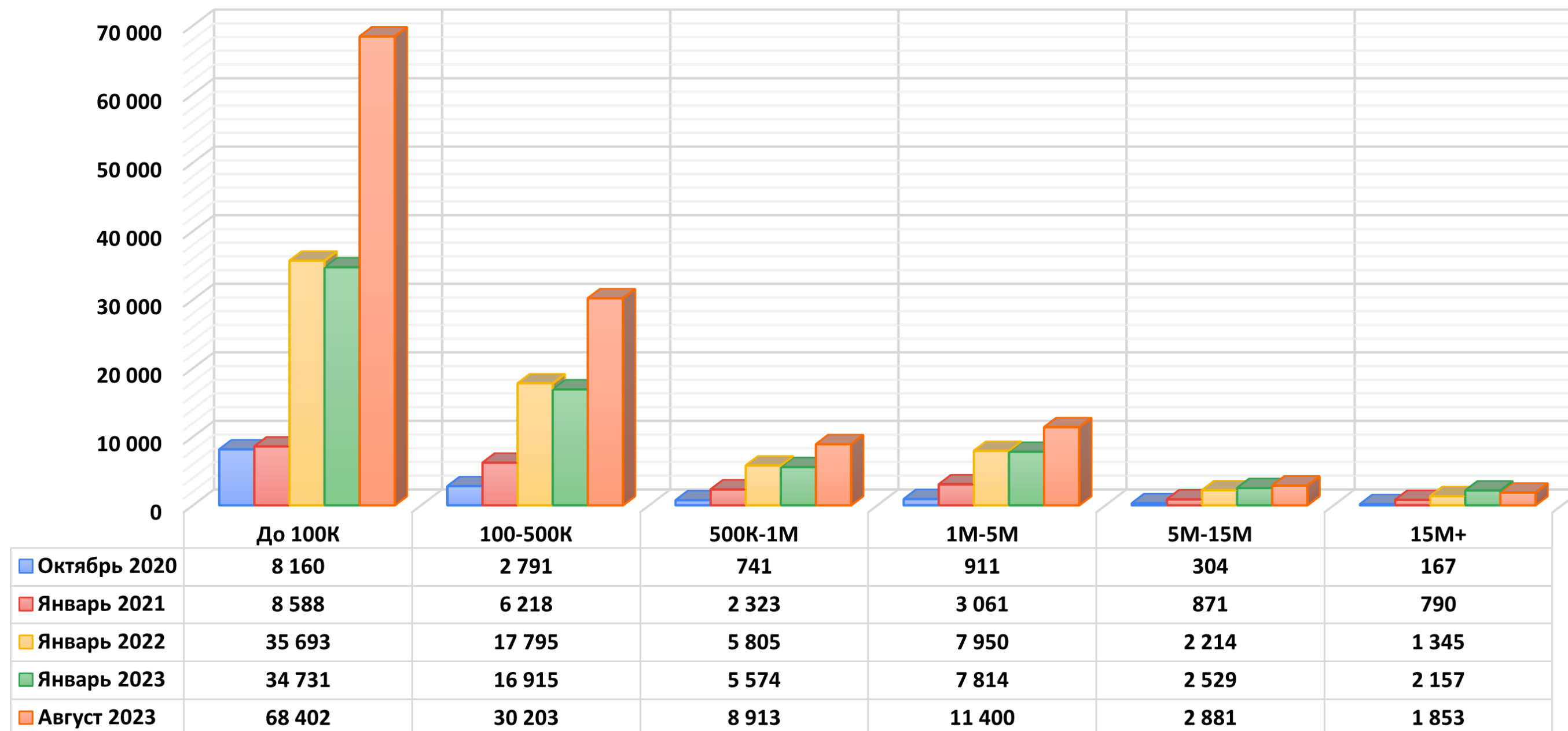
Распределение продаж в августе 2023 года на Wildberries:

- 49,71%** продавцов имеют оборот менее 100 тысяч рублей
- 23,92%** имеют оборот от 100 тысяч рублей до 500 тысяч рублей
- 8,32%** продавцов имеют оборот от 500 тыс. рублей до 1 млн рублей
- 12,32%** продавцов имеют оборот от 1 млн до 5 млн рублей
- 3,83%** продавцов имеют оборот от 5 до 15 млн рублей
- 1,90%** имеют оборот свыше 15 млн рублей

Таким образом, от общего числа активных селлеров только 18,05% продавцов зарабатывают свыше 1 млн в месяц.

КАК РАСПРЕДЕЛЯЮТСЯ ПРОДАЖИ СРЕДИ АКТИВНЫХ ПРОДАВЦОВ НА OZON

Количество продавцов в разных диапазонах выручки на Ozon 2020 - 2023 гг., шт.



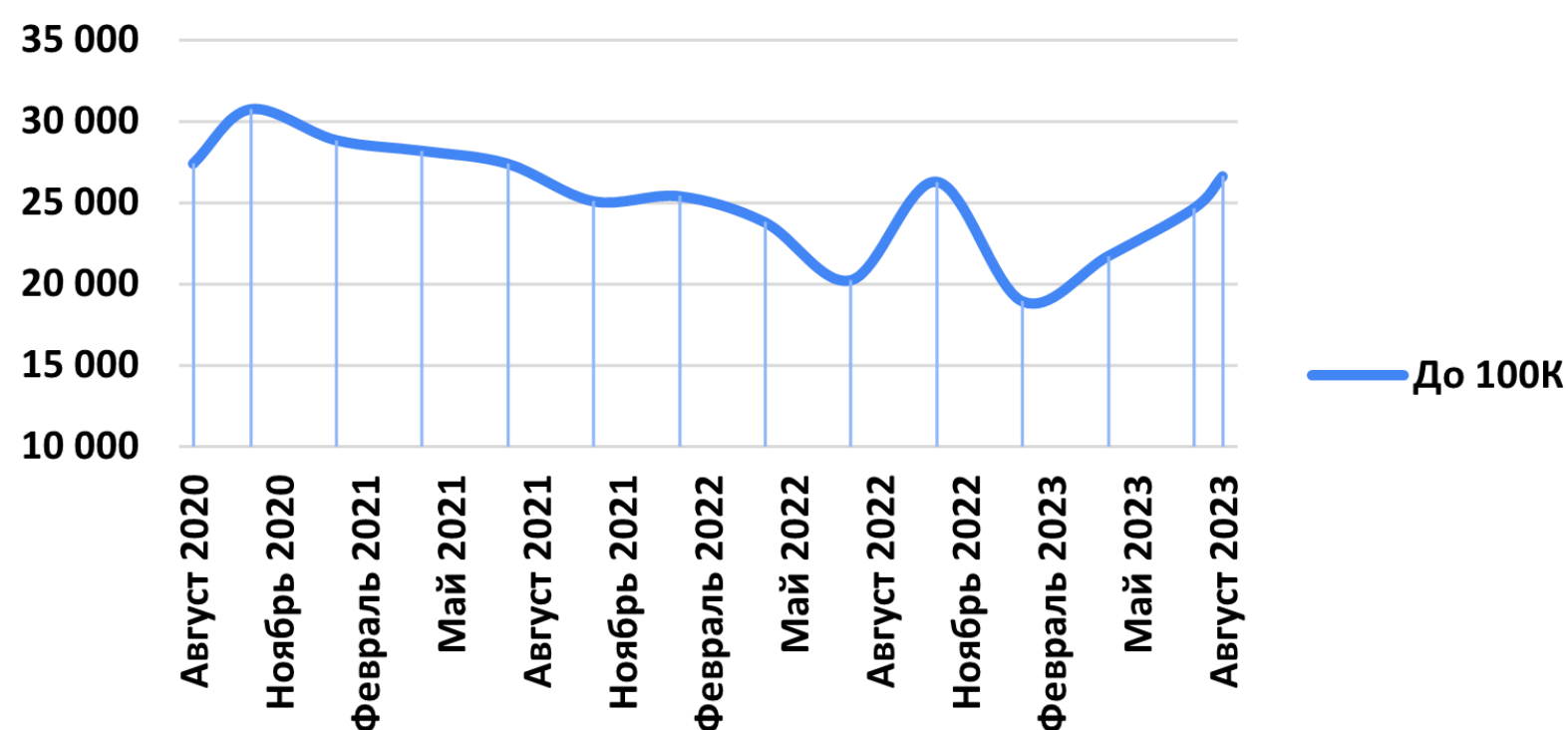
Распределение продаж в августе 2023 года на Ozon:

