

ПЕРСПЕКТИВЫ ВЫХОДА НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ МОДЕЛИ НИШЕВЫХ МАРКЕТПЛЕЙСОВ

Смирнова Дарья, II курс, гр. Б-221, КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства», г. Барнаул

Научный руководитель: Скрябина И.И., преподаватель дисциплин профессионального цикла, КГБПОУ «Алтайская академия гостеприимства», г. Барнаул

Маркетплейс перестали быть экспериментальной площадкой со специфическим ассортиментом. Это полноценный канал продаж. Онлайн торговля набирает стремительные обороты в стране. За последние 3 года объем интернет-продаж в России отмечает положительную динамику. Однако, последние несколько лет на рынке постоянно обсуждают нишевые маркетплейсы. Это активно растущий сегмент, который в ближайшие годы может превысить 1 трлн рублей, и очень важно не упустить этапы его развития. В 2023 году, когда большие интернет-магазины начали переходить на модель нишевых маркетплейсов.

Цель исследования

Изучение рынка нишевых маркетплейсов в России

Задачи исследования

- изучить динамику роста нишевых маркетплейсов
- рассмотреть различия универсальных и нишевых маркетплейсов и их структуру
- выявить основные сценарии появления нишевых маркетплейсов
- определить преимущества нишевых маркетплейсов для покупателей

Материалы и методы

Исследование опирается на несколько методик: Desk-research, для расчета данных об объеме рынка нишевых маркетплейсов в России использована данные исследования Tinkoff eCommerce и Data Insight: рынок нишевых маркетплейсов в России в 2023 г

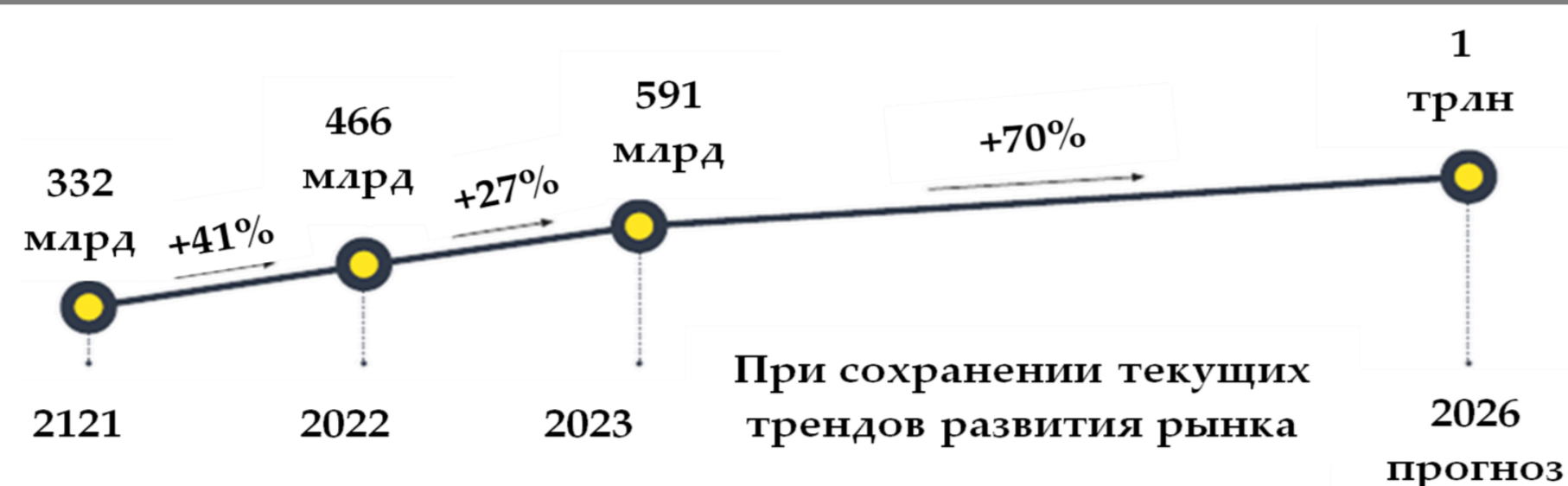


Рисунок 2 – Динамика роста нишевых маркетплейсов, руб

В 2023 году объем рынка нишевых маркетплейсов вырос на 27% и составил почти 600 млрд рублей. Согласно прогнозам, при сохранении текущих темпов развития рынок может достичь 1 трлн рублей к 2026 г.

