



Adindex City Conference, July 2022

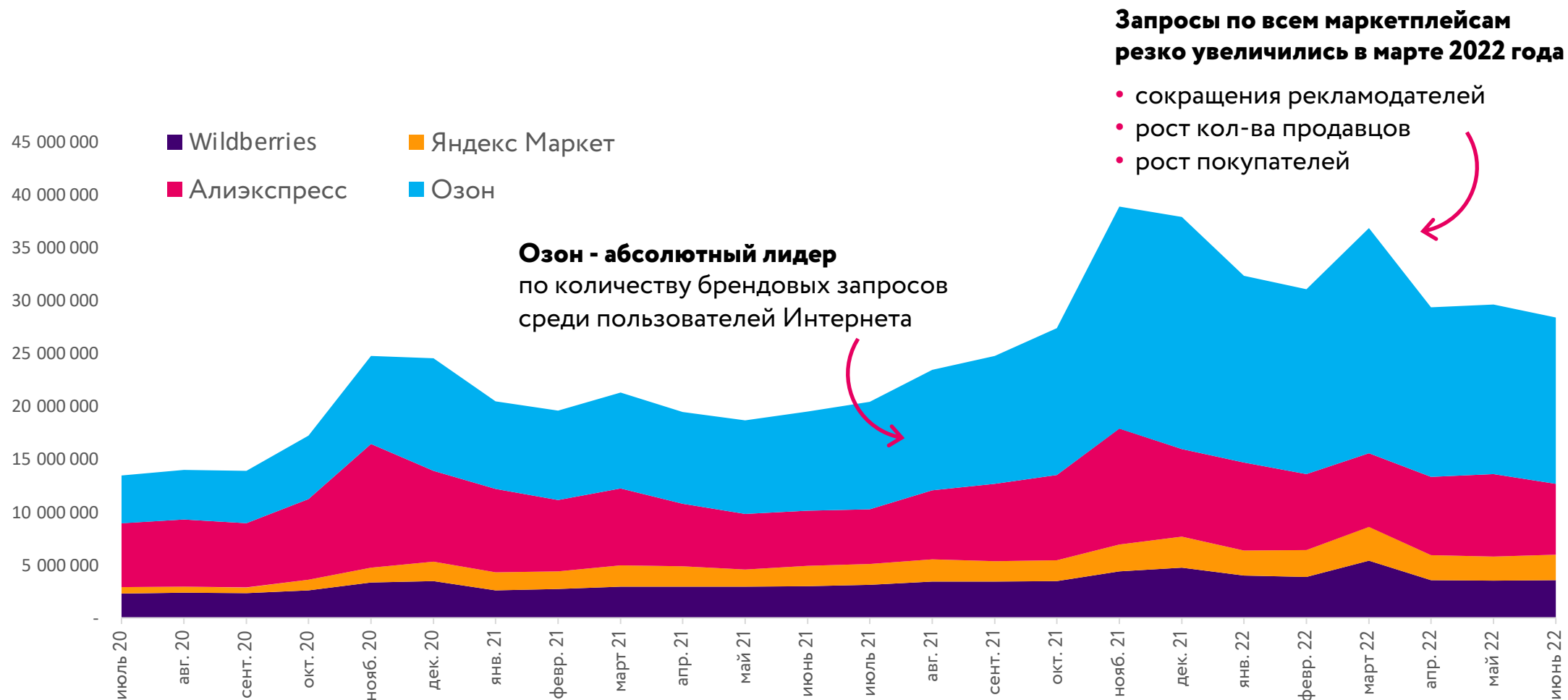
Маркетплейсы. Новая веха

Баздырева Анна
Commercial Director

e-promo

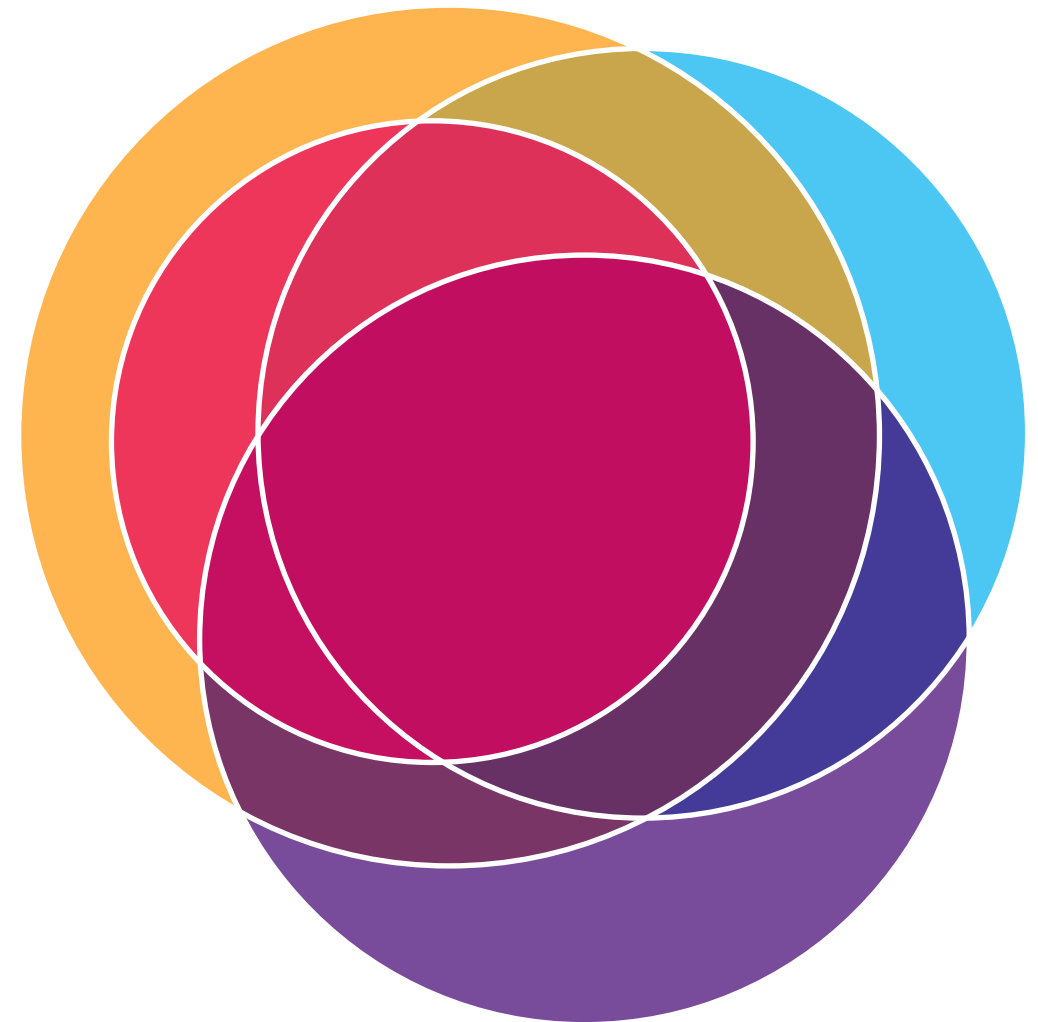


ДИНАМИКА ТРАФИКА



