

PROFIT RETAIL DAY



E-COM 2023



QAZAQSTAN



Население

19,8 млн

В городах - 12,2 (61%)

Алматы - 2,2

Астана - 1,4

Шымкент - 1,2

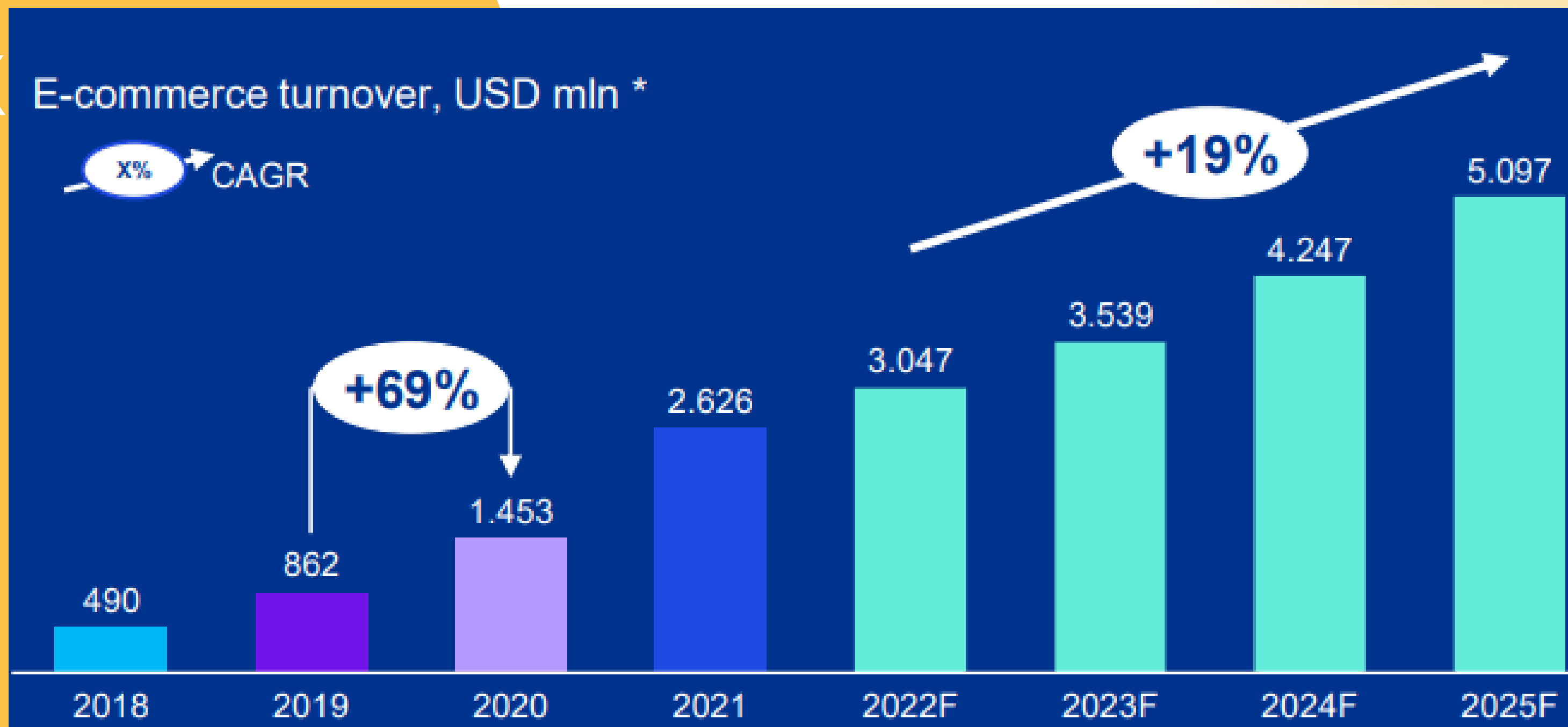
Доля продаж Алматы и Астана - до 65%

Доступ к интернету у 90%

Доля безналичных платежей - 80%



Рост продаж





E-COM 2022 + 20% до 1,3 трлн тг

(2,8 млрд USD) (без учёта торговли услугами через интернет).

