

«Яндекс» становится торговым монстром

«Яндекс» заявил о внедрении комиссионной модели продаж через «Яндекс.Маркет», что, по мнению экспертов, превратит его из рекламной в крупнейшую в Рунете торговую площадку.

«Яндекс.Маркет» заявил о внедрении своей новой бизнес-модели, которая будет основана на сборе с интернет-магазинов комиссионных платежей за состоявшиеся продажи в отличие от ныне существующей модели, при которой сервис получает отчисления за переходы покупателей со своих страниц на сайты магазинов.

Начало перехода от модели CPC (Cost Per Click) к CPA (Cost Per Action) ознаменовалось открытием 8 октября 2013 г. формы для онлайн-магазинов, желающих принять участие в тестировании обновленного «Яндекс.Маркета» и программного интерфейса (API) «Покупка на Маркете», который придется использовать интернет-магазинам, желающим сотрудничать с «Яндекс.Маркетом» в рамках модели CPA.

Запуск нового принципа оплаты за размещение товаров будет сопровождаться и изменениями в практике покупок у пользователей «Яндекс.Маркета». В частности, у покупателей появится возможность оформлять заказы на товары прямо в интерфейсе «Яндекс.Маркета» с их автоматизированной передачей в магазинные службы обработки заказов.

Требованием для магазинов - партнеров для участия в модели CPA «Яндекс» называет присутствие в каталоге «Яндекс.Маркета» не менее трех месяцев и рейтинг в нем не ниже трех звезд.

Прежняя схема работы при появлении новой действовать не прекратит.

Если для магазинов доступ к тестированию новой функциональности уже открылся, то, как обещает руководитель сервиса Алексей Авдей, покупатели смогут увидеть обновленный «Яндекс.Маркет» не ранее ноября 2013 г.

Использование схемы CPA (оплаты «Яндексу» за заказ) обойдется магазину в первое время в 1% от стоимости покупки. Комиссия будет списываться со счета магазина в «Яндекс.Маркете». По словам Алексея Авдея, это ниже, чем средние по Рунету затраты ритейлера на привлечение покупателя, которые в среднем составляют 2-15% суммы покупки.

Вместе с тем Алексей Авдей говорит, что в планах сервиса в перспективе полугода есть запуск аукционной модели, при которой размер своей комиссии станут выбирать сами магазины-партнеры. Победители аукциона будут получать приоритетные позиции на страницах выдачи «Маркета».

В нынешней модели CPC вознаграждение «Яндекса» составляет от 1,5 руб. (для книг) и 3 руб. (для прочих товарных категорий) до 300 руб. за один переход из «Яндекс.Маркета» на сайт магазина. Нынешняя выручка «Яндекс.Маркета» учитывается в общей рекламной выручке поисковика.

Для взаимодействия с новым API магазины, как рассказывает Алексей Авдей, смогут использовать свой кабинет в «Яндекс.Маркете». Кроме того, по его же словам, поисковик ведет переговоры с разработчиками популярных CMS («Битрикс», «Амиро», UMI и др.) о создании специализированных модулей.

«Яндекс.Маркет», по собственным данным, - крупнейший торговый агрегатор в Рунете: его используют более 13 тыс. магазинов, в которых ежедневно совершается 40-60 тыс. покупок.

В планах руководства «Яндекс.Маркета» - рост сервиса быстрее российского рынка электронной коммерции, который, по данным Morgan Stanley, составляет 25-30% в год. В 2012 г. оборот российской интернет-торговли составил \$12 млрд.

Руководитель департамента корпоративных финансов и международных связей J'son&Partners Владимир Байдин полагает, что доля «Яндекс.Маркета» на этом рынке «не ниже 10%» (при этом сам рынок интернет-

магазинов он оценивает как \$6-7 млрд по итогам 2013 г.).

Директор по исследованиям Data Insight Борис Овчинников полагает, что в товарных сегментах, где «Яндекс.Маркет» активно используется (в бытовой электронике и в гаджетах), он обслуживает примерно 15-20% общего потока покупателей.

Перспективы превращения «Яндекс.Маркета» в полноценную торговую площадку поисковик не раскрывает, однако, по словам Алексея Авдея, сервис ведет переговоры об организации доставки товаров с рядом логистических компаний, причем «новостей на эту тему можно ожидать в течение года».

И Владимир Байдин из J'son&Partners, и Борис Овчинников из Data Insight сходятся на том, что новая модель работы «Яндекс.Маркета» будет неудобна для мелких интернет-площадок. Борис Овчинников говорит, тем небольшим и средним интернет-магазинам, которые строили свои продажи исключительно через «Яндекс.Маркет», она несет «существенные риски». Однако, замечает он, что хотя «Яндекс.Маркет» - самый крупный трафикогенератор среди всех торговых онлайн-площадок, существуют и другие каналы привлечения покупателей, «так что нет оснований говорить, что его опосредованный выход в ритейл убьет электронную торговлю».

Владимир Байдин замечает, что новая модель вовлечет малые интернет-магазины в дополнительные расходы, а требование «Яндекса» к минимальному рейтингу магазина «три звезды» для участия в системе CPA заведомо отсекает большую часть малого бизнеса.

Автор: Владислав Мещеряков © C-news ИНТЕРНЕТ И ИТ, МИР 👁 2030 09.10.2013, 14:34 📌 346
URL: <https://babr24.com/?ADE=119389> Bytes: 4822 / 4822 Версия для печати Скачать PDF

👍 Порекомендовать текст

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](https://t.me/@tomsk24_link_bot)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: [@babrobot_bot](https://t.me/@babrobot_bot)

эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)