АУДИТОРИИ ВСЕХ МАРКЕТПЛЕЙСОВ ПЕРЕСЕКАЮТСЯ

**Aliexpress имеет наименее
лояльную аудиторию**
(37% посетителей в этот же день
посещают сайты других
маркетплейсов)

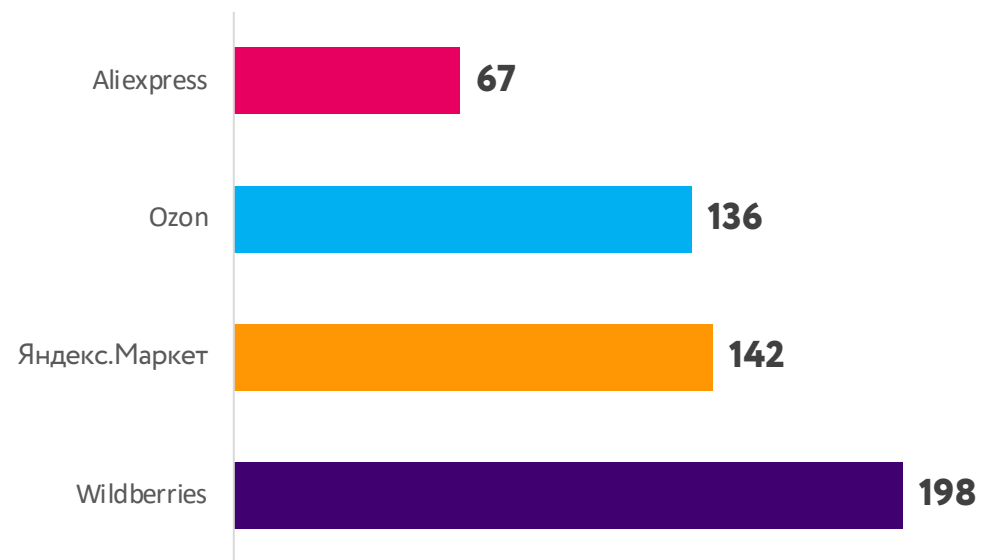


■ Wildberries ■ Яндекс Маркет
