

# C2C в российском интернете

Интернет-торговля между частными лицами

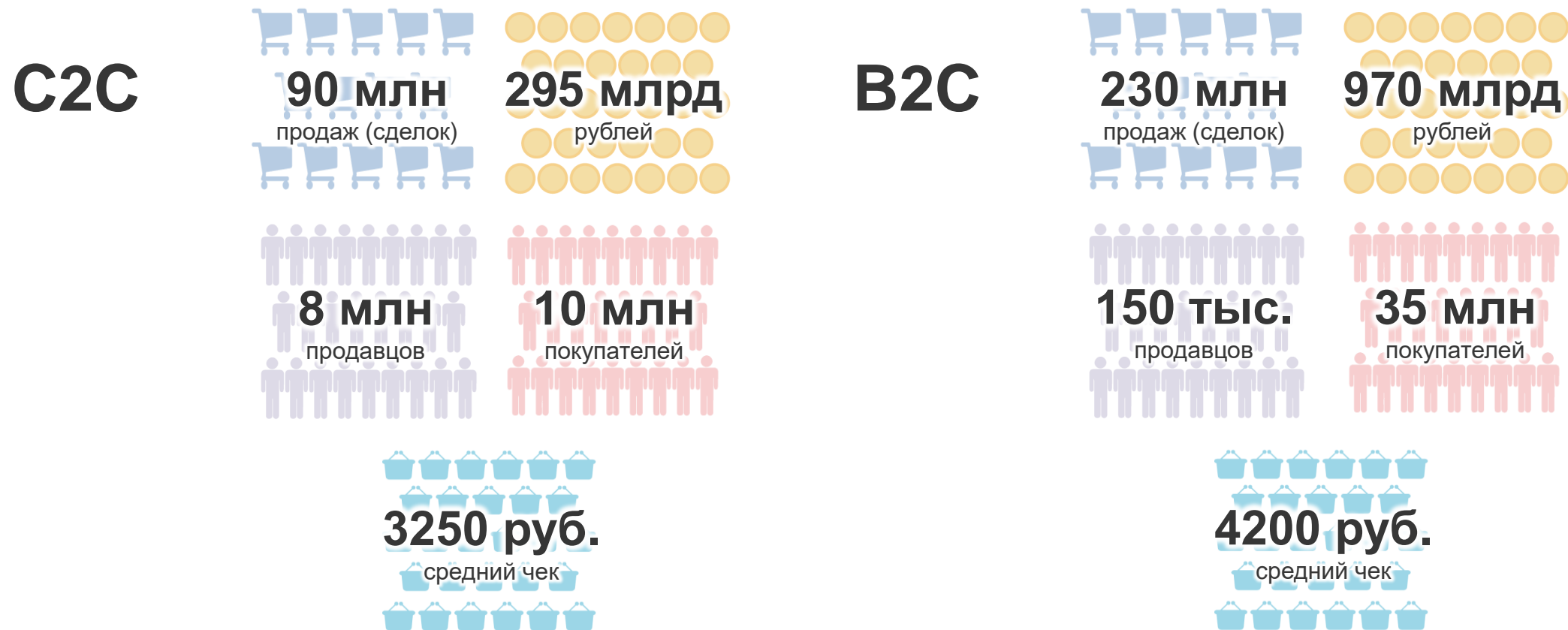
2017



совместно с



# Сопоставление экономики C2C продаж в интернете и рынка ecommerce\*



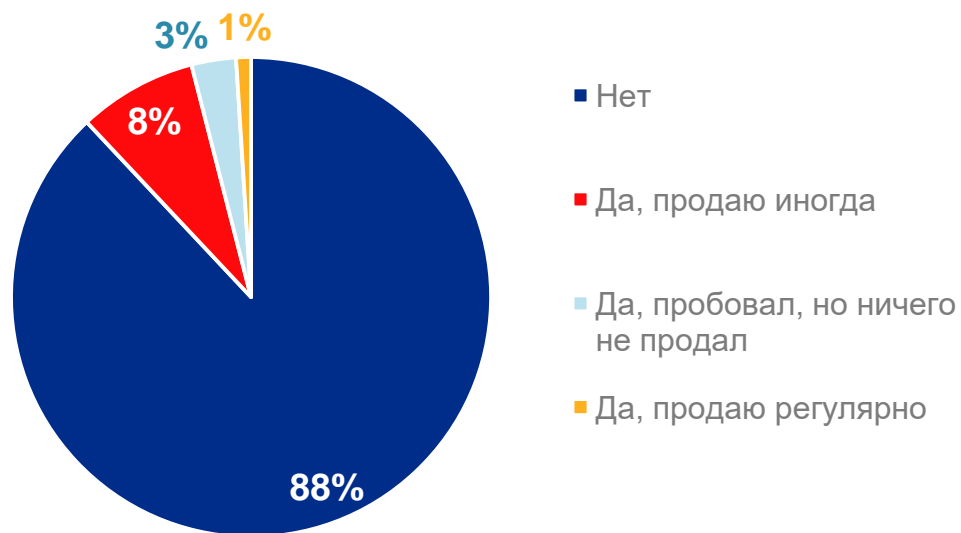
Оценка/прогноз на 2017 год на основе данных за I полугодие.

