

Виртуальная витрина

Владельцы иркутских интернет-магазинов заявляют о ежегодном увеличении числа своих покупателей вдвое.

Сейчас на один из четырёх существующих ресурсов ежедневно заходит 100-150 реальных заказчиков. Два предпринимателя уже сообщили о расширении бизнеса и открытии нового торгового портала. Впрочем, эксперты скептически оценивают возможности развития местного интернет-ритейла: иркутянам привычнее и проще ходить в оффлайн-магазины. Почему виртуальная торговля в Иркутске пока не воспринимается как самостоятельный бизнес, а покупатели предпочитают приобретать технику, одежду, книги и даже шнурки в федеральных интернет-магазинах, выясняла ЕКАТЕРИНА АРБУЗОВА.

Шопинг для продвинутых

История иркутского интернет-ритейла началась пять лет назад, во времена повышенного интереса к виртуальным магазинам. Однако вскоре любопытство пошло на спад, отмечают эксперты. Из закрывшихся ресурсов ведущий специалист портала nix-market.ru Евгений Филиппов припомнил sibermarket.ru, продержавшийся в сети всего год. «Организаторы неоправданно много средств вложили в рекламу проекта и прогорели», — рассказывает он. Ещё меньше, около трёх месяцев, просуществовал виртуальный секс-шоп под руководством иркутских студентов. С тех пор в Сети продолжает работать только портал irkshop.ru, торгующий бытовой техникой, компьютерами и комплектующими.

Сейчас 15-18% иркутян регулярно пользуются Интернетом. Для них в областном центре работают 4-5 самостоятельных онлайн-магазинов, отметил шеф-редактор портала rubabr.com Дмитрий Таевский. Причём пока уделом иркутского интернет-ритейла остаётся продажа компьютеров, аудио-, видеоаппаратуры и сотовых телефонов. «Местные магазины занимаются в основном компьютерной техникой, потому как пока покупателями товаров через Интернет становятся продвинутые ПК-пользователи, — считает Евгений Филиппов. — Так что лицо местной интернет-торговли определяют студенты-геймеры, системные администраторы и офис-менеджеры». С начала года, по словам разработчика веб-сайтов Александра Данилова, виртуальный шопинг стал популярен среди фотографов, ищущих, например, редкие объективы. Как показал опрос блоггеров livejournal.com, среди интернет-покупок лидируют сотовые телефоны. Технику, по мнению экспертов, действительно удобнее выбирать именно в Сети: товар можно посмотреть на «виртуальной витрине» (подробное описание характеристик, изображение), оперативно проконсультироваться со специалистами по ICQ и быстро оформить заказ. Правда, сами эксперты признаются, что в Интернете покупают разве что книги: и риск меньше, и гарантийного обслуживания не требуется.

Заинтересовать иркутского потребителя в других видах товаров взялся интернет-магазин на irkplanet.ru. Портал, в сущности, объединил несколько крупных иркутских оффлайн-магазинов в разных секторах — продукты, цветы, подарки, сумки, спортивное снаряжение, лекарства, канцелярские товары. Однако выбор на сайте невелик: в каждой категории только по одному представителю. По словам генерального директора портала irkplanet.ru Альбины Белокоп, магазины отказываются конкурировать на одном сайте, поэтому ассортимент будет расти только вширь. Вскоре ресурс займётся торговлей компьютерной техникой и детскими вещами. Пока самой востребованной остаётся доставка лекарств и продуктов: ею пользуются инвалиды, а также организации. Ежедневно у магазина около десяти покупателей, которые приобретают товар на сумму более тысячи рублей (в этом случае доставка бесплатная). Единственный сервис, который упорно игнорируют иркутяне, — секс-шоп. «Мы, наоборот, рассчитывали, что ресурс будет популярен, ведь многие стесняются непосредственно заходить в подобные магазины», — сетует Альбина Белокоп.

В магазинах.net

В целом спрос на тот или иной товар в Интернете обеспечивает его дефицит в обычных магазинах, считает Дмитрий Таевский. «Наглядным примером является продажа книг через магазины Ozon и Bolero. Также хорошо начинают заказывать автозапчасти и автомобили с японских и европейских аукционов», — рассказывает он. Иркутские интернет-пользователи, по их же признанию, заказывали в сети всё, «начиная от

мобильного телефона и заканчивая носками»: нижнее бельё, корм для животных, книги, диски, кепки и даже шнурки. Правда, делали они это в федеральных или мировых магазинах. «Почти нет разницы, где делать покупку — на местном или федеральном сайте, — комментирует Александр Данилов. — Товар, которого нет на складе в Иркутске, приходится ждать из Москвы одинаково — около двух недель (товар, который есть на складе, доставляют в течение суток. — «Конкурент»». По информации Евгения Филиппова, у магазина, торгующего техникой, на складе в городе обычно в наличии не более 100 наименований товара, в Москве — 1,5-2 тысячи, под заказ из-за границы — 5-6 тыс.