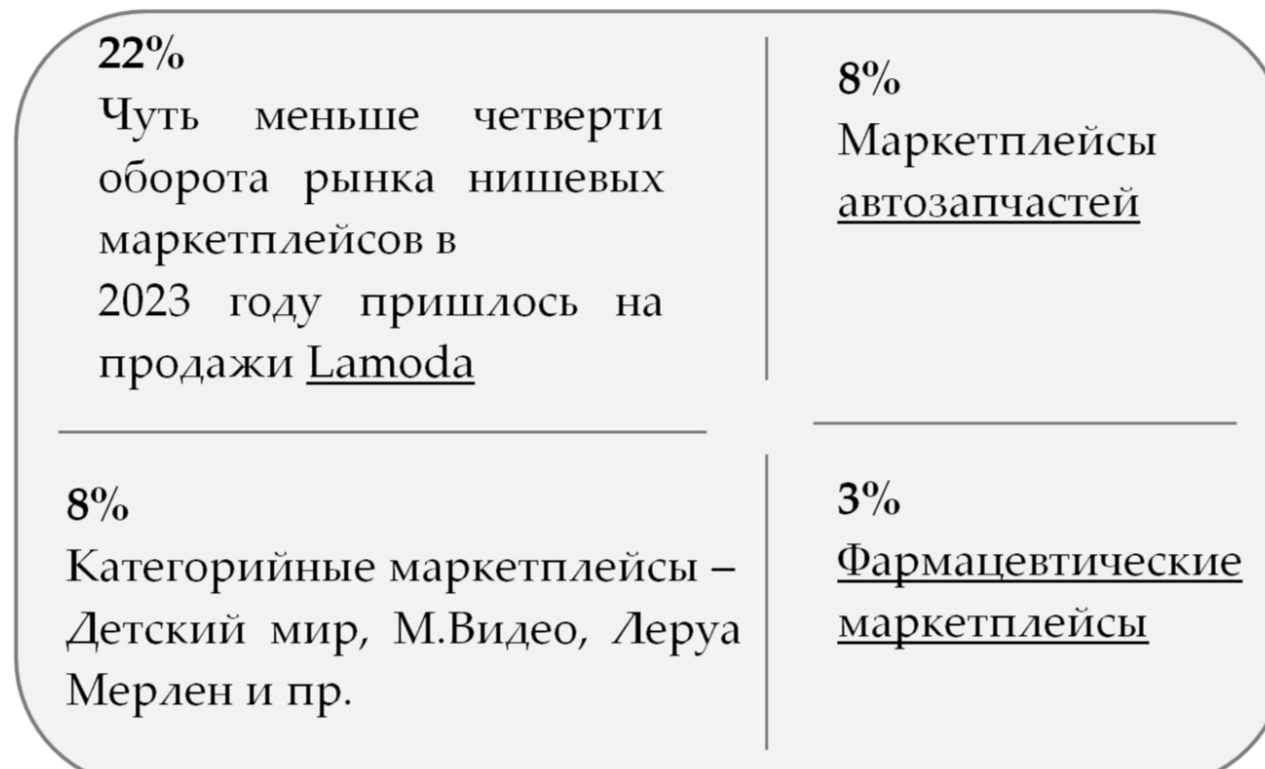


Таблица 1 – Различия универсальных и нишевых маркетплейсов

Ассортимент	Универсальный маркетплейс	Нишевый маркетплейс
Широта ассортимента	Без ограничений	Ограничена одной или несколькими смежными категориями
Глубина ассортимента	Непринципиальна	Имеет ключевое значение
Наличие специализированных/эксклюзивных товаров	Редко	Имеет ключевое значение
Внутренние сервисы	Универсальные	Специализированный под категорию
Интерфейс/ Платежные опции/ Логистика	Универсальный, не настроенный на каждую категорию	Удобный, специализированный под категорию, точный
Дополнительные преимущества	Высокая экспертиза в товаре	Имеет ключевое значение
Дополнительные услуги / Профессиональное комьюнити	Нет	Да / Часто