\* Сравнивается онлайн-продажа товаров общего потребления за исключением транспортных средств.

# C2C интернет-продажи. Ключевые факты

1. **Самозанятость:** 5% или более 300 тыс. человек - профессиональные продавцы (доход от C2C-продаж - основной или как минимум существенный)
2. **Высокая концентрация:** На 350 тысяч самых активных продавцов приходится 40% всех продаж
3. **Гиперлокальный рынок:** 92% продавцов продает только внутри своего города или региона
4. **Диверсификация:** доминируют продажи б/у товаров, но 37% сделок приходится на другие типы товаров (в первую очередь на новые товары, не подошедшие владельцу)
5. **Уникальная аудитория:** треть C2C-покупателей не совершают покупки в интернет-магазинах
6. **Активное ядро покупателей:** на 1 миллион самых активных покупателей приходится почти половина (47%) C2C-покупок
7. **Плюс огромная аудитория с нерегулярными покупками:** 10 миллионов человек сделают в 2017 году хотя бы одну покупку у частного лица через интернет

# Частные продавцы: первые пробы и регулярные продажи



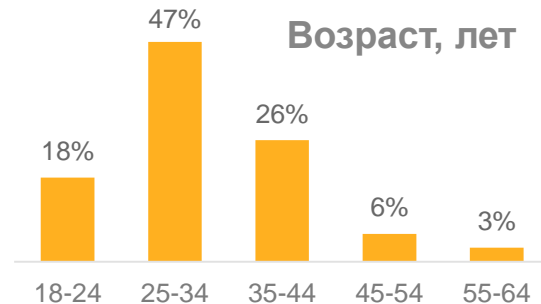
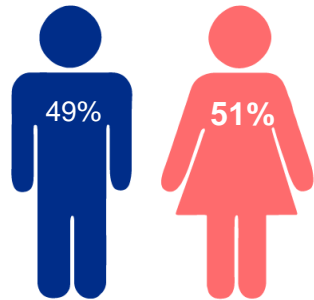
Данные за I полугодие 2017 г.  
Онлайн-опрос. Вопрос: Вы как частное лицо продаете или продавали за последние 6 месяцев какие-либо товары через интернет?

## 9% (6,6 млн)

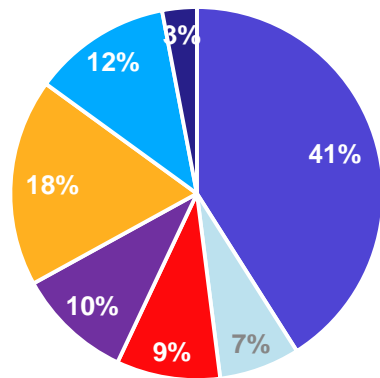
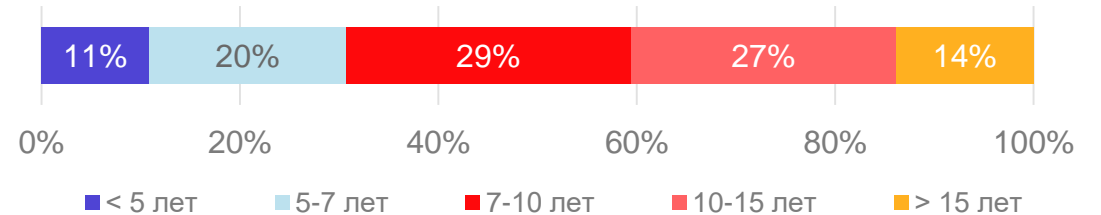
интернет-пользователей продавали что-либо в интернете за последние 6 месяцев частным образом.

Доля активных продавцов невелика – лишь около 10% от всех, кто что-то продает в интернете, делает это регулярно.

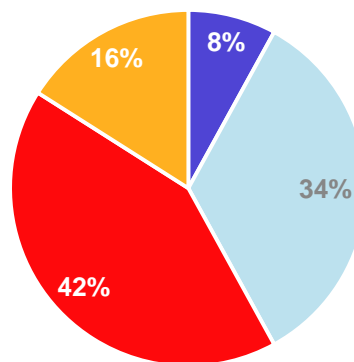
# Портрет продавца



### Стаж в интернете



- Не работаю
- Руководитель
- Служащий
- Другое
- Предприниматель
- Специалист
- Рабочий



- Низкий доход
- Средний доход
- Выше среднего
- Высокий доход

40% C2C продавцов (среди которых почти  $\frac{3}{4}$  женщины) не работают, а еще 30% – это служащие и рабочие.

Большинство продавцов ответили, что как минимум, им хватает денег на покупку товаров длительного пользования.

