

# **Анализ перспективности запуска продаж сухого шампуня на российских маркетплейсах**

**Исследование подготовил: Андрей Карцев**

# Анализ рынка шампуней в России 2023 г.

В **2023** году **объем российского рынка шампуней** увеличился и **достиг рекордных показателей** за всю историю наблюдений: уверенный и стабильный рост в денежном эквиваленте говорит о **стабильной привлекательности данного сегмента с точки зрения инвестирования и вывода локальных брендов**.

С учетом **текущей ситуации в экономике России**, санкционных ограничений и последствия реформирования ряда бизнес-процессов в условиях новых реалий, а также поведения ряда иностранных компаний, ранее являющихся активными участниками российского рынка шампуней, **динамика движения объемности товарных потоков в оценке натуральных и стоимостных индикаторов носит неравнозначную векторность**.

Для рынка шампуней в РФ в целом по итогам 2022 года характерна высокая динамика и максимальный объем рынка: цены производителей и розничные цены на продукцию показывали ажиотажный рост.

Стоимостные объемы закупок импортных шампуней российским рынком ранее были на пике в 2021 году (после пандемийного падения в 2020 периоде импорт снова набрал обороты и вышел в положительную траекторию роста в рамках 2021 года). При этом в 2022 году **импорт продукции показывает сокращение**.

**Ценовые параметры на шампунь** показывают **беспрецедентный взлет**, к примеру, при поставках из Испании индикатор цены увеличился на 630 долларов, наименее ощутимое повышение фиксируется со стороны итальянских производителей.

**Розничные цены показали рост на 33% в среднем по России:** пиковые периоды роста охватили ноябрь, декабрь.

*(по результатам маркетингового анализа «Рынок шампуней в России с прогнозом 2027», проведенного маркетинговым агентством Роиф Эксперт)*

# Анализ рынка шампуней в России 2023 г.

**Крупнейшие российские производители шампуней:** Арнест, Аэрозоль Новомосковск, Аэростар Контракт, Биг, Биофармлаб, Зелинский и Розен Парфюмерия, Натура Сиберика, Невская косметика, Органик Фармасьютикалз, Первое решение, ПКК «Весна», Свобода, Сетес Косметикс, Сибиар, Тимекс Про, Фаберлик, Фитокосметик, Флоресан, Юникосметик, Юнилевер Русь и др.

*(по результатам анализа информации из деловых и отраслевых изданий, сбора оценок потребителей, экспертов, мониторинга оптовых или розничных цен)*

## Производство шампуней в России в 2018-2022 гг (млн шт)

Параметр	2018	2019	2020	2021	2022
Производство (млн шт)	449,6	408,5	365,0	383,7	330,8
Динамика (% к предыдущему году)	-	-9,1	-10,6	5,1	-13,8

Источник: Росстат

# Анализ и перспективы рынка шампуней в России 2023 г.

В 2022 г. вследствие осложнения внешнеполитических отношений **возникли трудности** с поставками в Россию сырья для производства. Многие ингредиенты для шампуней были иностранного происхождения, все крупные российские косметические компании с собственным и контрактным производством **зависели от европейского сырья**. В России есть производство базовых компонентов, таких как глицерин, пропиленгликоль, гелеобразователи, также среди отечественных компаний есть производители экстрактов, отдушек и поверхностно-активных веществ – но это лишь малая часть сырья, необходимого для производства шампуней.

Основные альтернативные поставщики сырья – Китай и Индия, часть компонентов можно поставлять на российский рынок из Турции. Однако смена рецептуры производства, а также поиск новых поставщиков привели к снижению объемов выпуска продукции и росту ее себестоимости.

Совокупность перечисленных факторов привела в 2022 г. к **сокращению** производства шампуней в России на **13,8%**, до 330,8 млн шт.

В дальнейшем инвестиции игроков рынка сухого шампуня будут направлены на приобретение новых технологий, обеспечение сырья, эффективные закупки, укрепление портфелей продуктов и использование возможностей для поддержания роста во время экономической нестабильности.