е-фудмаркет +30%

с 35,4 млрд (81 млн \$) до 45,5 млрд тг. (99\$ млн) - в USD до 25% рост

№ 1 Kaspi.kz

**Чиста прибыль + 36% 0,9 млрд USD
Покупателей стало больше в 8 раз.**

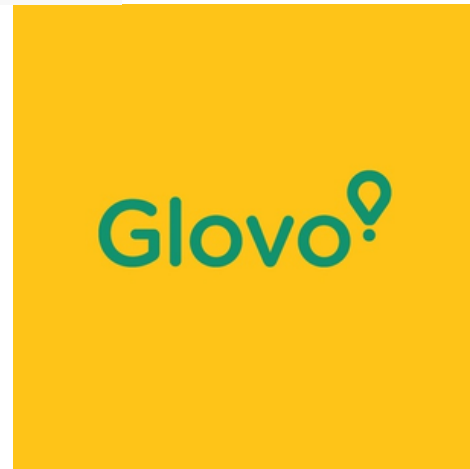
Второе место - Alibaba Group.

Третье - Wildberries



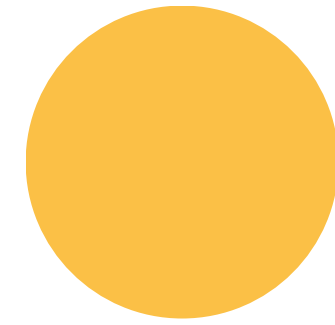
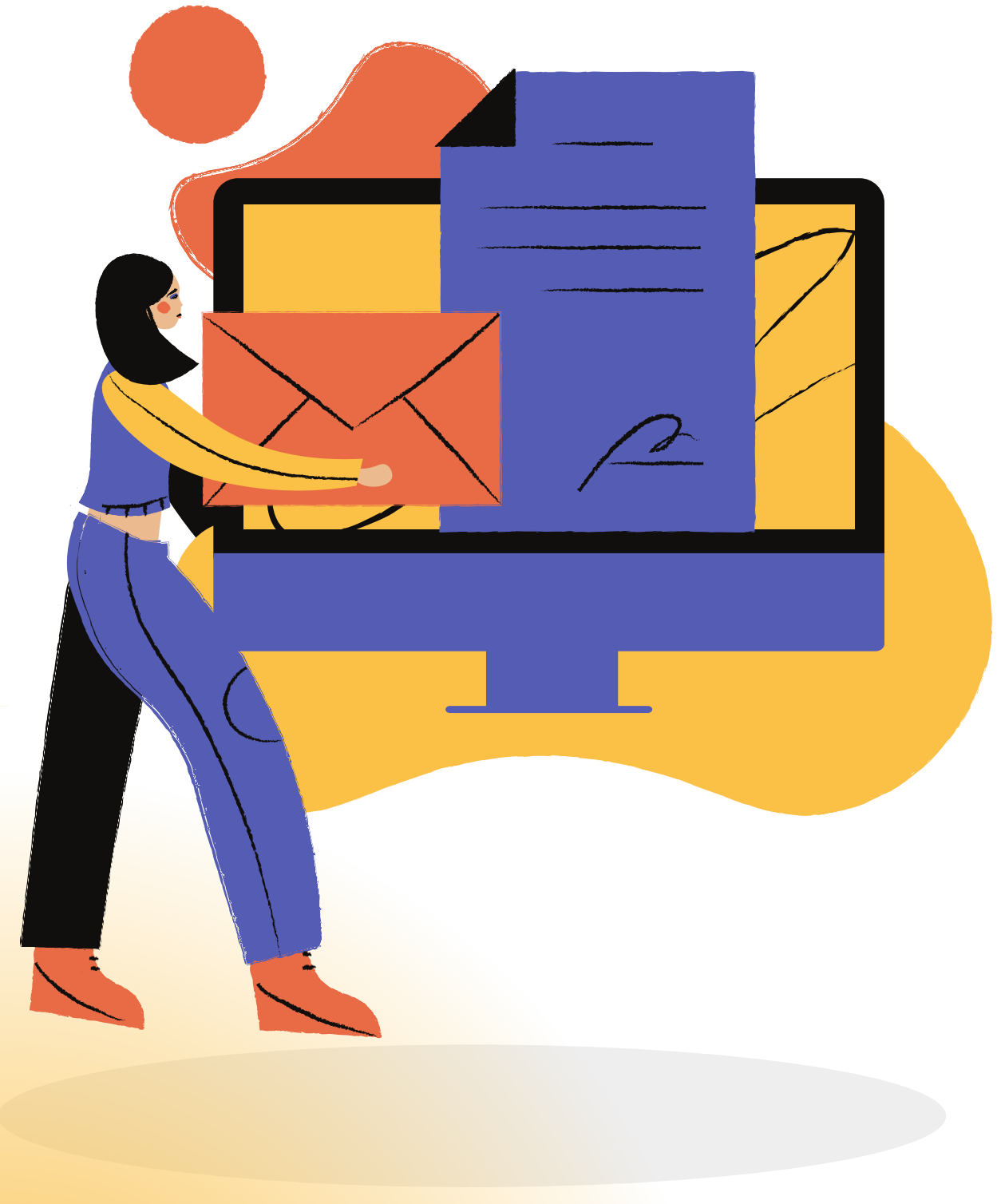