Стаж пользования интернетом более 5 лет имеют 89% продавцов.

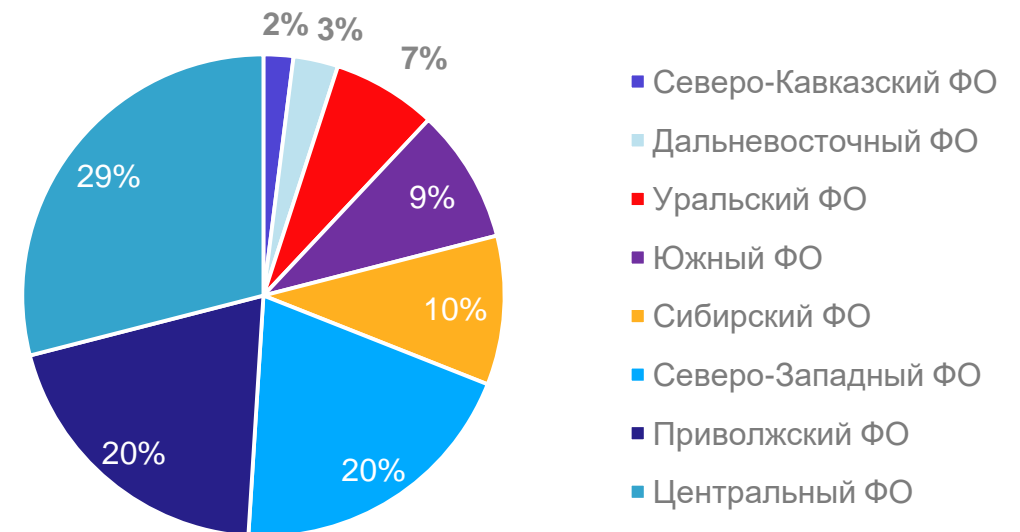
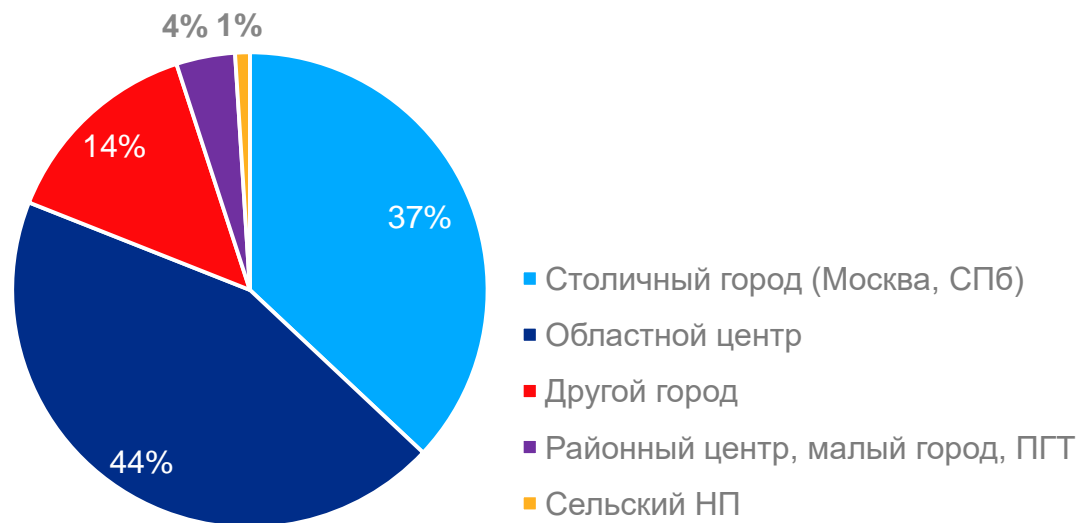
Другими словами, **типичный C2C продавец – это обеспеченная домохозяйка со стажем в интернете более 5 лет.**

Онлайн-опрос. Данные за I полугодие 2017 г.

# География продавцов

Поскольку С2С-продавцы – это частные лица, то сами продажи гиперлокальны, и доля столичных продавцов тут меньше, чем для В2С-торговли. В Москве и Петербурге находится 37% частных продавцов.

В то же время, 1,5% продавцов (это около 100 тысяч человек!) живут в сельской местности и еще 4% - в малых городах, райцентрах и поселках городского типа.



Онлайн-опрос. Данные за I полугодие 2017 г.

# Доля C2C-продавцов: география проникновения

Проникновение частных продавцов в населении Москвы меньше чем в среднем в большинстве областных центров и существенно меньше, чем в Петербурге. В населенных пунктах меньше областного центра доля предпринимателей в разы меньше, чем в крупных городах, но важно, что они там есть.

Северо-Западный федеральный округ самый продвинутый с точки зрения C2C-торговли. Он опережает большинство других макрорегионов (все, кроме Приволжского и Южного ФО) более чем в два раза.