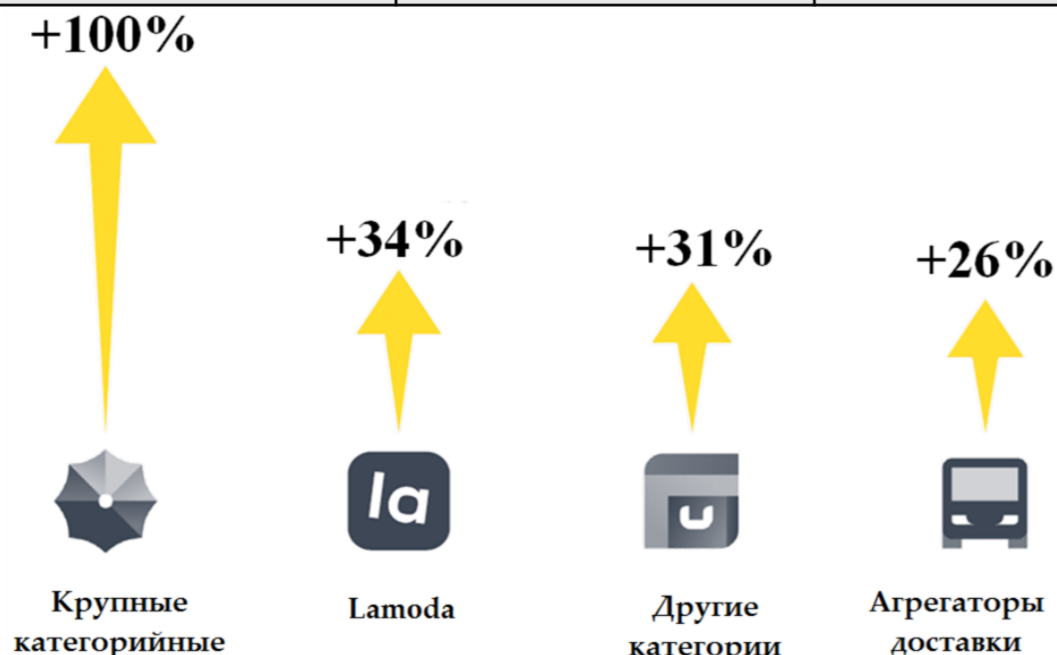


Рисунок 3 – Динамика роста рынка нишевых маркетплейсов по сегментам