83%

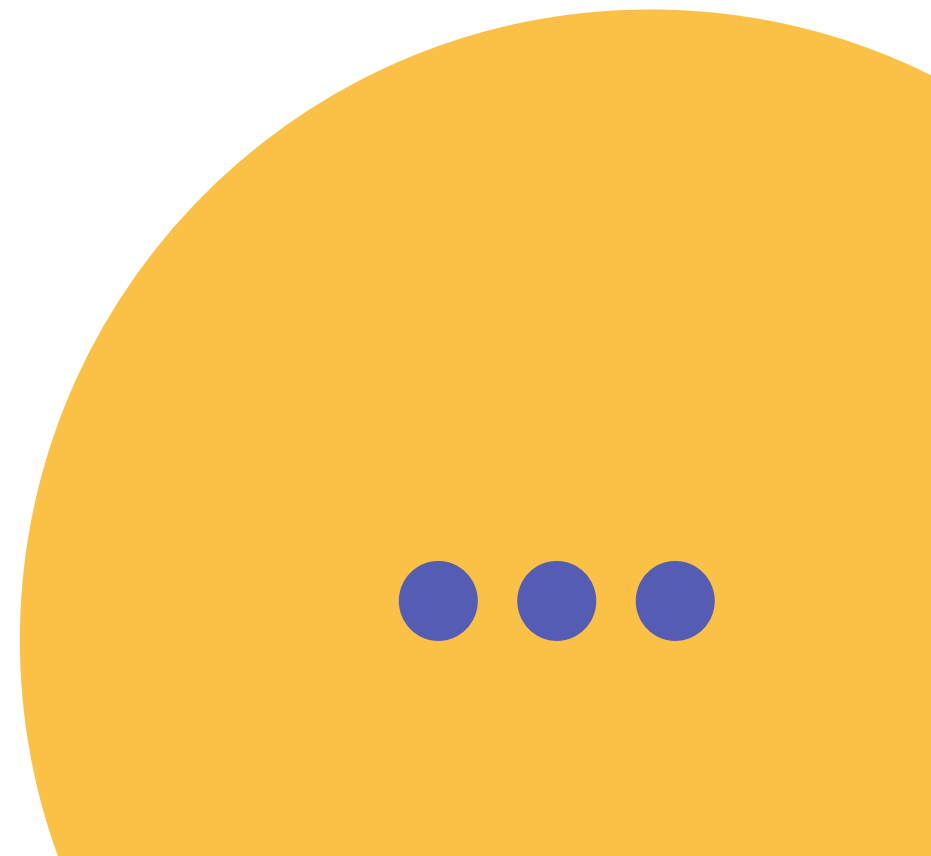


Яндекс Еда





ТРЕНДЫ 2023 - 2025





Маркетплейсы



- **Увеличение ассортимента**
- **Ускорение и полное перекрытие доставки**
- **Развитие собственных платежных решений (Kaspi, WB или OZON создание банка)**
- **маркетплейсы услуг - пример naimi.kz**

OZON FF Astana - 10 000 м2 * 700 000 товаров * 24 000 заказов в сутки.