- 55,32%** продавцов имеют оборот до 100 тыс. рублей
- 24,43%** имеют оборот от 100 до 500 тыс. рублей
- 7,21%** селлеров имеют оборот от 500 тыс. рублей до 1 млн рублей
- 9,22%** имеют оборот от 1 млн рублей до 5 млн рублей
- 2,33%** продавцов имеют оборот от 5 млн рублей до 15 млн рублей
- 1,50%** оборот свыше 15 млн рублей

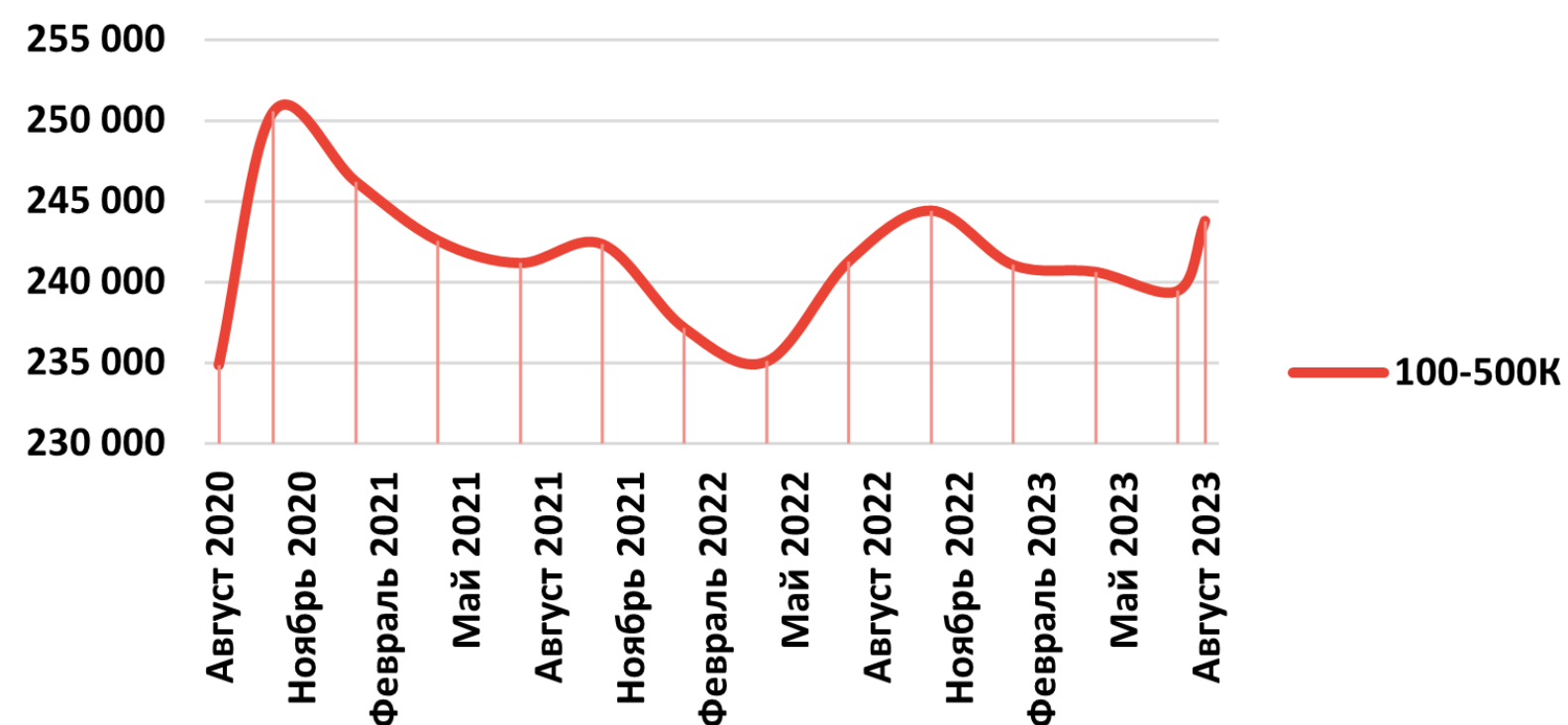
На Ozon процент «миллионеров» ниже, чем на Wildberries — от общего количества активных продавцов селлеров с оборотом более 1 млн рублей в месяц всего 13,05%.

СРЕДНИЙ ОБОРОТ ПРОДАЖ СЕЛЛЕРОВ В РАЗЛИЧНЫХ ЦЕНОВЫХ КАТЕГОРИЯХ НА WILDBERRIES

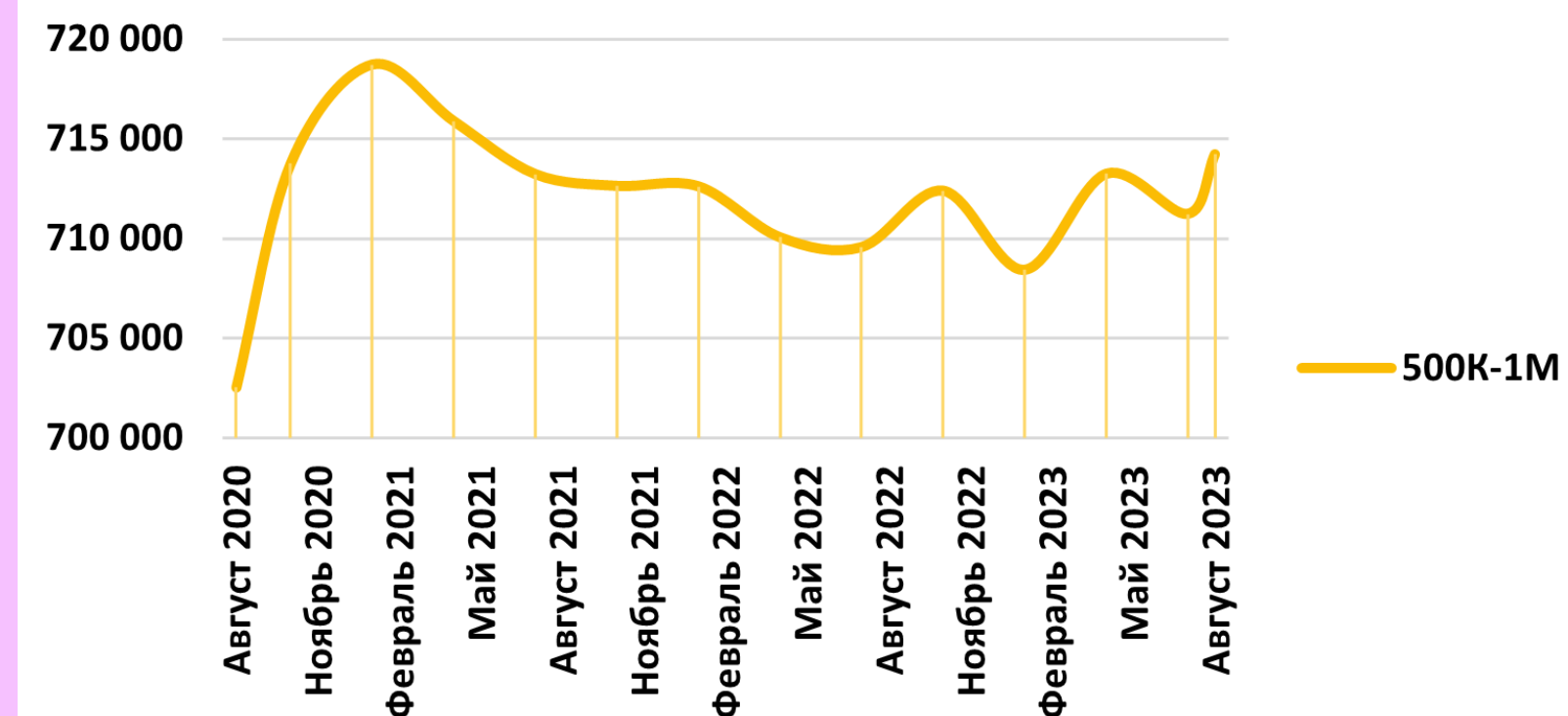
Средний оборот продаж селлеров в категории до 100 тыс. 2020 - 2023 гг., руб.



Средний оборот продаж селлеров в категории от 100 до 500 тыс. 2020 - 2023 гг., руб.