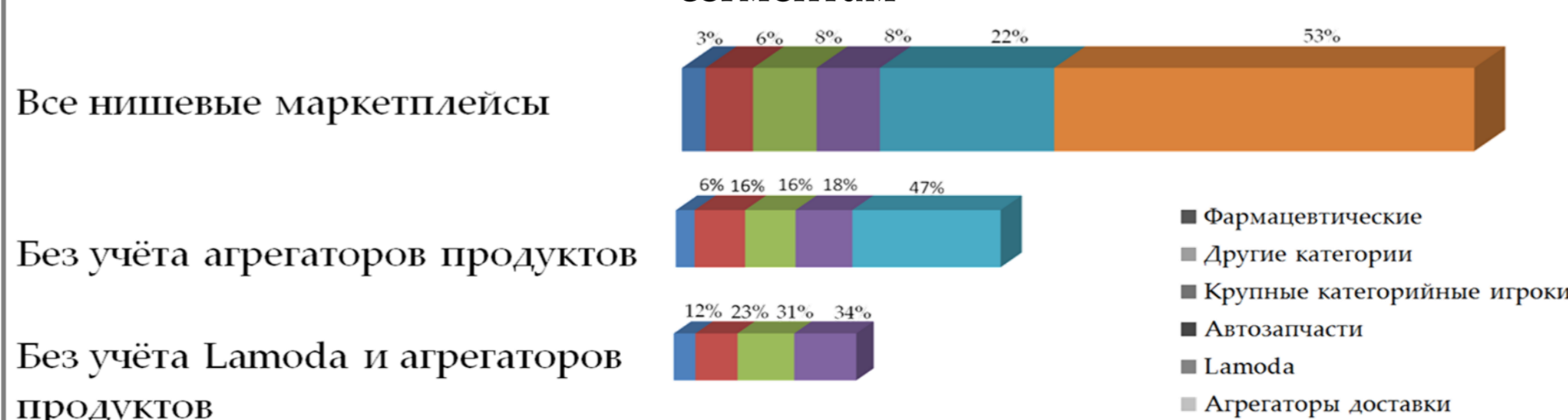
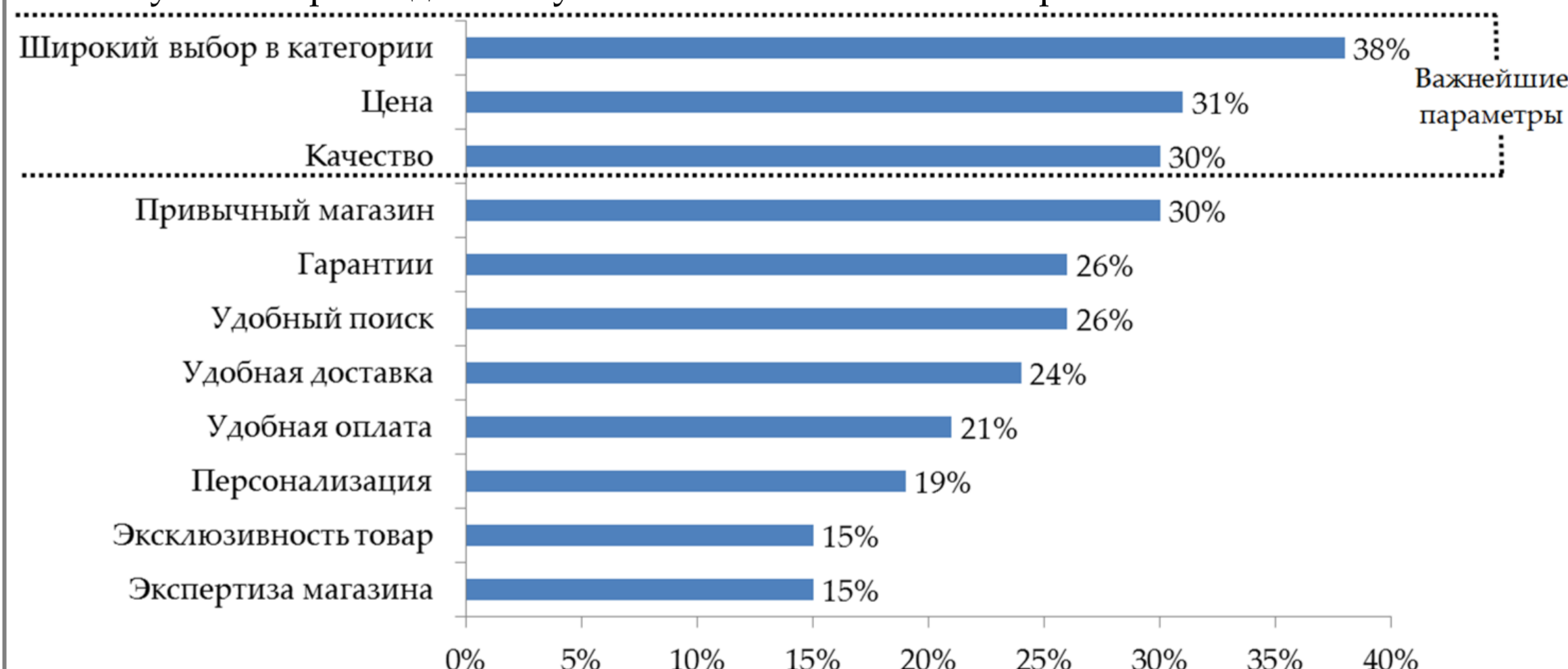