Но вместе с тем **положительным моментом** для российских производителей стало **ослабление конкуренции** на российском рынке. После ухода иностранных брендов ассортимент в России существенно сократился, и ритейлеры были вынуждены **замещать** выпавший ассортимент российскими аналогами. По заявлениям ритейлеров, они стали сотрудничать даже с мелкими брендами, чего не наблюдалось ранее.

# Сухие шампуни на маркетплейсах в РФ 2023

Крупнейшим маркетплейсом России по выручке является **Wildberries**, следом за ним идет **Ozon**.

Для сравнения показателей воспользуемся сервисом Moneypulse, который специализируется на статистике по маркетплейсам. В данном сервисе аналитики представлены данные, которые получаются с помощью парсинга, то есть системного автоматического сбора открытых данных. Продажи сервис понимает как изменение остатка на складе.

В случае с моделью **FBO** (товар на складах маркетплейса) парсинг дает максимально точные данные, потому что на маркетплейсах логистика организована максимально **строго**.

В случае с селлерами **FBS** (товар на складе селлера)– могут быть **накладки**, среди которых:

- продавец может указать, что на хранении чуть больше товара, чем есть, чтобы его не резервировали;
- продавец может оставить остаток, исходя из неточных данных инвентаризации;
- продавец можно сильно уменьшить количество товара, доступного для заказа (и никто это не сможет проверить).

# Анализ категории “Сухой шампунь” на маркетплейсе Wildberries

Сводка за последний месяц товаров в категории “Сухой шампунь” по модели **FBO** показывает следующую картину

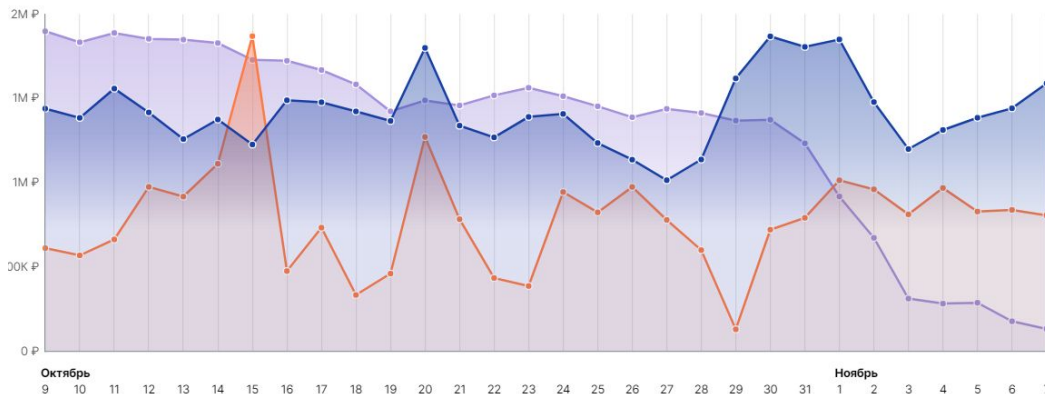
Поиск: сухой шампунь Уточнить запрос ✕

**FBO** FBS Неделя Две недели Месяц 10.10.2023 — 09.11.2023 Wildberries ▾ Тип товара ▾

Сводка Товары <sup>2 030</sup> Продавцы <sup>842</sup> Бренды <sup>466</sup>

## Динамика продаж и конкуренция

<input checked="" type="checkbox"/> Выручка	42 747 045 ₽
<input type="checkbox"/> Продажи	115 949 шт
<input checked="" type="checkbox"/> Средний чек	369 ₽
<input checked="" type="checkbox"/> Количество товаров	1 477 шт
<input type="checkbox"/> Продавцы	711 шт
<input type="checkbox"/> Бренды	423 шт