■ Алиэкспресс ■ Озон

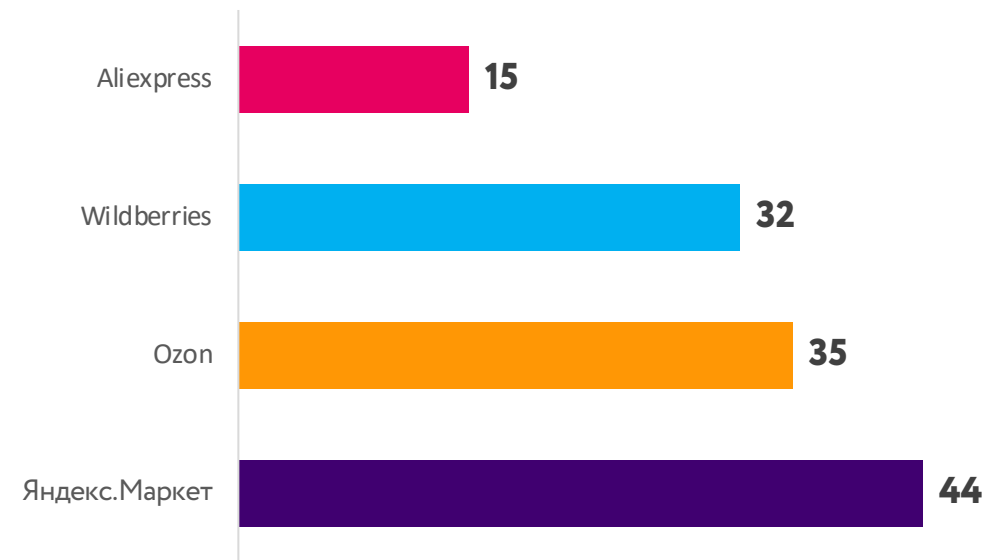
КОЛИЧЕСТВО ПОСЕТИТЕЛЕЙ

доля уникальных
посетителей
на Яндекс.Маркете
>30%

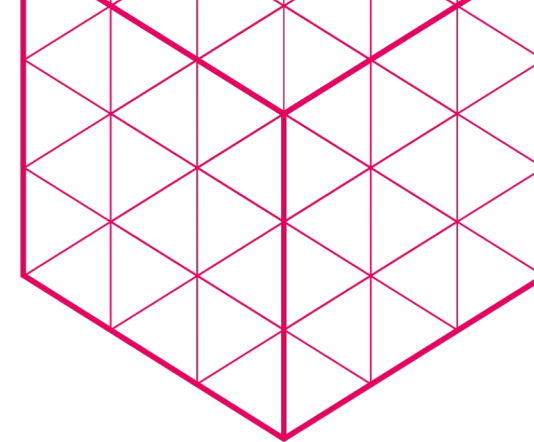
Общее количество посетителей, млн в месяц