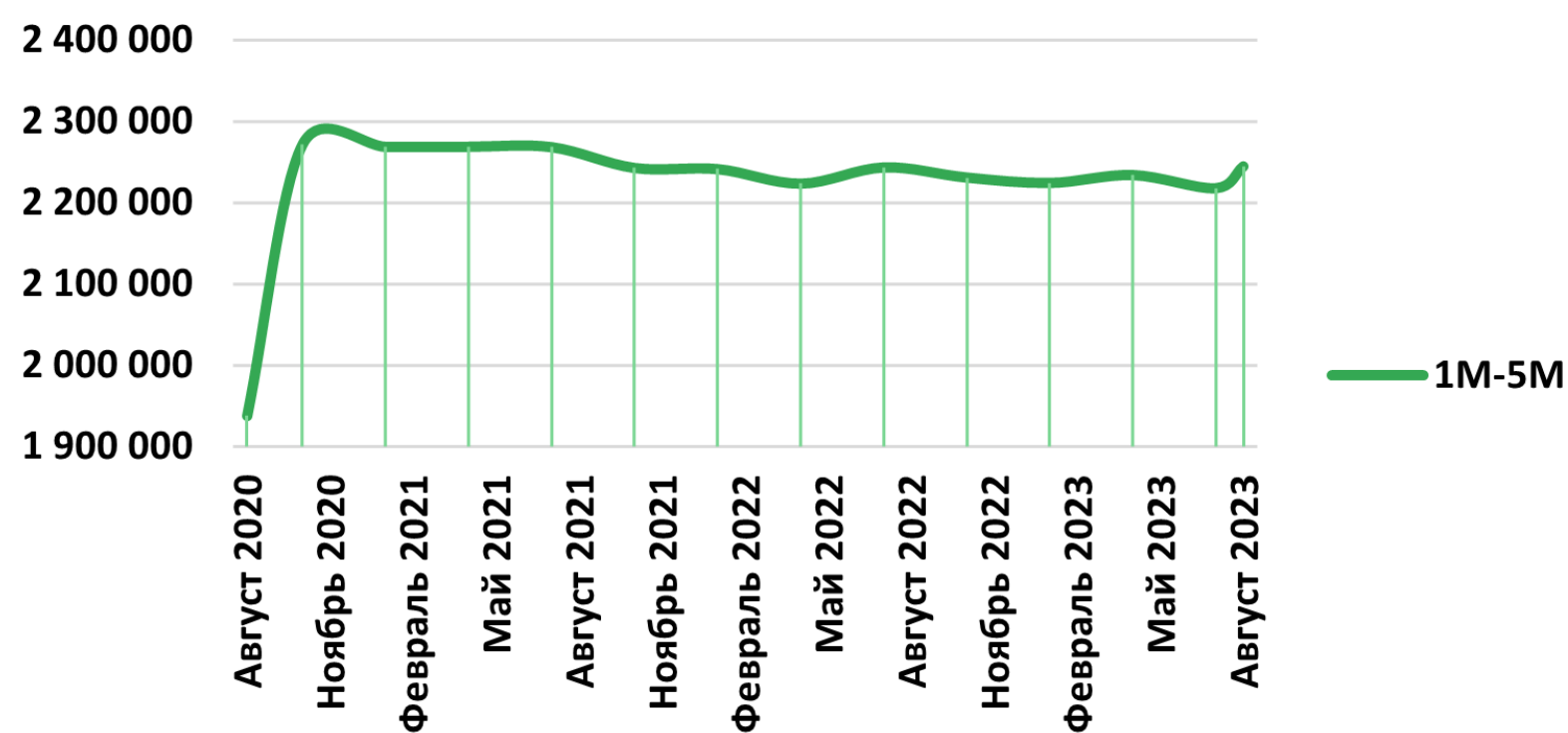


Средний оборот продаж селлеров в категории от 500 тыс. до 1 млн. 2020 - 2023 гг., руб.