# Анализ категории “Сухой шампунь” на маркетплейсе Wildberries

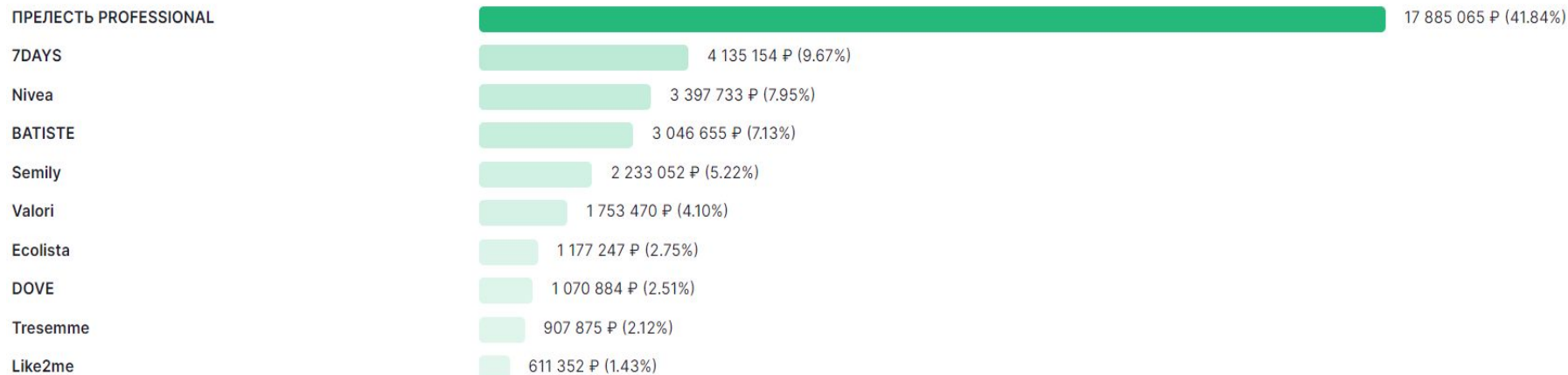
## Основные показатели

<b>Объём рынка</b> ⓘ  42 747 045 ₽ ↓ -197 174 (-0%)	<b>LP</b> ⓘ  9 869 565 ₽ ↑ +303 183 (3%)	<b>Общий потенциал рынка</b> ⓘ  52 613 502 ₽ ↑ +104 825 (0%)	<b>Объём рынка у ТОП-10</b> ⓘ  19 941 219 ₽ (46,6%) ↑ +2 092 806	<b>SPP</b> ⓘ  29 % ↑ +3,1%
<b>Средняя скорость продаж</b>  7,5 шт/день ↑ +1,4 (23%)	<b>Средний оборот на продавца</b>  50 768 ₽ ↑ +4 039 (9%)	<b>SPS</b> ⓘ  35,3 % ↑ +1,1%	<b>Средний рейтинг</b> ⓘ  4 0 (0%)	<b>Среднее количество отзывов</b>  248 ↑ +59 (31%)

Месячный срез продаж в категории “Сухой шампунь” подтверждает общие тенденции – наблюдается рост. Показатель **LP** (упущенная выручка), равная **23%** от объёма рынка, показывает потенциал для роста нового игрока в данной категории, что только на руку заказчику. **Средний чек** также соответствует общим тенденциям: в России он стабильно **снижается**. В 2022 году по сравнению с предыдущим средний чек по всем маркетплейсам снизился на **16%** до 2 тыс. рублей и эта тенденция продолжается, что говорит о долгосрочности категории с точки зрения цены. По графику наблюдается снижение предложения на маркетплейсе, что может говорить о дефиците товаров в исследуемой категории. Это так же актуально для заказчика, желающего создать свой бренд косметики. Параметр **SPP** показывает, что из всех представленных в категории товаров продается лишь **29%**, а **46.6%** продаж делают **ТОП-10** продавцов рынка. Данный факт может отпугнуть потенциальных конкурентов, что на руку заказчику, который входит в ТОП-100 продавцов Wildberries. Попадание в ТОП-10 продавцов в данной категории позволит заказчику разделить с ними основную долю продаж сухих шампуней на площадке маркетплейса.