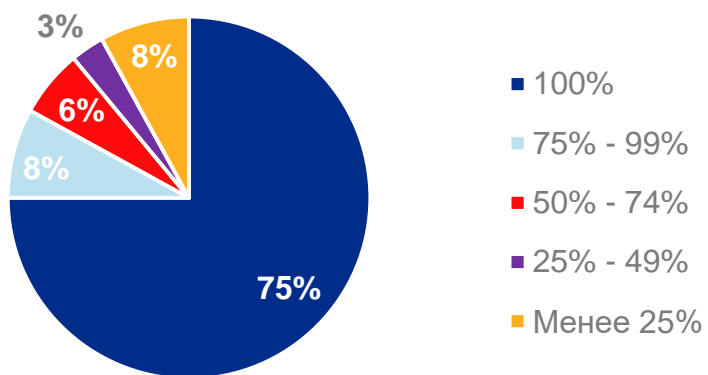


Онлайн-опрос. Данные за I полугодие 2017 г.

# Роль интернета в C2C продажах

В среднем на долю интернета приходится 87% продаж опрошенных частных продавцов.

Трое из четырех продавцов используют для продаж только интернет



Данные за I полугодие 2017 г.

Онлайн-опрос. Если вы как частное лицо продаете товары не только через интернет, то какая доля продаж приходится на интернет?

Только 6% прибегали к активным продажам (не по прежним клиентам или через знакомых) в оффлайне



\*- в т.ч. на рынке(2%), по объявлениям в газетах (2%), через листовки и бумажные объявления, в офисах, на улице/в транспорте (по 1%)

Вопросы: За последние 6 месяцев вы как частное лицо продавали какие-либо товары не через интернет? Если да, то какие именно варианты продаж вы использовали?



# Число покупателей на С2С-рынке

Интернет-покупатели: доли покуПАвших у частных лиц, компаний и в интернет-магазинах



**11% (8,3 млн)**

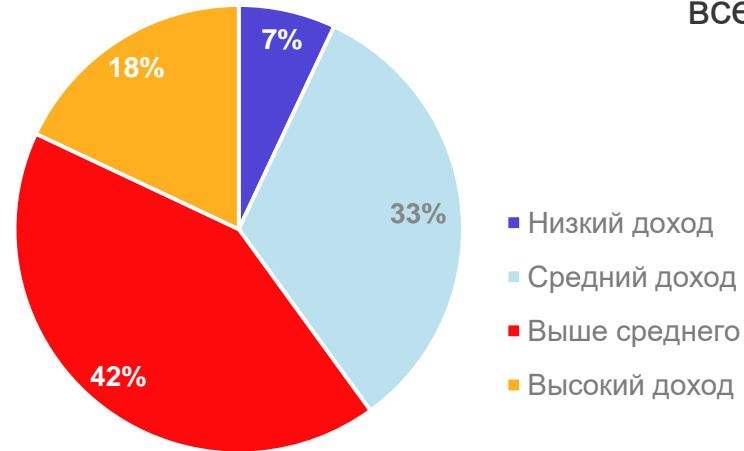
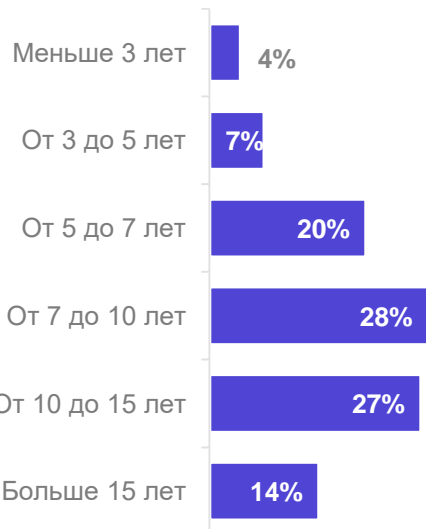
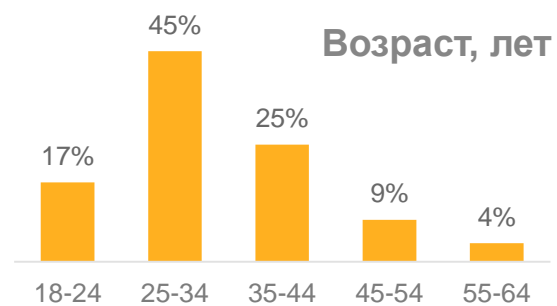
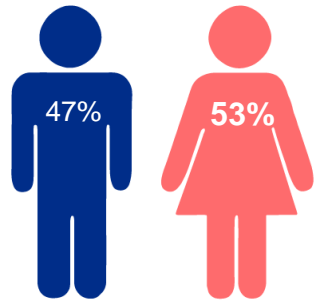
интернет-пользователей делали покупки у частных лиц в интернете за последние 6 месяцев.

К С2С-покупкам мы относим покупки у частных продавцов через сервисы объявлений и социальные сети. Покупки у консультантов и представителей MLM-сетей считаются покупками у компаний.

Данные за I полугодие 2017 г.