Уникальные посетители, млн в месяц

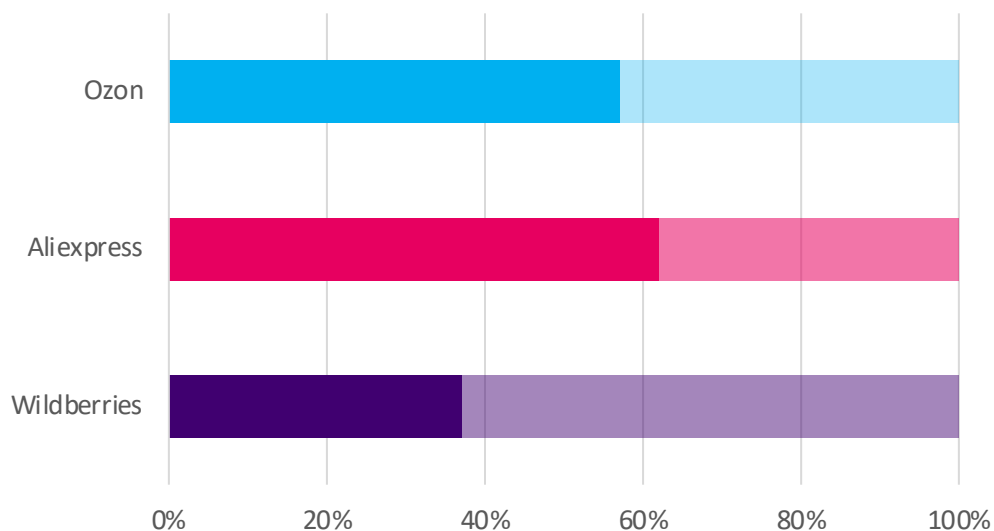


ДЕМОГРАФИЯ МАРКЕТПЛЕЙСОВ

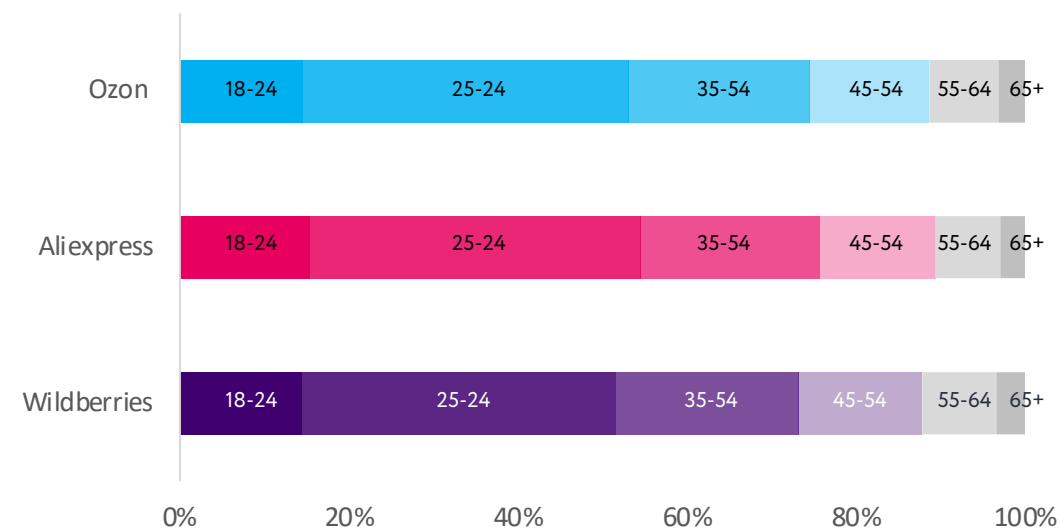


Среди мужчин наиболее популярен Aliexpress, среди женщин – Ozon, Wildberries.
Маркетплейсы наиболее востребованы среди пользователей в возрасте 25-34 года.

