

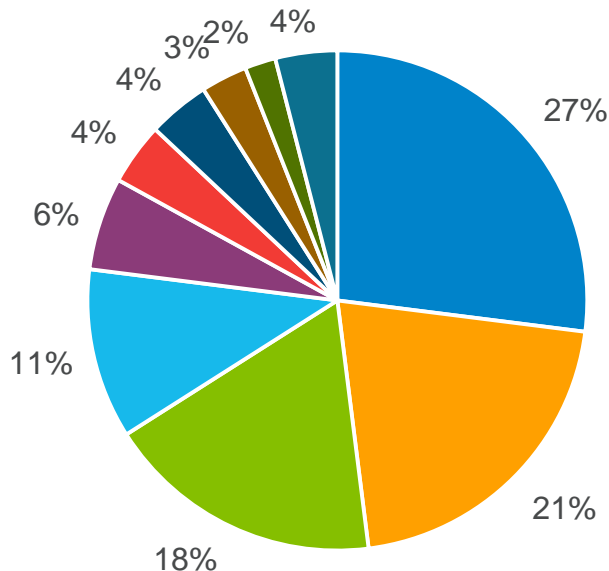
Книжная торговля: онлайн сегмент. Особенности развития, тренды , проблемы.

01 06 2018

Книги онлайн – доля 4 % в 2017 году

Продажи топ-300 онлайн-магазинов в России

- Электроника и техника
- Одежда, обувь и аксессуары
- Универсальные магазины
- Товары для дома и ремонта
- Автозапчасти
- Красота и здоровье
- Книги
- Товары для детей
- Продукты питания
- Другие категории



Крупные книжные интернет магазины росли на 27% в 2017 году

Рост объёма продаж топ-300 интернет-магазинов в России



Текущие Тренды и проблемы развития книжной онлайн-торговли

Непрофильные онлайн магазины становятся значимыми игроками канала книжных онлайн продаж (Wildberries, Onlinetrade, 1С- interes, детские онлайн магазины)

ИГ ЭКСМО-АСТ консолидирует онлайн активы собственных издательских импринтов в один общий онлайн ресурс Book24.ru

Выход в канал онлайн продаж крупнейших игроков рынка учебной литературы-издательство «Просвещение» открыло собственный интернет магазин, а корпорация «Российский учебник» уже активно ведет прямые продажи через свой магазин Book24.ru. Все это снижает доходность от продаж учебного ассортимента у основных игроков онлайн канала

Дифференциация ассортиментной представленности у лидеров канала: уход ведущих издателей (ИГ Азбука-Аттикус, Альпина Паблишер, Мозаика –Синтез, Айрис-пресс, СоФИЯ и др.) из Лабиринта, и наоборот полная передача своей дистрибуции в его руки у отдельных издательств: «Речь», «Компас-гид», «Время», «Текст», «Качели», «Облака», «Верже», «Октопус», «Альфа-книга», «Армада», «ИД Мещеряков», «Аркадия»

Большинство активных издательских структур уже имеют свои собственные полноценные интернет магазины, через которые активно пытаются распродавать по сниженным ценам свои запасы продукции прошлых лет

Текущие Тренды и проблемы развития книжной онлайн-торговли

Распродажа/sale/скидка –продолжает оставаться главным драйвером принятия решения о покупке в определенном магазине, скрытое и явное дисконтирование практически всеми игроками канала, в том числе собственными магазинами издательств приобретает угрожающие для нормальной торговли объемы

Достаточно осторожная тиражная политика издательств даже в отношении бестселлеров приводит к периодическим сток аутам и невозможности заказать ликвидный товар, либо вынуждает при первой же поставке брать на склад большой сток с учетом удлиненных сроков выхода допечатки (1-3 месяца)

Слабая IT оснащенность многих мелких и средних игроков рынка, как оптовиков, так и издателей, которая порой не позволяет получать даже точные данные об актуальных складских остатках, что ведет к просрочке заказов

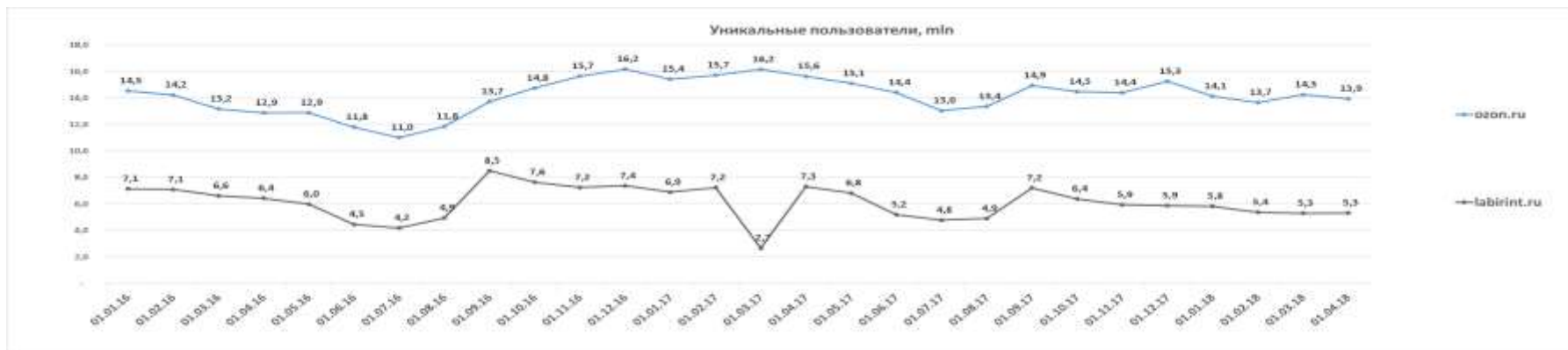
Отсутствие системного информирования онлайн канала о вышедших новинках у многих издательств, неготовность большинства издательств предоставлять расширенный контент на весь свой ассортимент, в том числе в формате Опух