Онлайн-опрос. Совершали ли вы покупки товаров через интернет за последние 6 месяцев? Если да, то где именно?

# Портрет покупателя



Почти половина – люди в возрасте от 25 до 34 лет.

Женщин немногим больше, чем мужчин.

Подавляющее большинство (89%) имеют стаж использования интернета более 5 лет.

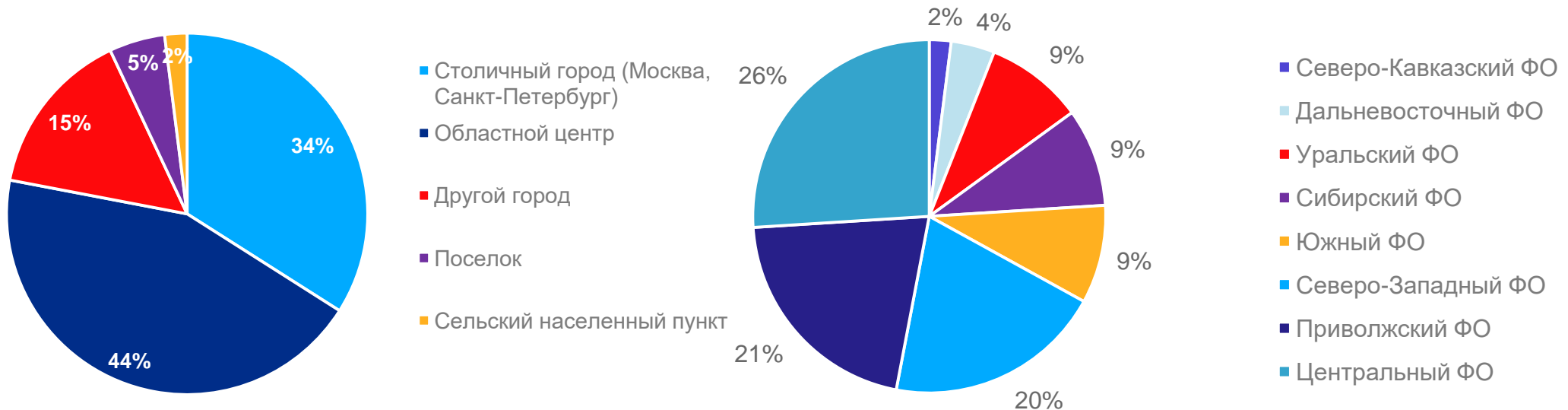
Треть покупателей имеет средний доход, еще около 40% – выше среднего. Людей с низким доходом всего 7%.

Онлайн-опрос. Данные за I полугодие 2017 г.

# География покупателей

География продавцов и покупателей в большой степени совпадает - но покупательская аудитория сильнее смещена в сторону небольших городов.

В Москве и Петербурге проживает 37% C2C-продавцов и 34% C2C-покупателей, а за пределами областных центров живет 19% продавцов и уже 22% покупателей.



Онлайн-опрос. Данные за I полугодие 2017 г.

# Типы товаров в объеме С2С-продаж

Оценка распределения продаж по типам товаров



Распределение покупок по типам товаров



Данные за I полугодие 2017 г.

Онлайн-опрос. Укажите типы товаров, которые вы продавали через интернет как частное лицо за последние 6 месяцев? Еще несколько вопросов про эту же покупку. К какому типу относился товар, который вы тогда купили?

На долю б/у товаров приходится 62% С2С-продаж, или 4,7 млн сделок в месяц.

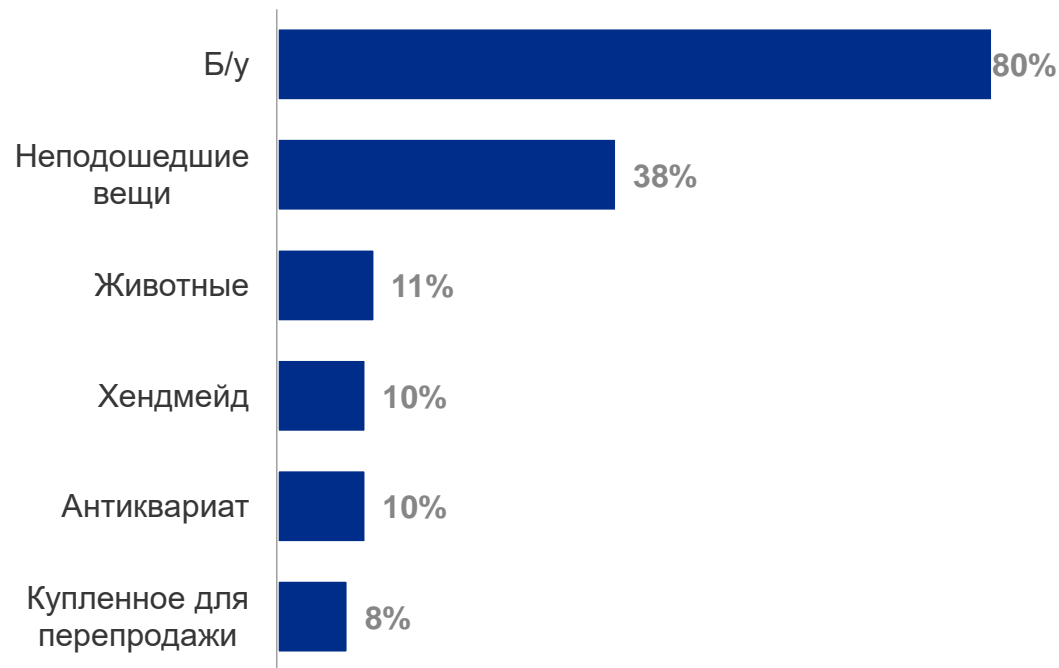
В то же время 23% продаж (1,7 млн сделок) – это продажа новых неподошедших товаров, и еще 4% приходится товары, закупленные продавцом для перепродажи.