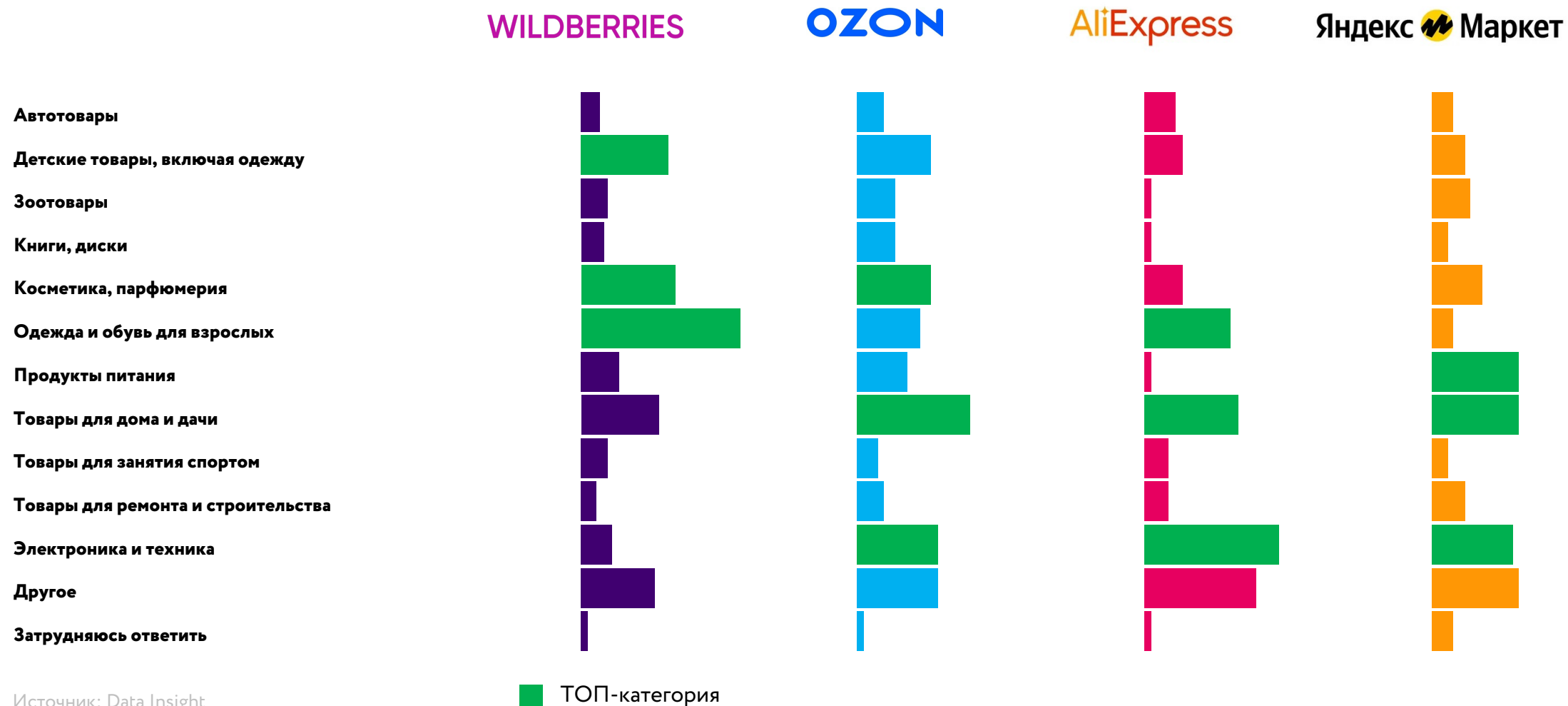
Соотношение мужчин (слева) и женщин (справа)



Возраст посетителей маркетплейсов



ТОП ТОВАРНЫХ КАТЕГОРИЙ



Источник: Data Insight





Avito : РОСТ ТРЕНДА C2C

50 млн+ лояльных покупателей в месяц

Пользователи приходят сами с намерением купить товар, и нет необходимости думать о привлечении клиента.