E-com Retail



- **Fullfilment**
- **готовая инфраструктура доставки и ПВЗ вместо своей**
- **увеличение частоты заказов**
- **транзакции из off-line в on-line**
- **магазин = продавец и контент (в тч СТМ)**
- **маркетплейс = витрина и доставка**





Расчеты

- **продолжение роста доли безналичных платежей**
- **увеличение доли он-лайн оплат на сайте**
- **Рассрочка**
- **BNPL**
- **Кредит**





Доставка

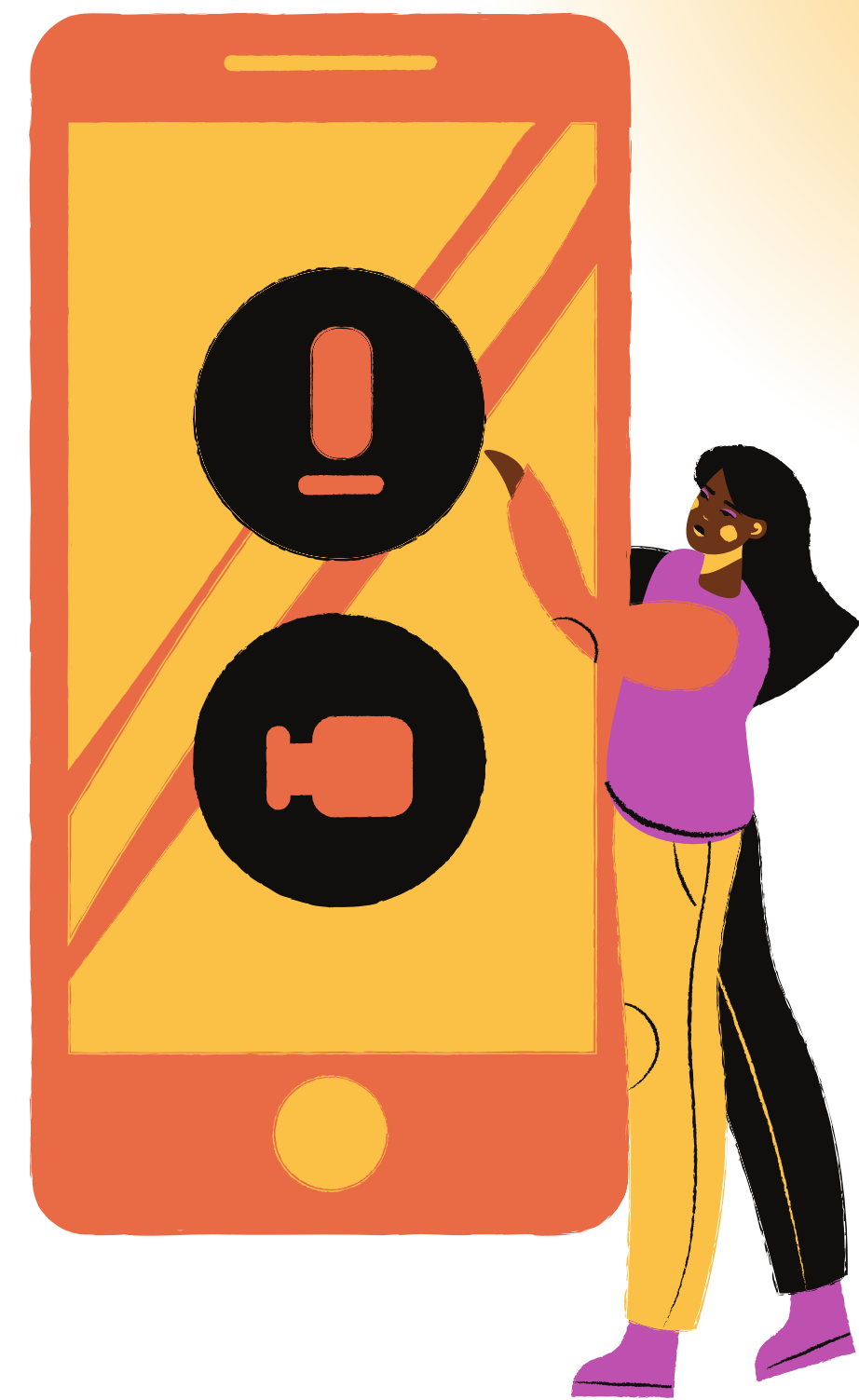


- **значительный рост доверия**
- **магазин оф-лайн как ПВЗ**
- **мультибрендовые ПВЗ**
- **курьерская доставка - обслуживает всех**
- **рост числа Постаматов**





ДЛЯ КОГО ВЕСЬ ЭТОТ Е-COM ?