**Иначе говоря, 27% сделок на С2С-рынке приходится на новые товары.**

По ответам покупателей, новые вещи – это больше половины их покупок у частных лиц. Мы предполагаем, что в большинстве таких случаев респонденты ошибочно учитывали покупки, которые не относятся к С2С-рынку в понимании нашего исследования: например, покупки у компаний на Avito и Aliexpress, покупки у MLM-распространителей и через сервисы групповых покупок.

# Что продают на C2C рынке: распределение продавцов

Доля C2C-продавцов, предлагающих различные типы товаров



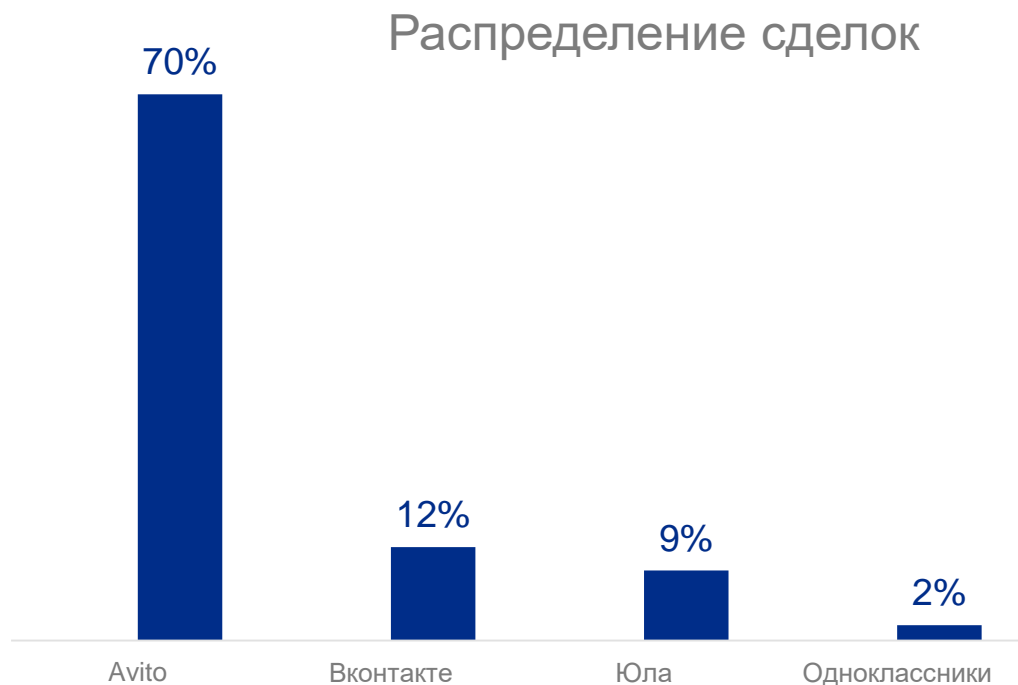
80% C2C-продавцов предлагают б/у товары, в т.ч. 43% продают только такие товары. Вдвое меньше продавцов новых неподошедших товаров, а у других типов товаров количество продавцов еще в 3-5 раз меньше. При этом почти половина всех продавцов предлагает товары нескольких типов.

Всего 8% продавцов продают новые вещи, купленные специально для перепродажи (и на них приходится 4% всех продаж - около 300 тыс. продаж в месяц).

Данные за I полугодие 2017 г.

Онлайн-опрос. Укажите типы товаров, которые вы продавали через интернет как частное лицо за последние 6 месяцев?