78%

Платежеспособных жителей России – аудитория Avito

22 млн+

Пользователей в день посещает площадку

900 тыс+

Объявлений в день размещается продавцами Avito

65%

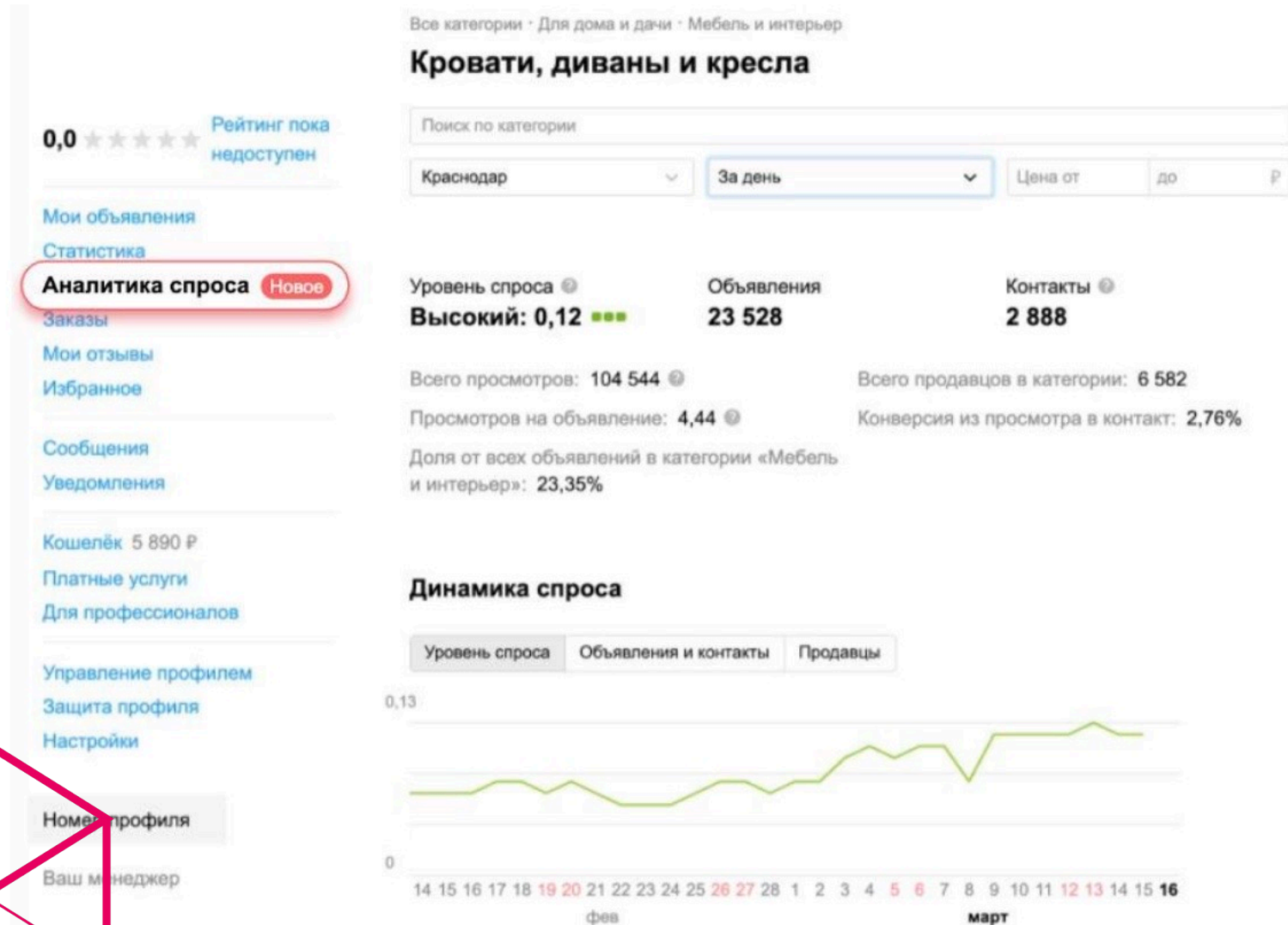
От всех сделок C2C в рунете приходится на Avito