Онлайн канал по прежнему дорог для покупки одной-двух книг, порог бесплатной доставки нивелирует выгоду от покупки книги в интернет магазине-это проблемы для канала, но это же и преимущество для оффлайн торговли ,где как правило цены выше

Основные операционно-логистические модели субъектов канала книжных онлайн продаж

- Классическая модель (глубокие складские запасы по всей товарной матрице)-Labirint.ru, OZON.ru
- Классическая модель (средние и небольшие складские запасы)-
chitai-gorod.ru, bookvoed.ru
- Классическая модель (небольшие складские запасы) + товарные каталоги под заказ: My-shop.ru, Onlinetraid.ru
- Маркетплейс – Wildberries.ru

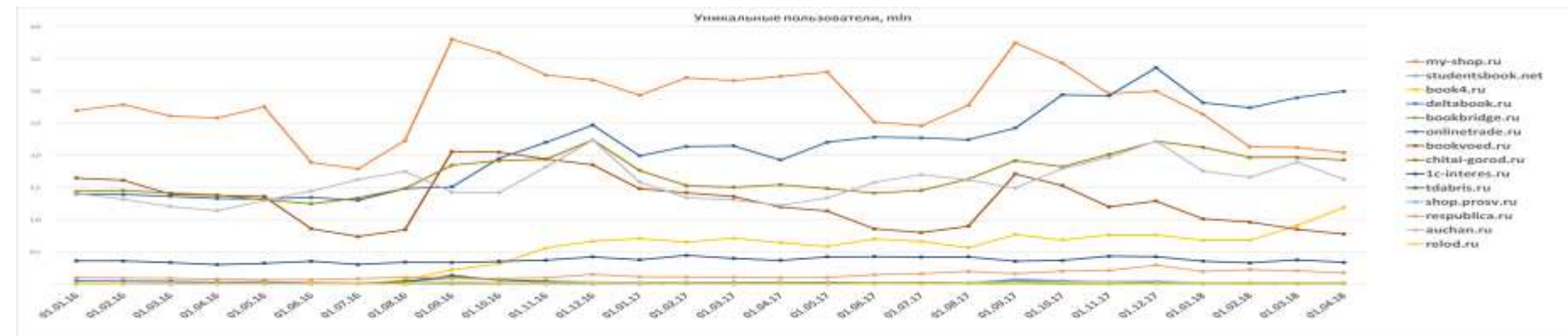
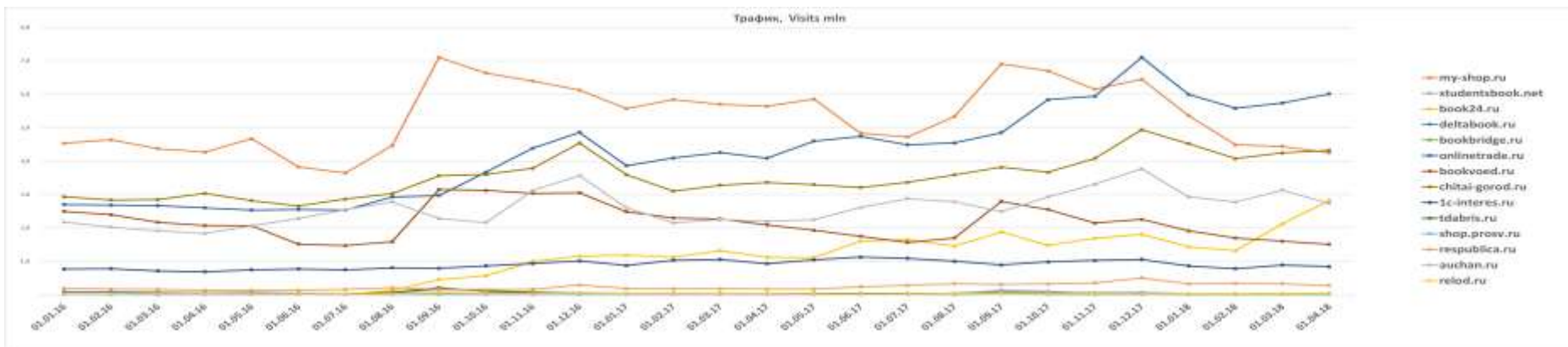
У основного конкурента –Labirint.ru- в этом году отмечается стагнация и некоторое падение трафика, отсутствует рост в сезон гендерных праздников, трафик на уровне самых низких летних месяцев прошлого года. Такая же ситуация и с уникальным посетителями



Сильный рост трафика у Book24.ru-собственного магазина холдинга Эксмо-АСТ,это второй по значимости и потенциалу конкурент,

причем его перспективы роста серьезнее чем у кого-бы то ни было, так хорошо растут онлайн витрины федеральной сети Читай-город,

Му-shop-сильное падение трафика



Спасибо!

Контактные данные:

Алексей Кузменко

Руководитель товарной группы «Книги» OZON.ru

akuzmenko@ozon.ru