Однако Евгению Филиппову очевидны преимущества иркутских сетевых магазинов: наличный расчёт с курьером, гарантийное обслуживание и доставка товара «до двери». Собственные курьерские службы бесплатно доставляют покупки на сумму, превышающую, по условиям разных магазинов, одну, пять или двадцать пять тысяч рублей. В противном случае клиенту приходится платить 100-300 рублей. Федеральные и международные интернет-шопы — «Ozon», «Простые решения», Best Buy, HomeShopping, Macys и другие — сотрудничают в Иркутске с международными курьерскими службами. «Услуги компаний оплачиваются по тарифам, — говорит коммерческий директор «СПСР-экспресс» в Иркутске и Иркутской области Екатерина Денисова. — Доставка товара, например, весом 500 граммов из Москвы стоит почти шестьсот рублей». Заказы из столицы курьеры везут всего 2-4 дня. Ежемесячно одна из служб доставляет в регион товаров от федеральных интернет-магазинов на сумму до полумиллиона рублей (преимущественно это цифровая техника, часы, книги, одежда и косметика). По словам директора «ЕМЕХ» Дмитрия Кукоша, на доставку товаров из интернет-магазинов приходится незначительная часть оборота курьерских служб — 20-30%.

Нереальный бизнес

Местные ритейлеры предпочитают не называть свои обороты, но признают, что конкурировать с московскими интернет-магазинами сложно. Вероятно, поэтому в Иркутске виртуальная торговля является, скорее, дополнительным способом заработать, нежели самостоятельным бизнесом. «На Интернет приходится всего 10% от общего объёма продаж, — сообщила менеджер интернет-магазина «Комтек» Ольга Сладкая. — Но этот показатель постепенно увеличивается: раньше приходила всего пара заказов в неделю, теперь — порядка трёх заявок в день». Приобретают в основном «железо», комплектующие, а сами компьютеры предпочитают всё же выбирать непосредственно в магазине. Сумма покупки варьируется от 1 до 40 тыс. рублей.

Менее оптимистично выглядит ситуация с интернет-заказами в компьютерном магазине «Формоза». Сейчас этот сервис на сайте практически не активен. Заняться вплотную развитием интернет-продаж в компании собираются уже с сентября. Коммерческий директор компании «Формоза-Сибирь» Алексей Яреско признался, что до сих пор иркутяне неохотно пользовались сервисом — за год было всего три заказа, и то они проводились в качестве проверки. «По Интернету трудно объяснить преимущества товара или рассказать обо всех акциях и программах, — считает Алексей Яреско. — Интернет-прайсы большинство используют для сравнения цен, но это не даёт полного представления о компьютере».

Лень — двигатель торговли

Эксперты уверены, что виртуальный шопинг будет развиваться в Иркутске. Дефицит определённых товаров, а также растущее число ленивых людей сыграют свою роль в развитии интернет-торговли. Один из собеседников «Конкурента» уже сообщил об открытии осенью нового интернет-магазина аудио-, видеотехники, а другой — о развитии существующего. Однако формирование рынка будет идти гораздо медленнее, чем в крупных городах. «В отличие от жителей столиц, застревающих в пробках, иркутянам проще и быстрее добраться непосредственно до магазина, чем ожидать товар в течение дня», — считает Александр Данилов. Кроме того, покупатели редко обращаются к электронным системам оплаты, что делает интернет-покупку менее целесообразной.

Почти все организации-заказчики пользуются банковским платежом, а частные покупатели — почтовым переводом, отмечает владелец портала irkshop.ru Дмитрий Кравченко. На электронные способы оплаты — пластиковыми картами, электронными деньгами (Яндекс-деньги, web-money) — приходится не более 5% от общего числа клиентов. Развитие интернет-шопинга, по мнению Дмитрия Таевского, также тормозят провинциальное недоверие к продавцу, стремление всё потрогать и пощупать, перед тем как покупать, и объективные опасения приобрести некачественный товар.

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:
irkbabr24@gmail.com

Автор текста: **Екатерина
Арбузова.**

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](#)
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

Прислать свою новость

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: [@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](#)