Сравнение активной аудитории интернет-площадок, млн мес



Самая большая аудитория в рунете приходится на Avito

Avito : РОСТ ТРЕНДА C2C



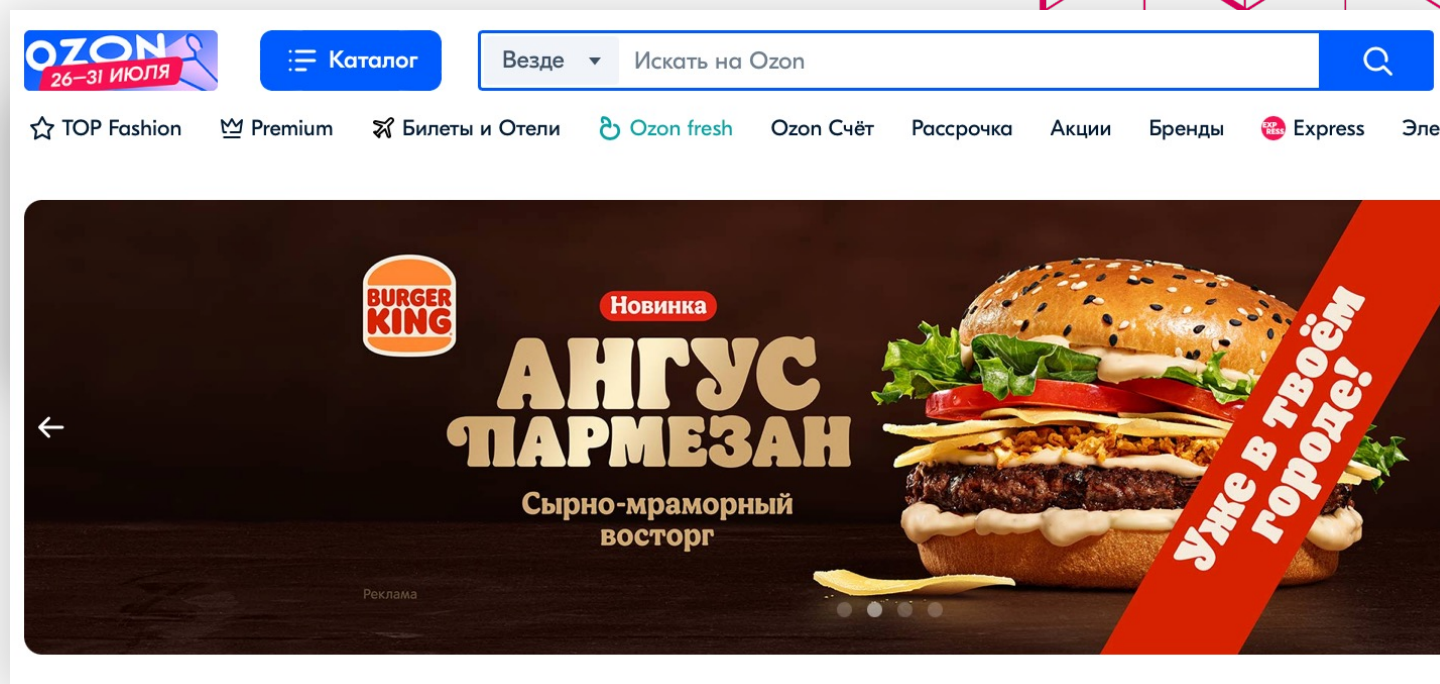
НОВЫЙ СПОСОБ РЕШАТЬ ПРЕЖНИЕ ЗАДАЧИ

Формирование
спроса

Заинтересованность
рассмотрение

Стимулирование
выбора

Продажи
и удержание



Видео и статичный баннер на главной

НОВЫЙ СПОСОБ РЕШАТЬ ПРЕЖНИЕ ЗАДАЧИ

Формирование
спроса

**Заинтересованность
рассмотрение**

Стимулирование
выбора

Продажи
и удержание

Предпросмотр

Монитор

Смартфон

The screenshot displays a 'Предпросмотр' (Preview) of a mobile application interface. It is divided into two sections: 'Монитор' (Desktop) and 'Смартфон' (Mobile).
In the 'Монитор' section, there is a large card for 'Mark Formelle' with the tagline 'Красивое нижнее белье'. It features the 'MF MARK FORMELLE' logo, a 'Смотреть все' (View all) button, and three product images with prices: 149P, 319P (670P), and 279P (489P).
In the 'Смартфон' section, the same 'Mark Formelle' card is shown in a smaller, mobile-optimized format with three product thumbnails and prices: 649P, 319P (670P), and 279P (489P).
Below these, there are three more product cards for 'TASSAY' water. The first shows two bottles with a -3% discount and price 299P (299P). The second shows three bottles with a -27% discount and price 312P (420P). The third shows a pack of six bottles with a -22% discount and price 384P (468P). Each card includes the TASSAY logo and a 'Смотреть все' button.