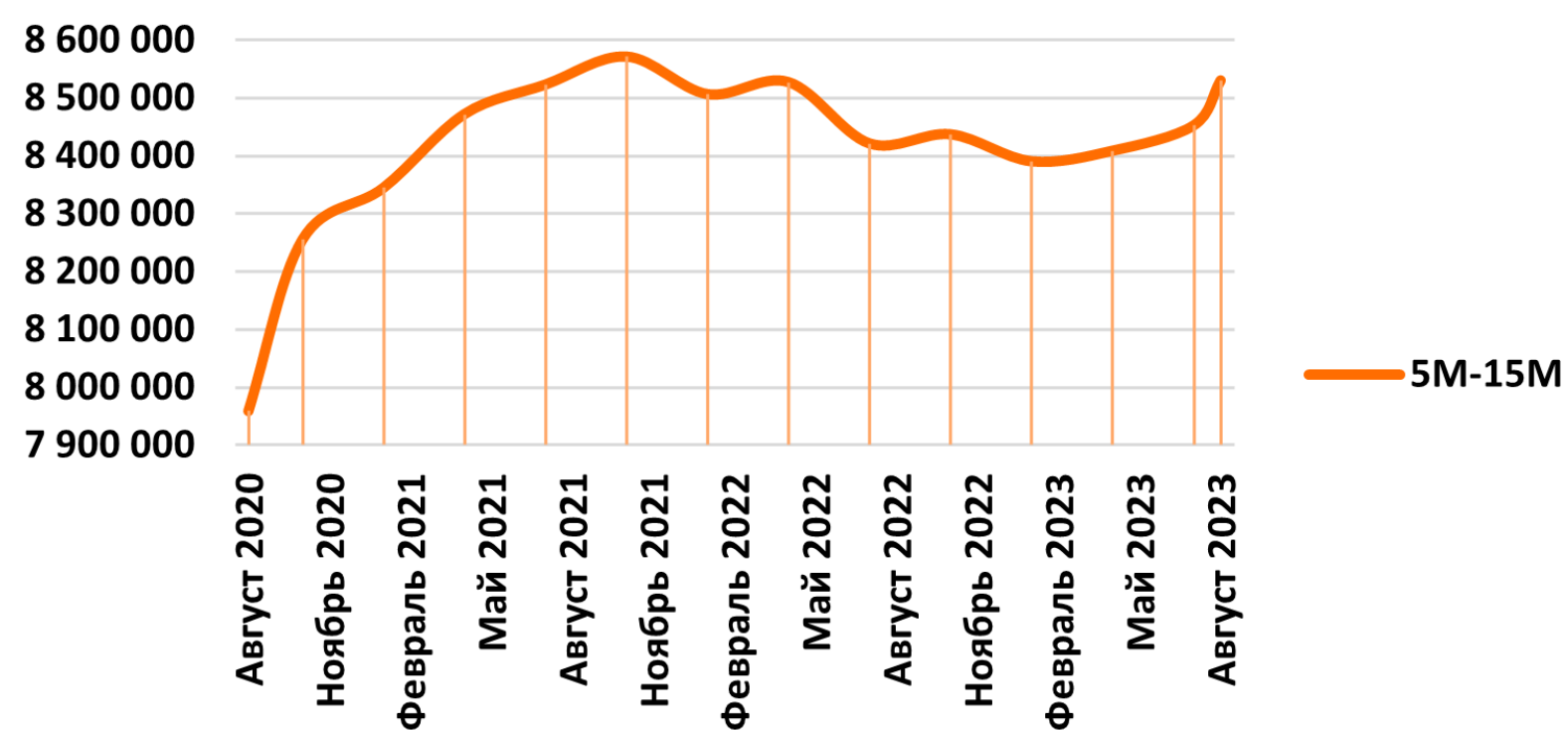


СРЕДНИЙ ОБОРОТ ПРОДАЖ СЕЛЛЕРОВ В РАЗЛИЧНЫХ ЦЕНОВЫХ КАТЕГОРИЯХ НА WILDBERRIES

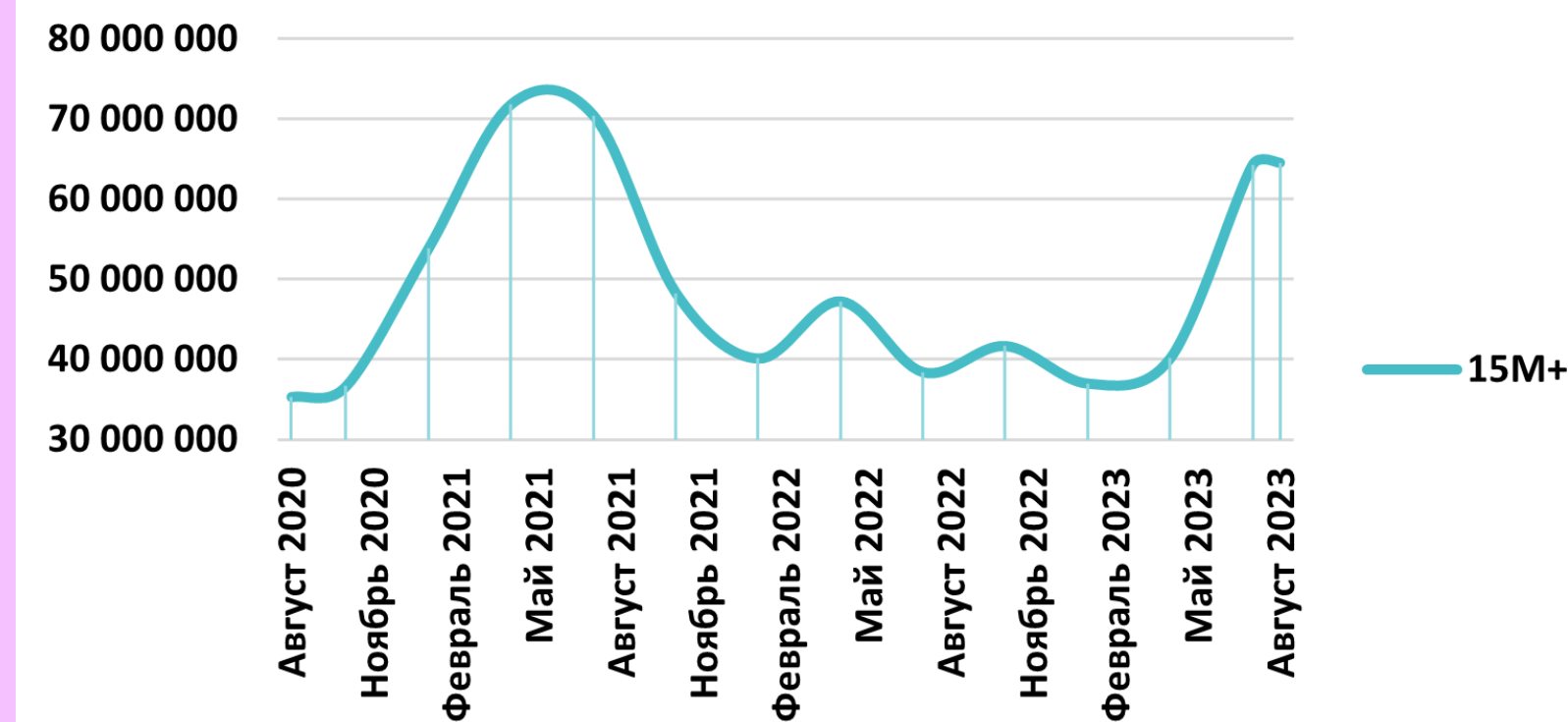
Средний оборот продаж селлеров в категории от 1 млн. до 5 млн. 2020 - 2023 гг., руб.



Средний оборот продаж селлеров в категории от 5 млн. до 15 млн. 2020 - 2023 гг., руб.

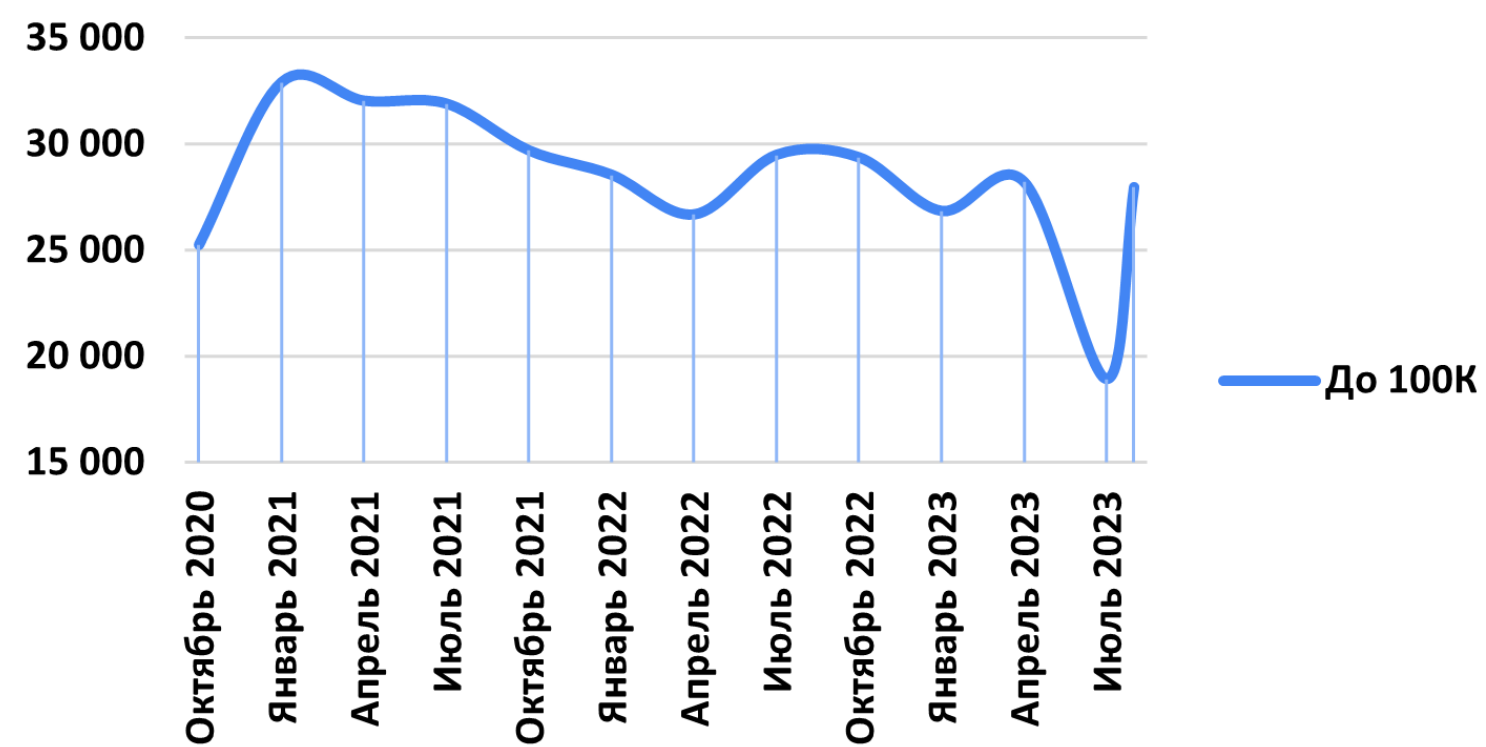


Средний оборот продаж селлеров в категории от 15 млн. 2020 - 2023 гг., руб.