Рисунок 4 – Структура рынка нишевых маркетплейсов в 2023 году

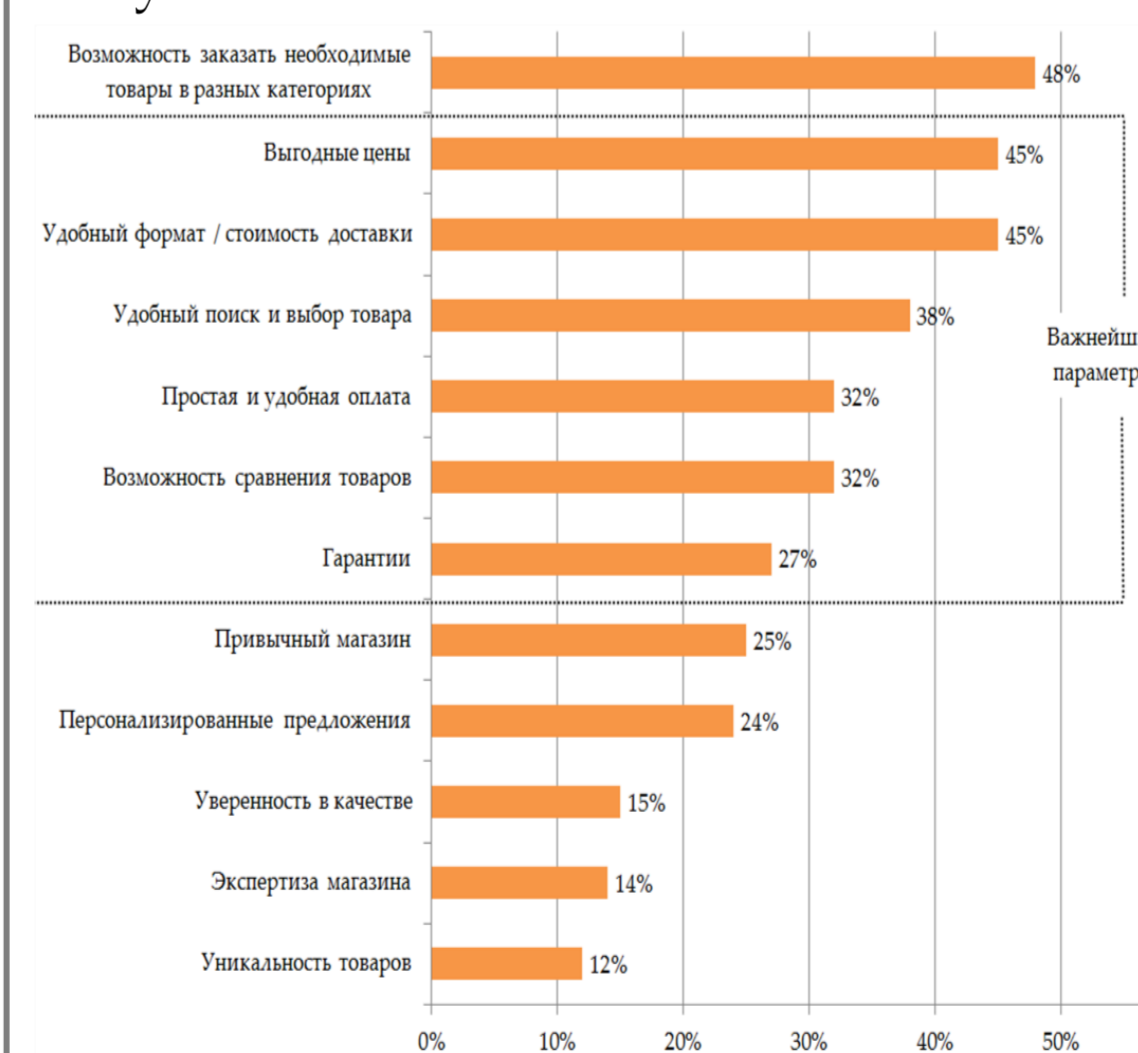
Преимущества нишевых маркетплейсов для продавцов



