Продажи армейских ботинок и бронежилетов на маркетплейсах выросли в 2,5 раза за неделю

Тематика: **Экономика и финансы**
Статьи и исследования

Дата публикации: 7.10.2022

Дата мероприятия / события: 7.10.2022

г. Москва

Специалисты сервиса аналитики маркетплейсов Sellematics подсчитали, насколько выросли продажи снаряжения на крупных маркетплейсах после начала частичной мобилизации в России.

Самый большой рост продаж был зафиксирован на Ozon. Так, за неделю с 21 по 28 сентября на этом маркетплейсе было продано в 3,6 раз больше балаклав, чем неделей ранее. Общее количество проданных изделий за неделю после старта частичной мобилизации составило 17 тысяч штук. На Wildberries за тот же период было продано 28 тысяч балаклав, что в 1,8 раза больше, чем неделей раньше. Средний чек на балаклаву на Ozon, как отметили аналитики Sellematics.com, ниже, чем на Wildberries почти на тысячу рублей и составляет 838 р.

Продажи армейских ботинок на Ozon за неделю с 21 по 28 сентября выросли в 3,3 раза, их было продано 5 тыс. пар, а на Wildberries — в 2,5 раза (продано 26 тыс. пар). Средний чек на армейские ботинки также оказался ниже на Ozon. На этом маркетплейсе их можно купить за 4273 р., а на Wildberries — почти в два раза дороже, за 7912 р.

Также на неделе после объявления частичной мобилизации вырос спрос на бронежилеты. На Ozon было продано 1330 штук с 21 по 28 сентября, что в 3,2 раза больше, чем неделей ранее, а на Wildberries продано 540 бронежилетов, что в 2,1 раз больше, чем на неделе с 13 по 20 сентября. Бронежилеты: их цена здесь в среднем ниже на Wildberries и равна примерно 1611 р. На Ozon бронежилет на неделе с 13 по 20 сентября можно было купить за 3624 р., средняя цена выросла почти вдвое сразу после объявления о частичной мобилизации и составила 6288 р.

На Wildberries количество проданных спальных мешков за постмобилизационную неделю составило 3 тыс. штук, что в 2,2 раза больше по сравнению с неделей с 13 по 20 сентября, а на Ozon количество продаж за тот же период наоборот сократилось в 1,2 раза, и за неделю с 21 по 28 сентября на Ozon было продано 28 тыс. спальных мешков. Стоит учесть, что несмотря на сокращение количества продаж общее число проданных спальных мешков за неделю с 21 по 28 сентября на Ozon в 9 раз больше, чем на Wildberries и средняя цена данной позиции выше. В рассматриваемый период на Wildberries можно было купить спальный мешок за 1606 р., а на Ozon — за 6242 р.

«Спрос на снаряжение вырос на всех маркетплейсах сразу после объявления частичной мобилизации, — комментирует Дарья Ткаченко, CEO компаний Sellematics и Sellmonitor. — В итоге усреднённая цена на все позиции поднялась примерно в 1,2 раза, по некоторым категориям товаров рост оказался многократным. Не думаю, что это связано со спекуляцией на высоком спросе, просто обычно самые недорогие позиции раскупают в первые дни, а поставщики не всегда успевают пополнить стоки».

О компании

Sellematics — российская SaaS-платформа для глубокой аналитики маркетплейсов и онлайн-ритейлеров. Система собирает открытые данные со всех ведущих маркетплейсов, ведет оценку оборота и объема продаж, а также за счёт работы с отзывами помогает компаниям управлять репутацией на маркетплейсах.

Еще один продукт компании — Sellmonitor.com, доступный инструмент для анализа и увеличения продаж, специализирующийся на сервисе для индивидуальных предпринимателей и частных продавцов, которые работают с маркетплейсами напрямую. И Sellematics.com, и Sellmonitor.com оказывают дополнительные услуги, связанные с продажами и продвижением на маркетплейсах, для малого, среднего и крупного бизнеса.

Постоянная ссылка на материал: http://smi2go.ru/publications/147111/