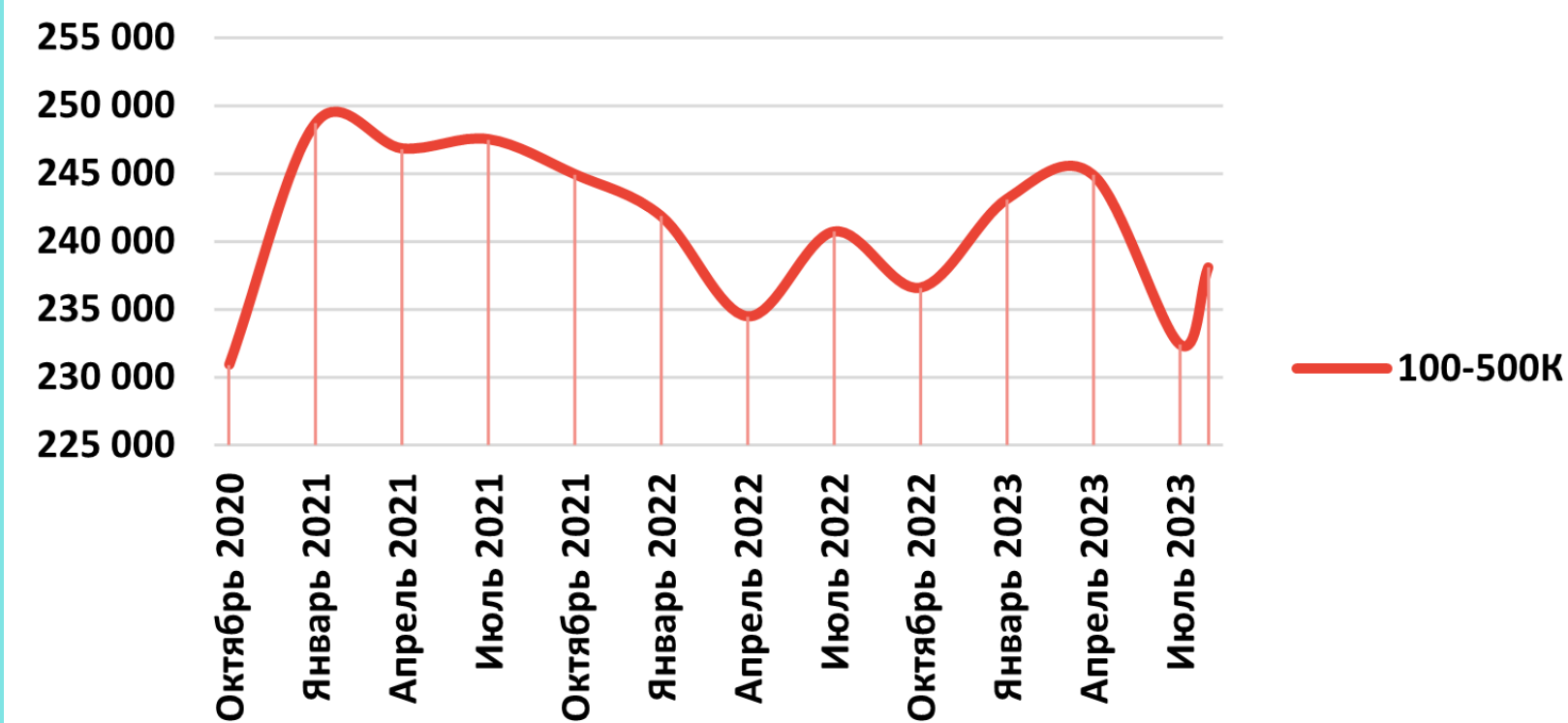


СРЕДНИЙ ОБОРОТ ПРОДАЖ СЕЛЛЕРОВ В РАЗЛИЧНЫХ ЦЕНОВЫХ КАТЕГОРИЯХ НА OZON

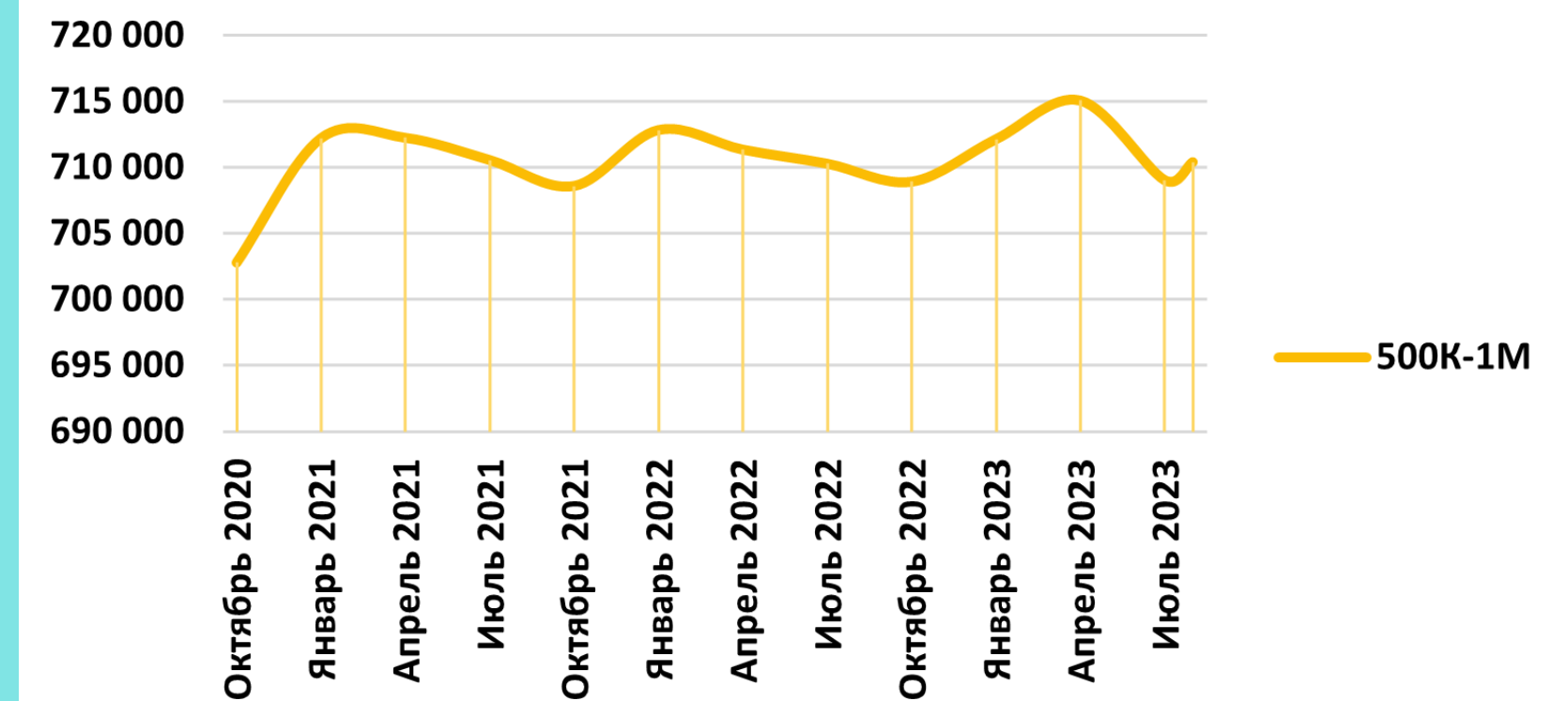
Средний оборот продаж селлеров в категории до 100 тыс. 2020 - 2023 гг., руб.



Средний оборот продаж селлеров в категории от 100 до 500 тыс. 2020 - 2023 гг., руб.

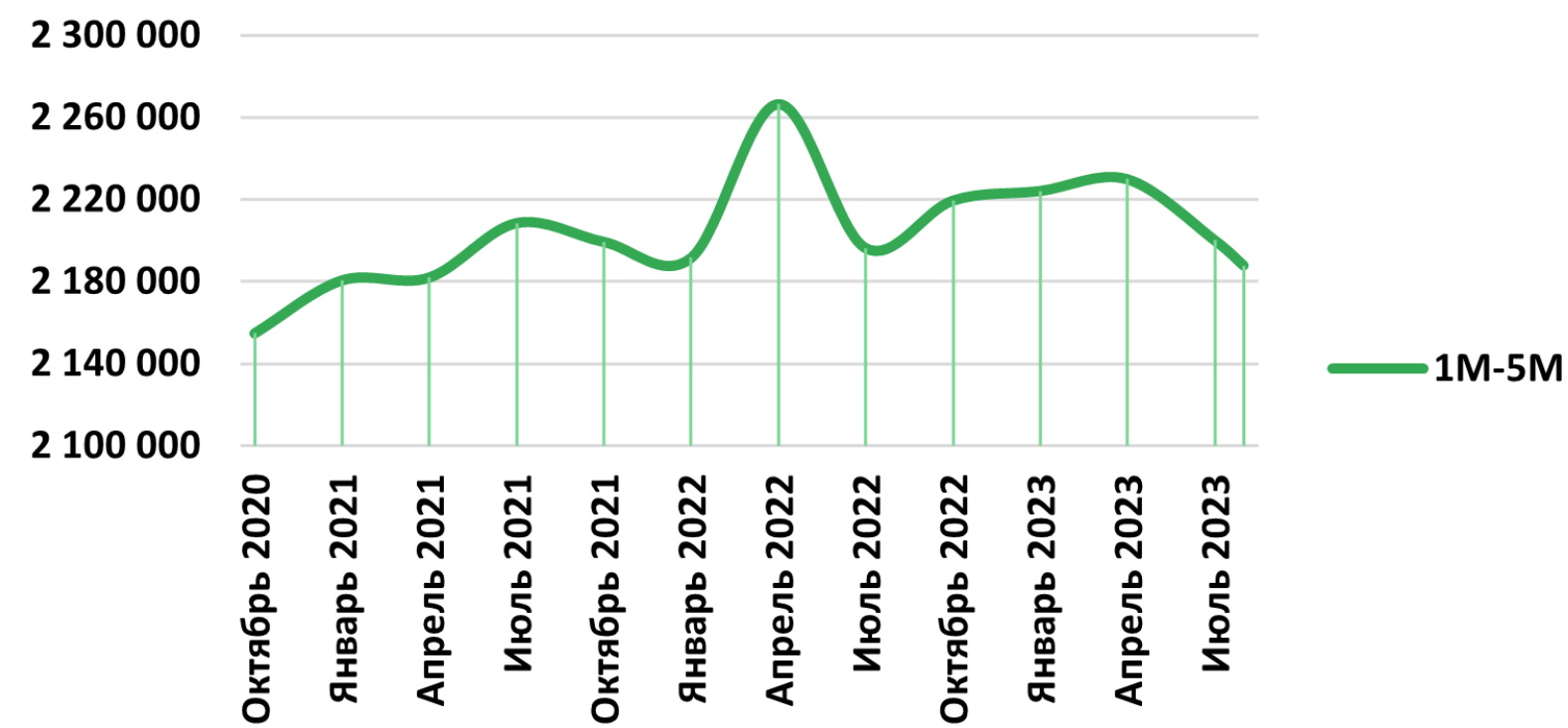


Средний оборот продаж селлеров в категории от 500 тыс. до 1 млн. 2020 - 2023 гг., руб.