Почему вы выбрали для покупок именно нишевый маркетплейс?



Какие преимущества универсальных маркетплейсов, на ваш взгляд, делают их привлекательными для совершения покупок?



Какие существуют недостатки у универсального маркетплейса, заставляющие искать необходимый товар в другом месте?



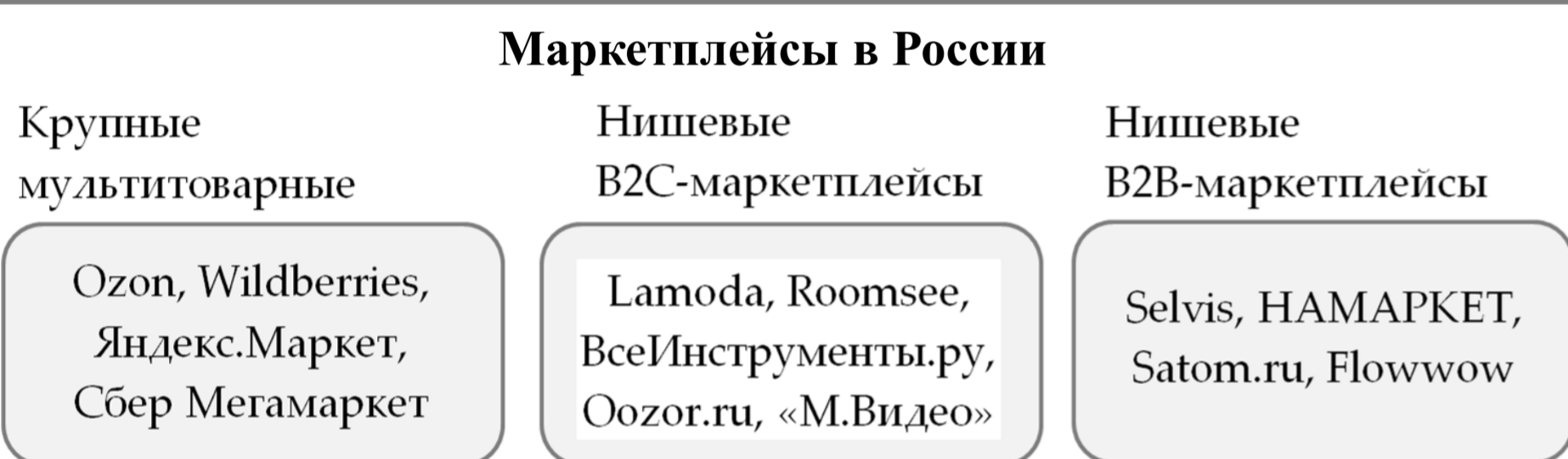
Выводы

Нишевые маркетплейсы наследуют большинство преимуществ универсальных маркетплейсов.

Нишевые площадки не конкуренты универсальным маркетплейсам, но их совершенно точно нужно использовать для увеличения продаж и поиска новых покупателей. Они могут предложить то, чего нет у больших игроков:

- глубокую экспертизу в категории
- высокую прибыльность
- аудиторию, мотивированную на покупку, а не просто блуждающую по просторам интернета.

В эпоху запредельной конкуренции нишевые маркетплейсы могут стать тем самым глотком свежего воздуха для продавцов.