# Доли C2C-площадок в продажах



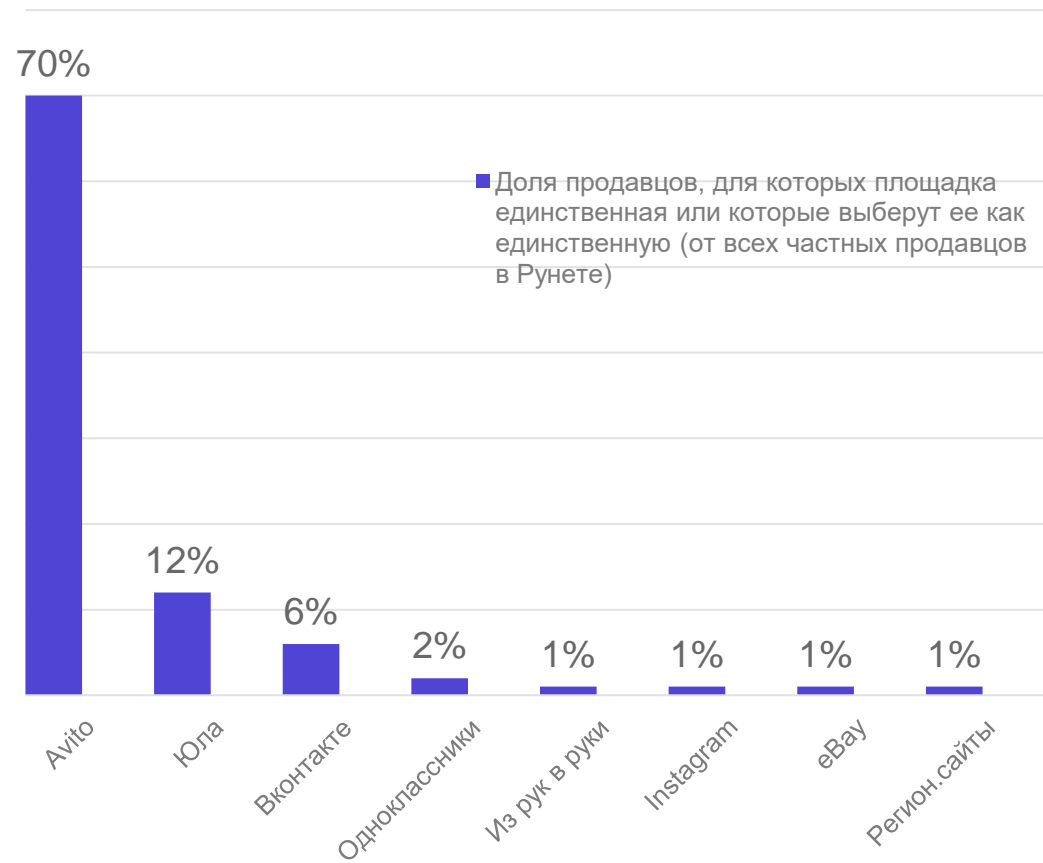
70% продавцов и 56% покупателей ответили, что последнюю по времени C2C-сделку они совершили на Avito (это в 5-6 раз больше, чем у ближайшего конкурента)

Ответы продавцов показывают крайне высокую степень концентрации рынка – 91% продаж приходится на три ведущие площадки (Avito, VK.com, Юла), тогда как согласно ответам покупателей, на тройку лидеров приходится только 78% покупок

Приведены данные о распределении сделок по площадкам за I полугодие 2017 г.

Онлайн-опрос. Пожалуйста, вспомните последнюю по времени покупку, сделанную вами через интернет у частного лица. На каком сайте/в каком приложении была сделана эта покупка? Какие сайты и/или мобильные приложения вы использовали для продажи товаров в интернете как частное лицо за последние 6 месяцев? Пожалуйста, укажите все.

# Площадка приоритетного выбора



Хотя социальные сети использует для продаж более трети С2С-продавцов, только для 9% они являются основным или единственным каналом продаж – большинство отдает предпочтение classified-сервисам, в первую очередь Avito

Данные за I полугодие 2017 г.  
Онлайн-опрос. Какие сайты и/или мобильные приложения вы использовали для продажи товаров в интернете как частное лицо за последние 6 месяцев? Пожалуйста, укажите все. Указавшим более 1 площадки задавался вопрос: Если по какой-то причине вам придется выбрать только одну торговую площадку и снять свои товары со всех остальных, какую площадку для продаж вы выберете?

# Доля Avito



за I полугодие 2017 г.



за I полугодие 2017 г.



прогноз на 2017 г.



прогноз на 2017 г.



прогноз на 2017 г.

Avito использует 88% C2C-продавцов – это 5,8 млн человек (которые совершали онлайн-продажи как частные лица хотя бы раз за последние 6 месяцев) и 76% покупателей, которые делают онлайн-покупки у частных лиц.

70% C2C-сделок в интернете (согласно ответам продавцов) приходится на Avito. Это 5,2 млн продаж в месяц.

C2C-продажи через Avito в денежном выражении – это 15,7 млрд рублей в месяц.