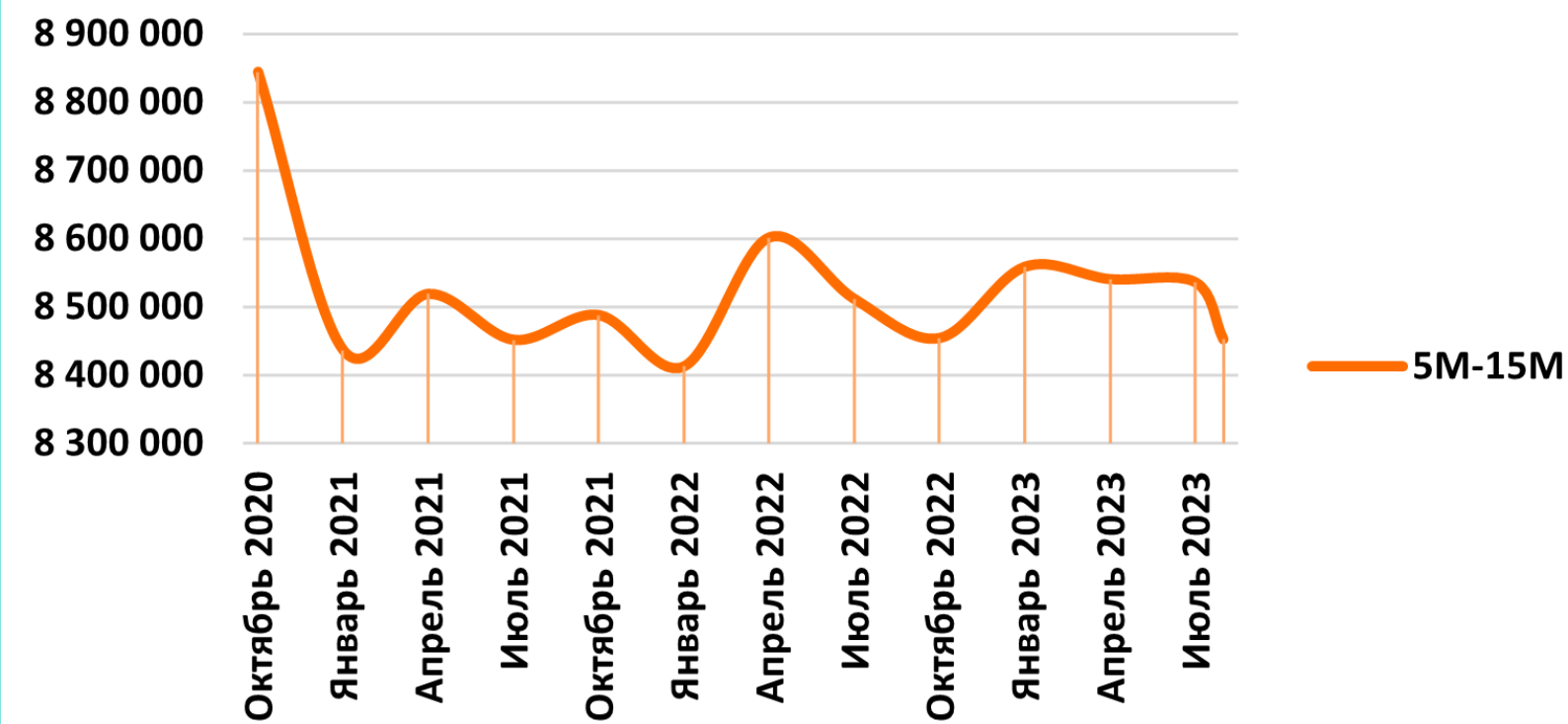


СРЕДНИЙ ОБОРОТ ПРОДАЖ СЕЛЛЕРОВ В РАЗЛИЧНЫХ ЦЕНОВЫХ КАТЕГОРИЯХ НА OZON

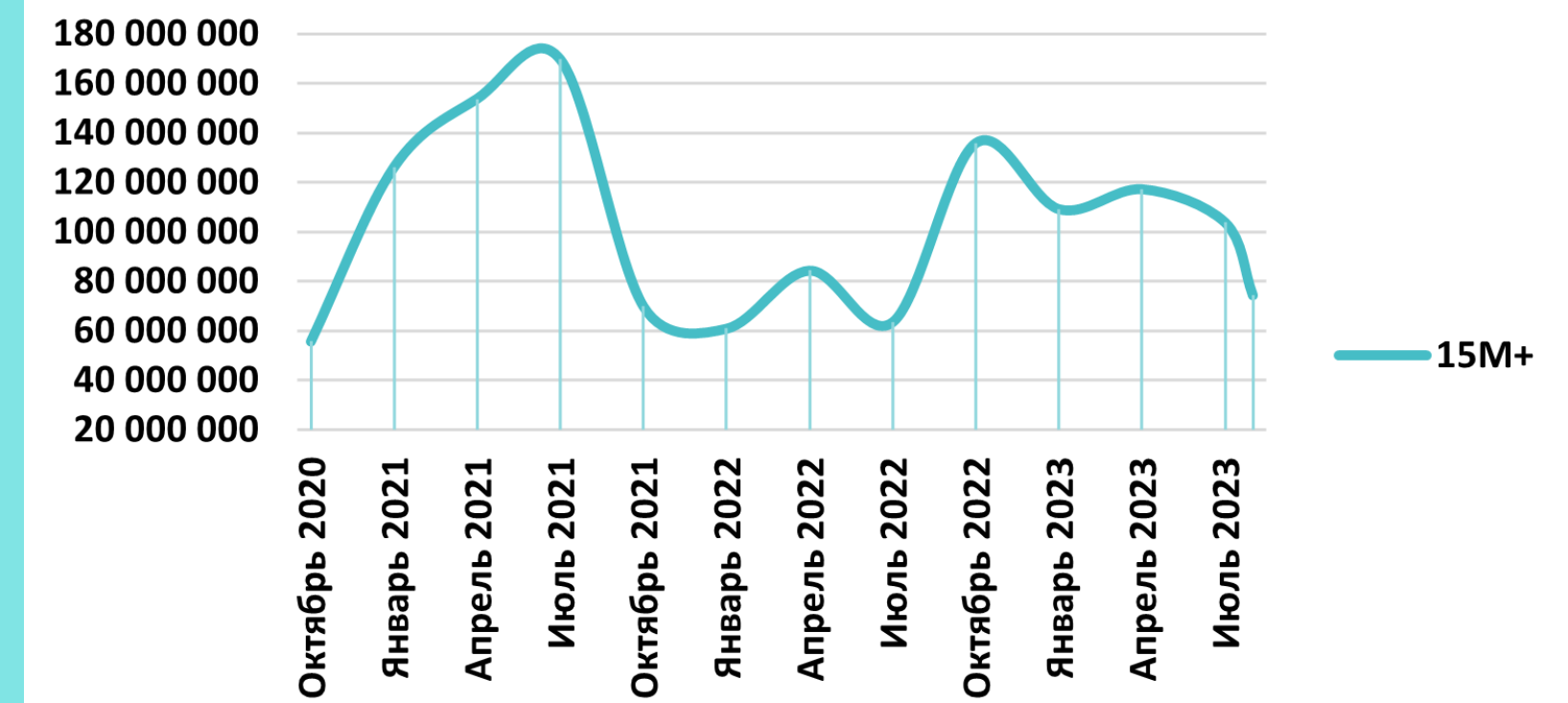
Средний оборот продаж селлеров в категории от 1 млн. до 5 млн. 2020 - 2023 гг., руб.



