

Одежда, косметика и бытовая техника — лидеры доставок на маркетплейсы перед распродажей 11.11

Группа компаний «Деловые Линии» и аналитики ЮKassa (сервис для приема платежей ЮMoney) провели совместное исследование и выяснили, как менялся грузооборот и продажи онлайн-площадок в преддверии ноябрьской распродажи. Так, по данным логистического оператора, объем доставки одежды среди всех товаров составил 21%, косметики и предметов гигиены — 7%. Представители ЮKassa отметили, что, по статистике сервиса, в тройку наиболее востребованных категорий традиционно входят бытовая техника, электроника и одежда с обувью.

«Подготовка к распродажам обычно начинается заблаговременно всеми участниками цепочки, чтобы покупатели не ощущали сезонных пиков. Например, мы выводим дополнительный транспорт, усиливаем смены, в период пиковых нагрузок особое внимание уделяем сохранности грузов и скорости ответов клиентам. Ритейлеры корректируют систему приемки, чтобы избежать очередей и перегрузки мощностей. Селлеры, со своей стороны, готовят объемы на доставку за 2-6 недель до старта. Среди основных тенденций можем отметить, что в этот период растет спрос на доставку до адреса получателя, если работа с маркетплейсами происходит по моделям DBS и rFBS, когда логистику обеспечивает поставщик. Селлеры, которые пользуются услугами маркетплейса по хранению, сборке и доставке заказов (FBO), заранее наращивают свои стоки на складах онлайн-площадок», — рассказали в пресс-службе ГК «Деловые Линии».

Чаще всего товары отправляются из городов Центрального, Северо-Западного регионов и Сибири в Поволжье, на Урал, а также в южную и центральную части страны.

«Бытовая техника, электроника и сегмент одежды и обуви стабильно формируют ядро потребительского спроса на распродаже 11.11. Однако если первые два места в этом рейтинге практически статичны, то за третью строчку разворачивается конкуренция. В последние годы мы видим, как на эту позицию претендуют то товары для здоровья, то косметика и парфюмерия, что отражает смену потребительских приоритетов и успешность маркетинговых стратегий отдельных отраслей», — отметили в пресс-службе ЮMoney.

Также в последние несколько лет в распродажи активно вовлекается сфера услуг. Этот сезон превращается из чисто товарных акций в многогранный потребительский

опыт: наблюдается значительный рост спроса на образовательные курсы, консультации, услуги салонов красоты и даже билеты на мероприятия. Характерной особенностью российского рынка становится растущая популярность категории подарков и сувениров в период ноябрьских распродаж. Потребители используют 11.11 как возможность заблаговременной подготовки к новогодним праздникам, что формирует дополнительный спрос на соответствующие товарные группы.

Информация о компании:

ГК «Деловые Линии» — основана в 2001 году. География доставки более 90% населенных пунктов в России, а также Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Армения, Китай, Восточная Азия и Европа. Собственный автопарк насчитывает порядка 9500 транспортных средств разной грузоподъемности. Осуществляет перевозку сборных грузов, транспортировку еврофурами, адресную доставку по городу и региону, а также предоставляет комплексные складские услуги. Сеть терминалов насчитывает 289 подразделений в 222 городах России. Крупнейший транспортно-логистический оператор в сегменте перевозки сборных грузов (свыше 26% рынка, Infranews). Вошла в ТОП-3 транспортных компаний по скорости доставки (РБК, исследование «Российский рынок автомобильных грузоперевозок 2023»). Входит в перечень системообразующих организаций страны (Минтранс РФ). Четырежды признана «Надежным перевозчиком России» (2022, 2023, 2024, 2025 гг.) согласно рейтингу Национального союза экспертов в сфере транспорта и логистики (СЭЛ) при поддержке Минтранса РФ. Победитель премии ECOM Awards 2025 в ключевой номинации - «Лучший сервис для e-retail: фулфилмент, логистика».

Официальный сайт: www.dellin.ru.

ЮMoney — крупнейшая финтех-компания по объёму выручки в 2024 году по данным Smart Ranking от 2025 года. ЮMoney предлагает пользователям электронный кошелёк, а бизнесу — приём платежей через ЮKassa. Команда ЮMoney работает в платёжной индустрии больше 20 лет.

Кошелёк ЮMoney — сервис для платежей в онлайн и офлайн. Пользователи могут выпускать банковские карты, делать переводы, оплачивать товары и услуги, получать кэшбэк баллами, собирать деньги на подарки и другие цели. Пользователи, приезжающие из-за границы, могут получить карту иностранного туриста от ЮMoney для безналичных платежей в России. В сервисе зарегистрировано почти 100 млн кошельков, выпущено около 3,5 млн пластиковых и больше 35 млн виртуальных карт.

ЮKassa — сервис финтех-компании ЮMoney для приёма платежей онлайн и офлайн, лидер среди специализированных платёжных сервисов в рейтинге РБК Исследования рынков за 2023 год. К ЮKassa подключено 40% действующих российских интернет-магазинов (Data Insight, собственные данные ЮKassa, 2023 год). ЮKassa создаёт решения для бизнеса любого размера: от самозанятых до крупных ритейлеров. Основные продукты: более 10 способов приёма платежей, выставление счетов через мессенджеры, сервис для автоотправки чеков в налоговую и покупателям без аренды онлайн-кассы, быстрые расчёты между юрлицами, сплитование платежей, массовые выплаты, антифрод и другие.

Юридическое лицо ЮMoney и ЮKassa — ООО НКО «ЮМани».