# Методика

# Методика исследования

**1. Омнибус.** Репрезентативный опрос методом личного интервью (face-to-face) по месту жительства респондента. Объем выборки – 1600 респондентов в 130 населенных пунктах 33 субъектов РФ. Опрос проводился в апреле 2017. Основная цель – получить оценку долей населения, совершавшего покупки и/или продажи товаров частным лицам за последние 6 месяцев, а также оценку рынка C2C интернет-продаж в количестве сделок

**2. Онлайн-опрос.** Онлайн-опрос методом поточной выборки (river sampling), 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. Опрос проводился в июне 2017. Всего опрошено 2 000 респондентов. При обработке результатов данные были перевзвешены на результаты «омнибуса» по параметрам активности респондентов в онлайн-покупках и онлайн-продажах. Основная цель этой части исследования – получение углубленных данных о частных продавцах, их покупателях и товарах

# Методика исследования

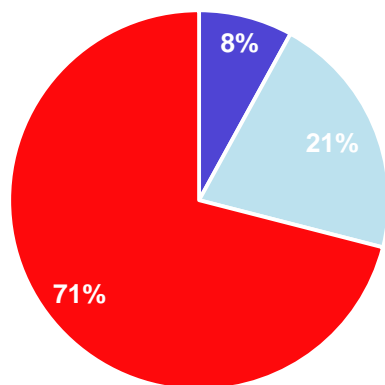
**3. Опрос продавцов на Avito.** Онлайн-опрос частных продавцов, выставяющих товары на Avito. Самозаполнение по стандартизированной анкете. Способ рекрутинга – отправка приглашения по электронной почте продавцам, выбранным случайным способом из числа тех, у кого за последние 6 месяцев было на Avito хотя бы одно активное объявление. В опросе приняло участие 11 976 респондентов. Опрос проводился в апреле-мае 2017 г. Основная цель – получение углубленных данных об особенностях C2C-продаж на платформе Avito

# Методика исследования: оценки аудитории

Абсолютные оценки по количеству C2C-продавцов и C2C-покупателей посчитаны на основе взвешенных данных онлайн-опроса (репрезентативного относительно интернет-аудитории) и данных Mediascope по объему интернет-аудитории:

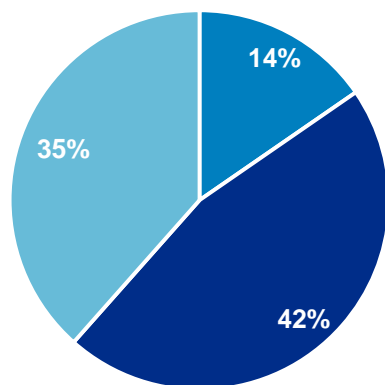
Всего пользователей интернета в возрасте от 18 до 64 лет – **75,3 млн человек**

Состав семьи



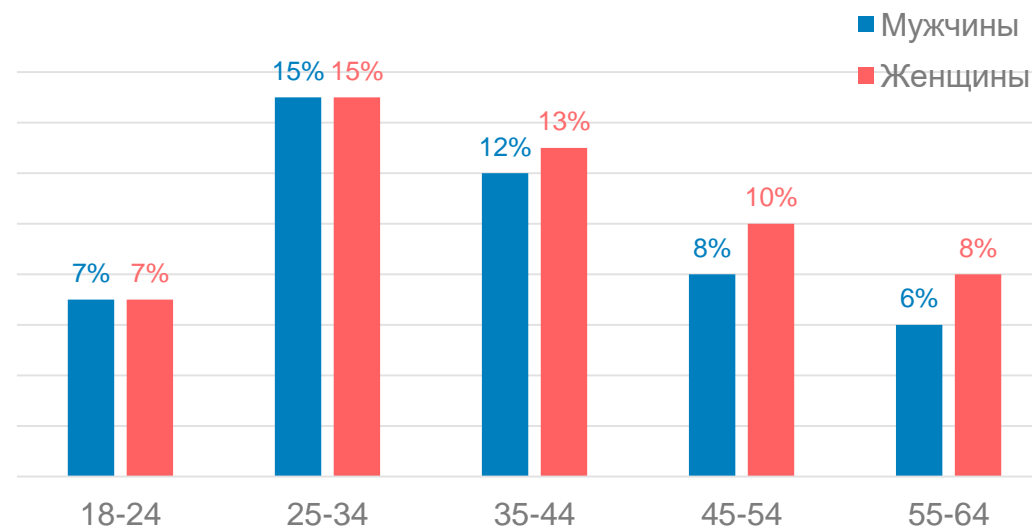
- 1 человек в семье
- 2 человека в семье
- 3+ человека в семье

Доход семьи



- Доход < среднего
- Средний доход
- Доход > среднего

По данным Mediascope WebIndex Январь – Июнь 2017



# Контакты

**Data Insight** – первое агентство, специализирующееся на исследованиях, консалтинге и аналитике в области интернета

[a@datainsight.ru](mailto:a@datainsight.ru) +7 (495) 540 59 06

[Facebook.com/datainsight](https://www.facebook.com/datainsight)

[Slideshare.net/Data\\_Insight](https://www.slideshare.net/Data_Insight)

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



СОВМЕСТНО С