Средний оборот продаж селлеров в категории от 5 млн. до 15 млн. 2020 - 2023 гг., руб.



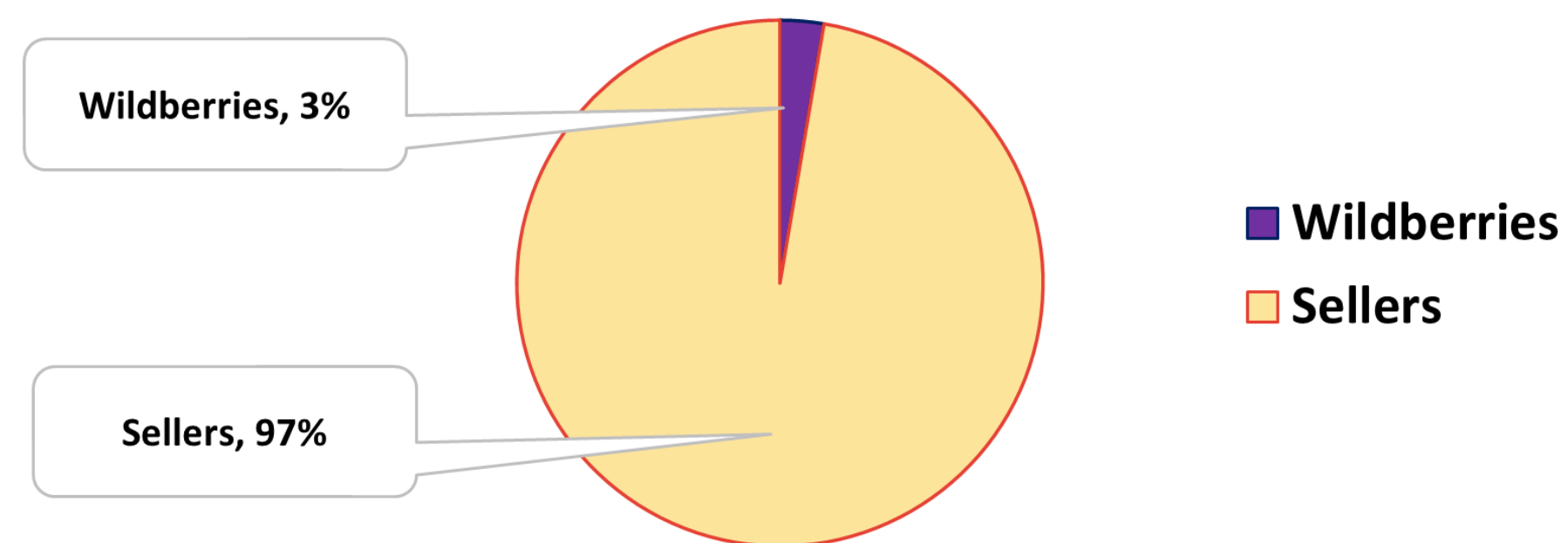
Средний оборот продаж селлеров в категории от 15 млн. 2020 - 2023 гг., руб.



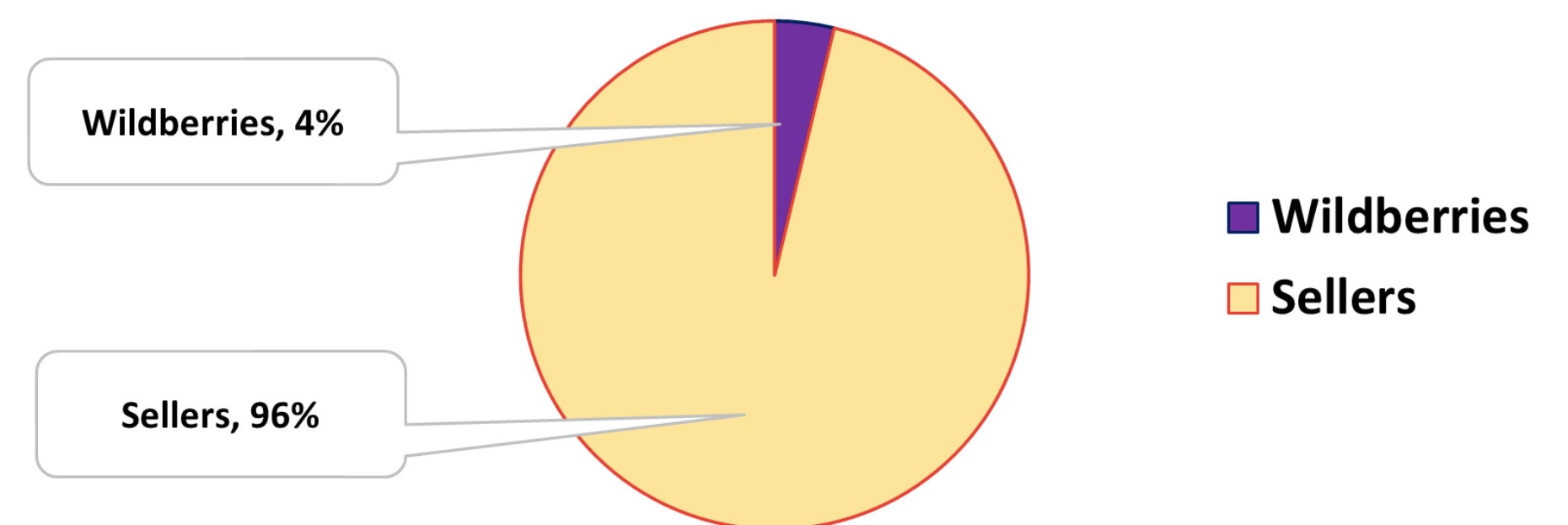
ДОЛЯ ПЛОЩАДОК В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРОДАЖ - WILDBERRIES

Основная доля продаж на Wildberries приходится на продавцов. Также Wildberries продает товары от своего юрлица, зарабатывая на этом около 100 млрд рублей в год в 2022 году при общей сумме заказов 3 044 млрд рублей (более 32 млрд долларов, что сопоставимо с ВВП некоторых стран)

Соотношение выручки от продаж продавцов и самой площадки Wildberries 2023 г., %



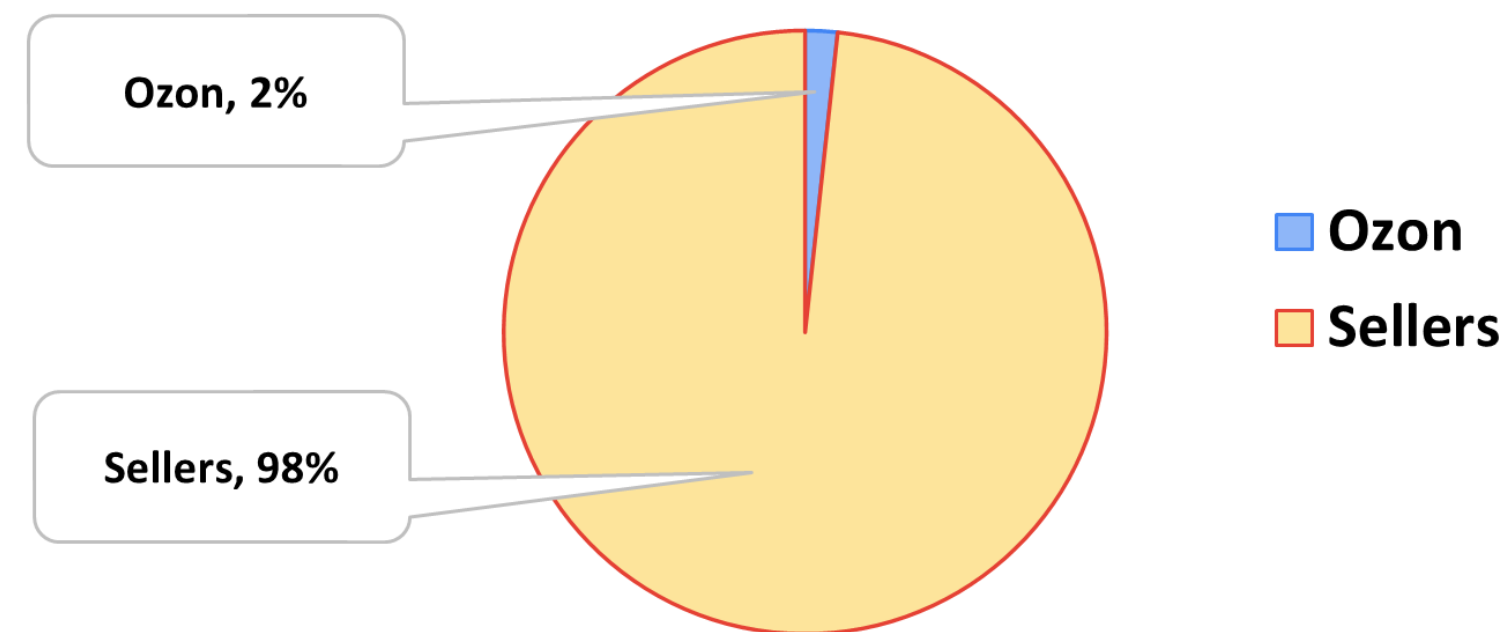
Соотношение выручки от продаж продавцов и самой площадки Wildberries 2022 г., %