Предпочтения и Сложности

Мелениалы 18-35 лет



- активно используют технологии и имеют высокую степень доверия к онлайн-покупкам
- предпочитают быструю и удобную доставку, а также широкий ассортимент товаров.

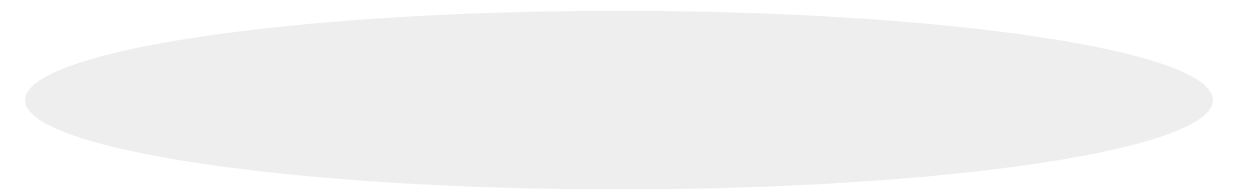
- высокие цены на товары
- низкое качество доставки
- недостаточно информации о товарах



Он-лайн Мамы



- **ищут товары для своих детей**
- **предпочитают широкий ассортимент товаров**
- **быстрая доставка**
- **надежные продавцы**
- **высокие цены на детские товары**
- **высокие требования к качеству товаров**

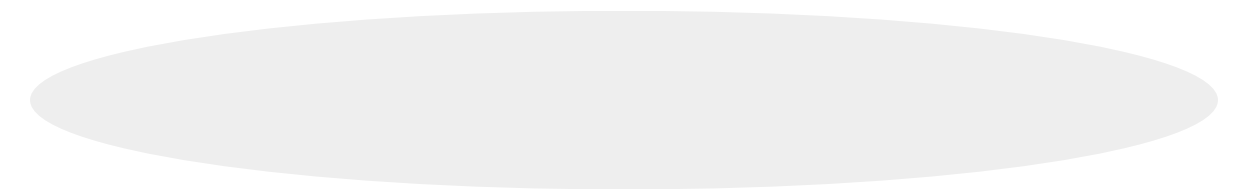


50 +



- **все больше пользуются онлайн-покупками**
- **предпочитают простой и понятный интерфейс**
- **доступная служба поддержки**
- **оплата при получении**

- **непонимание работы интернет-магазина**
- **сложностей с оплатой**
- **и доставкой товаров**

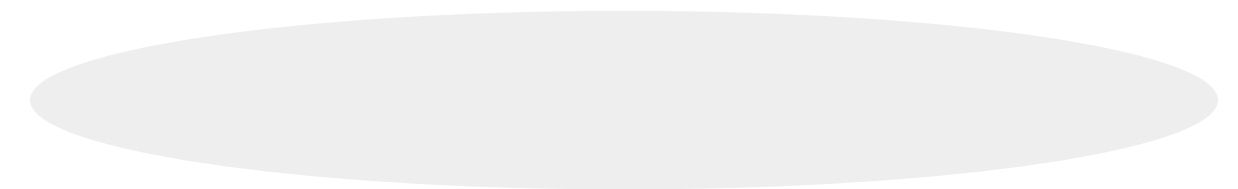


Бизнесмены



- **покупают товары для своего бизнеса**
- **предпочитают быструю и надежную доставку**
- **возможность покупки товаров в крупных количествах**
- **скидки на оптовые покупки**

- **высокие цены на оптовые закупки**
- **задержки в доставке**
- **недостаточно широкий ассортимент товаров**



Экспаты

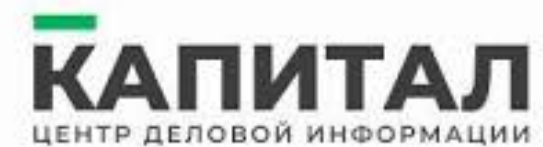


- **предпочитают быструю и удобную доставку**
- **доступность международных брендов**
- **качество товаров**

- **доверие к продавцам в своей стране**
- **ограниченность международной доставки**
- **высокие цены на международную доставку**
- **низкое качество доставки**



•••
Спасибо за материал!





PROFIT RETAIL DAY



АЛМАТЫ 2023

Благодарю
за
ВНИМАНИЕ!

Игорь Василюк
Директор по развитию
ГК МЕЛОМАН