# Анализ категории “Сухой шампунь” на маркетплейсе Wildberries

## ТОП-10 брендов



Из ТОП-10 продаваемых брендов сухого шампуня за месяц **6** производятся в России. Два бренда лидера также из России:

- **ПРЕЛЕСТЬ PROFESSIONAL** – Россия
- **7DAYS** — РФ, Ленобласть (изначально было совместное производство с Южной Кореей и Китаем)

Данный факт подтверждает правильность стратегии, которая подразумевает производство косметики на территории России в текущей и долгосрочной перспективе.



# Анализ категории “Сухой шампунь” на маркетплейсе Ozon

Сводка за последний месяц товаров в категории “Сухой шампунь” по модели **FBO** показывает следующую картину

Поиск: сухой шампунь Уточнить запрос ✕

**FBO** FBS Неделя Две недели **Месяц** 11.10.2023 — 10.11.2023 Ozon ▼

Сводка

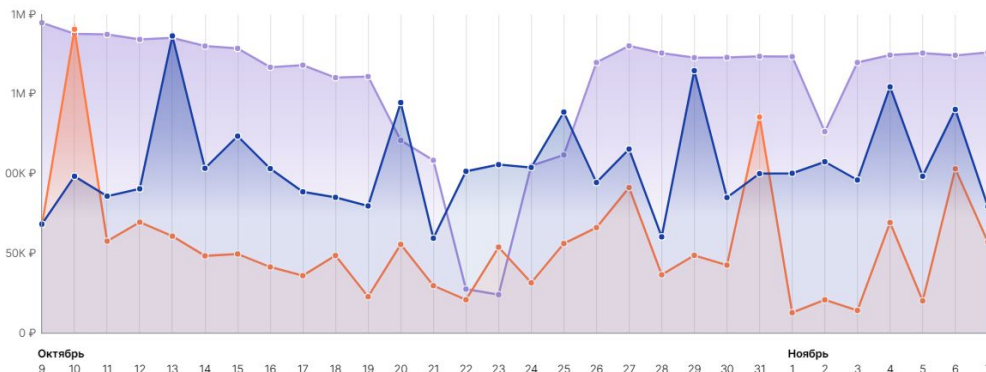
Товары

Продавцы 891

Бренды 393

## Динамика продаж и конкуренция

<input checked="" type="checkbox"/> Выручка	22 195 733 ₽
<input type="checkbox"/> Продажи	54 865 шт
<input checked="" type="checkbox"/> Средний чек	405 ₽
<input checked="" type="checkbox"/> Количество товаров	2 204 шт
<input type="checkbox"/> Продавцы	679 шт
<input type="checkbox"/> Бренды	299 шт