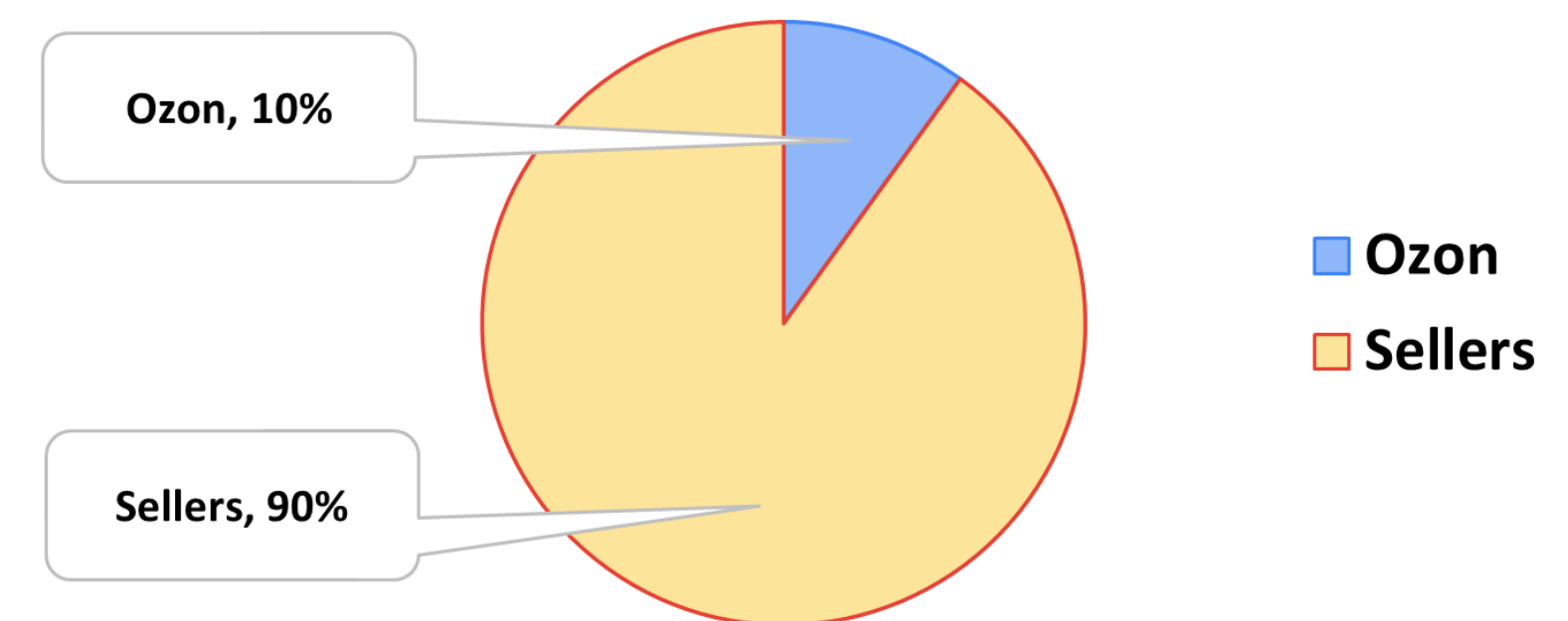
ДОЛЯ ПЛОЩАДОК В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ ПРОДАЖ - OZON

На Ozon также основная доля продаж приходится на селлеров, однако, год к году изменилось количество продаж от лица площадки. Возможно, это нивелируется в ходе грядущего «высокого сезона».

Соотношение выручки от продаж селлеров и самой площадки Ozon 2022 г., %



Соотношение выручки от продаж селлеров и самой площадки Ozon 2023 г., %



АЛЕКСЕЙ СЕРГЕЕВ, РУКОВОДИТЕЛЬ SHOPSTAT.RU

- ▶ «Мы собрали данные за три года и проанализировали ситуацию на двух российских маркетплейсах — Wildberries и Ozon, и на основе имеющихся у нас данных можем сделать следующие выводы:
- ▶ На Wildberries новичкам по разным причинам сложнее развиваться. Количество селлеров до 100 продаж в месяц держится примерно на одном уровне уже почти год. При этом, продавцы с оборотом 15+ млн в месяц активно растут. Следовательно, рост оборота WB очень сильно зависит от самых крупных селлеров.
- ▶ На Ozon картина противоположная: большое внимание к онбордингу новых селлеров даёт их постоянный рост. Тогда как крупные селлеры и по количеству и по среднему обороту остаются примерно на одном уровне в течение года.

Также можно добавить:

- На обоих маркетплейсах у подавляющего большинства продавцов меньше 100 продаж в месяц. И внутри этой когорты средний оборот приблизительно равен 30 тыс. рублей в месяц, с тенденцией к снижению
- В разрезе всего рынка важно учитывать не только количество регистраций, но и количество продавцов, у которых есть фактические продажи за последние 1-3 месяца»

ВЫВОДЫ

ИРИНА МАКСЮТА, ДИРЕКТОР МОДУЛЬБАНКА ПО МАРКЕТПЛЕЙСАМ

- ▶ Данное исследование показывает необходимость более реальных ожиданий для продавцов о работе на маркетплейсах и подчеркивает важность осторожного и внимательного подхода к обучающим курсам, которые обещают “миллионы продаж в первый месяц работы на маркетплейсах”.
- ▶ Действительно, мы можем констатировать факт, что порог вхождения на Wildberries с каждым месяцем становится все выше, а “вступительные взносы” укрепили положение топовых игроков, которые могут вложить больше средств в продвижении своего бренда, последние же нововведения, в целом, ограничивают возможности среднего селлерского сегмента.
- ▶ Мы понимаем, что у большей части предпринимателей на маркетплейсах нет больших бюджетов. Они не могут рисковать деньгами, тестируя различные гипотезы и тратить время на изучение всех нюансов — реклама, дизайн, работа с клиентами, выбор подходящего продукта для конкретной площадки и т.д.



- ▶ Мы как технологические партнёры площадок знаем все их основные требования, и отлично осведомлены о том, что нужно предпринимателям для эффективного развития на них.
- ▶ Цель «Модульбанка», как банка для селлеров, – помочь начинающим продавцам выбрать свободную нишу для старта работы, оптимизировать вложения и сократить риски, связанные с запуском своего магазина на маркетплейс. Мы не обещаем миллионы на старте – но даем все инструменты, которые могут помочь селлеру прийти к этому миллиону, без воды и пустых обещаний.



ТИМУР САБИРОВ, КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР MFCO

Мы проанализировали публичные данные от маркетплейсов и сравнили их с собственными данными, которые получили благодаря аналитическому сервису Shopstat. Мы проанализировали текущую ситуацию на площадках, и реальная картина выглядит так:

- ▶ Крупнейшие игроки рынка маркетплейсов регулярно и существенно завышают количество реальных селлеров — на самом деле на площадках меньше продавцов, чем они сообщают, вероятно, маркетплейсы подсчитывают только количество регистраций и не афишируют количество «мертвых аккаунтов»;
- ▶ Возможность быстрого и лёгкого старта, которую транслируют всевозможные курсы, преувеличена. В частности, тезисы о том, что стать миллионером можно в течение пары месяцев после вложений в размере 10 тысяч рублей, не соответствуют действительности. Всего 2,5% продавцов зарабатывают от 5 до 15 млн рублей в месяц;
- ▶ Вместе с тем можно утверждать, что и заявленная перенасыщенность рынка не более чем преувеличение — есть свободные ниши, в которых можно вырасти. С этими утверждениями согласны все участники исследования — комьюнити селлеров MFCO, аналитический сервис Shopstat, и наш партнёр Модульбанк. Поможем вместе вырасти каждому селлеру и пройти путь к реальному миллиону.