Брендовые полки

НОВЫЙ СПОСОБ РЕШАТЬ ПРЕЖНИЕ ЗАДАЧИ

Формирование
спроса

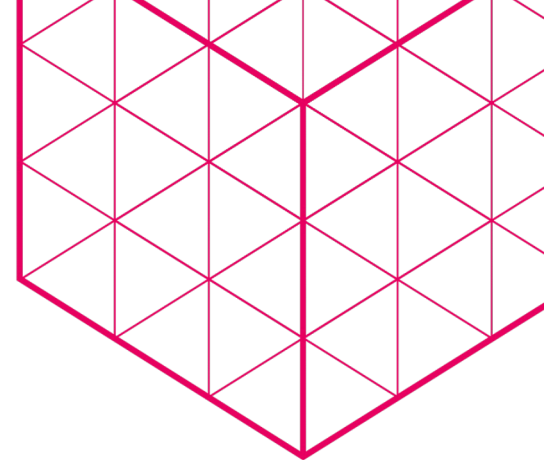
Заинтересованность
рассмотрение

Стимулирование
выбора

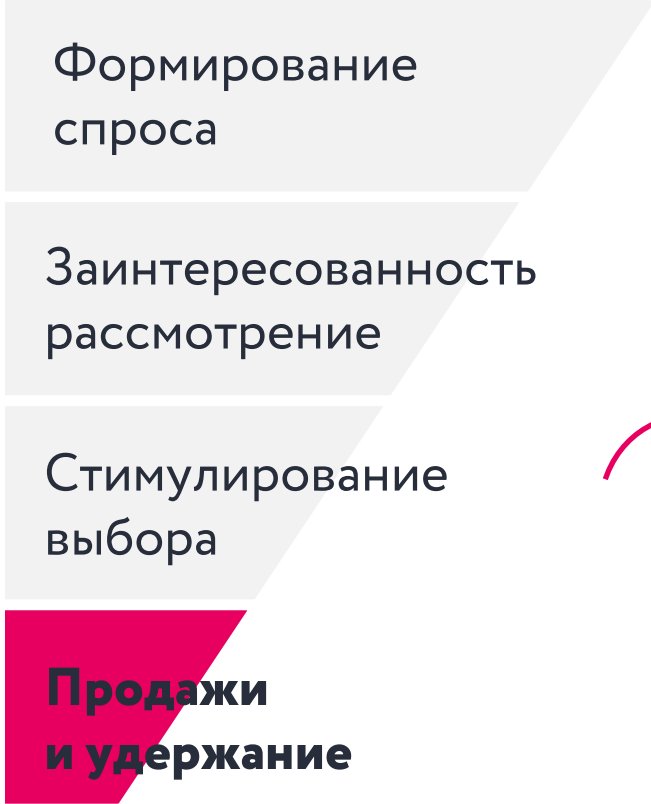
Продажи
и удержание

The screenshot shows the Ozon website interface for a search query "кофе в зернах". The search results are displayed in a grid format. A red arrow points to the first product listing, which is highlighted with a red border and labeled "Рекламные позиции". The product listing includes the product name, price, discount, and a "В корзину" button. The search results also include a sidebar with filters for category, delivery date, and brands. The top navigation bar includes the Ozon logo, search bar, and user account information.

Товарная реклама: приоритезация
поисковой выдачи, работа с отзывами



НОВЫЙ СПОСОБ РЕШАТЬ ПРЕЖНИЕ ЗАДАЧИ



Мой баланс

1 156,63

 **1 156,63**

1 156,63 Premium баллов

Баллами можно оплатить до 99% стоимости заказа по курсу 1 балл = 1 рубль. [Подробнее](#)

Система лояльности, баллы озона, подписки на товар



tg: @anyabusya