На существующих маркетплейсах слишком большая конкуренция и не всем там можно торговать. Им на смену пришли «нишевые» маркетплейсы.

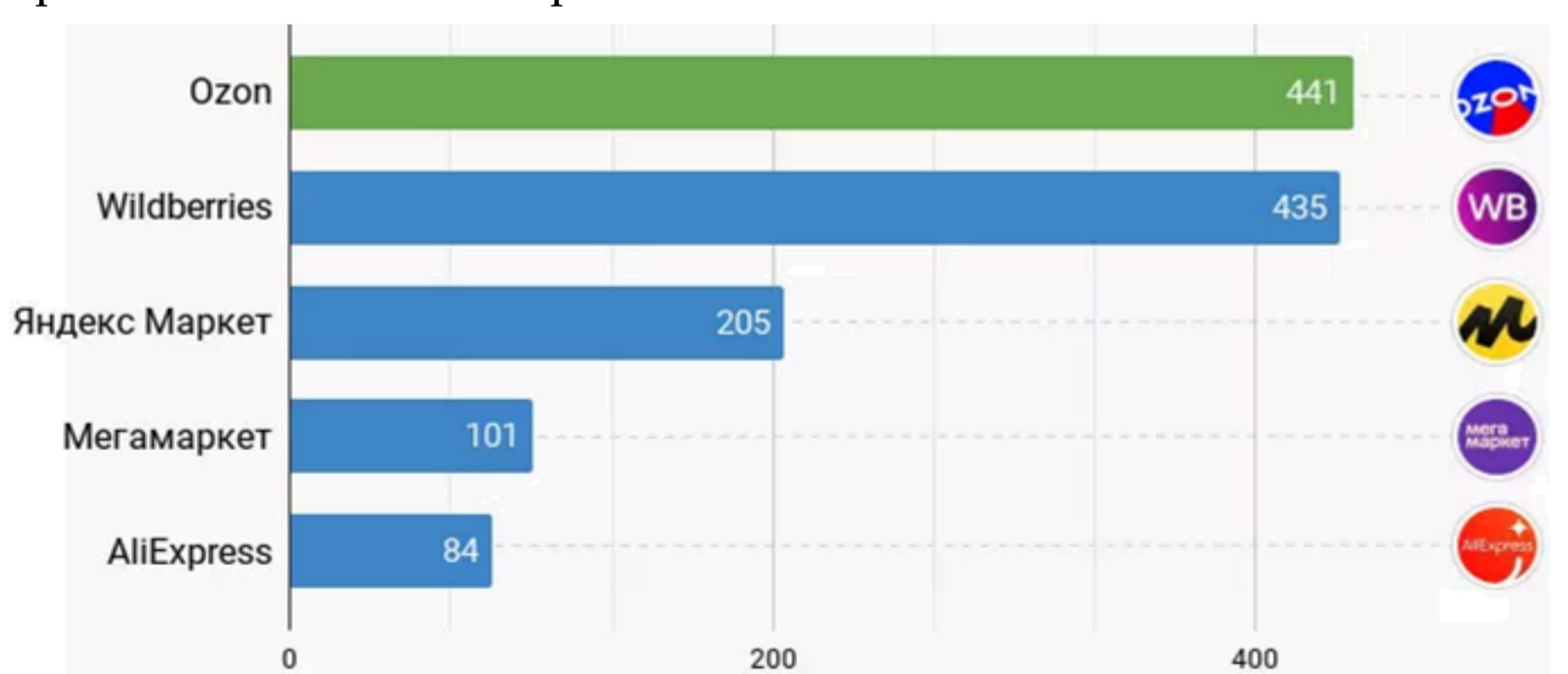


Рисунок 1 – ТОП-5 маркетплейсов России по посещаемости сайта в 2023 году

Нишевый маркетплейс – это маркетплейс, ассортимент которого относится к одной или нескольким смежным категориям или ориентирован на ограниченную аудиторию покупателей, имеющих схожий запрос.

Это относительно новый сегмент, они почти не изучены на российском рынке.