# Анализ категории “Сухой шампунь” на маркетплейсе Ozon

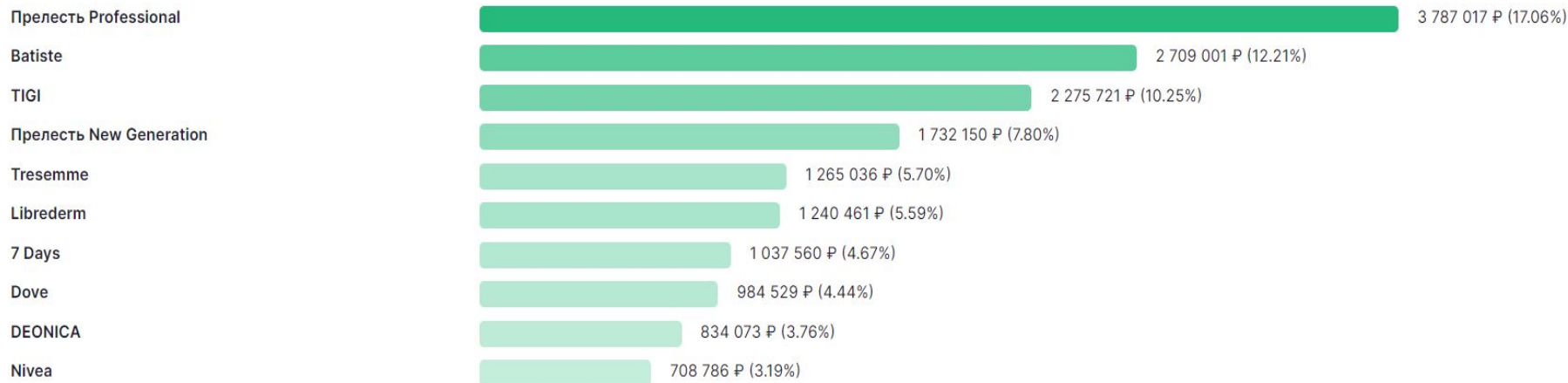
## Основные показатели

<b>Объём рынка</b> ⓘ  22 195 733 ₽ ↑ +322 311 (1%)	<b>LP</b> ⓘ  4 829 860 ₽ ↑ +1 863 821 (63%)	<b>Общий потенциал рынка</b> ⓘ  27 010 093 ₽ ↑ +2 171 016 (9%)	<b>Объём рынка у ТОП-10</b> ⓘ  10 208 943 ₽ (46%) ↑ +1 385 578	<b>SPP</b> ⓘ  7,7 % ↓ -0,3%
<b>Средняя скорость продаж</b>  5,4 шт/день ↑ +0,8 (17%)	<b>Средний оборот на продавца</b>  21 404 ₽ ↑ +1 961 (10%)	<b>SPS</b> ⓘ  13,6 % ↓ -1%	<b>Средний рейтинг</b> ⓘ  5 0 (0%)	<b>Среднее количество отзывов</b>  164 ↓ -12 (-7%)

Месячный срез продаж в категории “Сухой шампунь” подтверждает общие тенденции – наблюдается рост основных денежных показателей. Показатель **LP** (упущенная выручка), равная **22%** от объёма рынка, что совпадает с Wildberries. Средний чек выше, чем у Wildberries. **ТОП-10** продавцов рынка делают **46%** продаж, что практически совпадает с основным конкурентом, при этом показатель **SPP** равен **7.7%**, что делают данную категорию малопривлекательной для селлеров с низким ресурсом по продвижению своих товаром и, наоборот, максимально привлекательной для заказчика. Суммируя все вышесказанное, также стоит стремиться к ТОП-10 продавцов. При этом более низкий SPP и более высокий средний чек могут сделать **Ozon более прибыльной** площадкой для заказчика.

# Анализ категории “Сухой шампунь” на маркетплейсе Ozon

## ТОП-10 брендов



Так же как и в Wildberries на Ozon из ТОП-10 брендов **6** производятся в России. Лидеры совпадают – **Прелесь Professional**, но в Wildberries данный бренд имеет **4-х кратное** превосходство над ближайшим конкурентом. Здесь же наблюдается преимущество в **1.4** раза. Также 6 брендов представлены в ТОП-10 на каждой из площадок, но на разных местах в рейтингах.

# Выводы и рекомендации по категории “Сухой шампунь”

Общие тенденции и ситуация на рынке России в 2023 году **делают перспективным** запуск бренда косметики.

Анализ продаж товаров в категории “сухой шампунь” на маркетплейсах **Wildberries** и **Ozon** за последний месяц (11.10.23 - 10.11.23) также указывают на перспективность данного направления. На это указывают:

- Общий рост рынка в данной категории на обоих маркетплейсах,
- Показатели среднего чека, которые в рамках тренда на его снижение будут актуальны в долгосрочной перспективе,
- Общий потенциал и упущенная выручка на обеих площадках,
- Относительно низкая конкуренция на каждой площадке,
- Преимущество брендов из России в ТОП-10 на каждой из площадок.

Также успеху в данной категории товаров будут способствовать общий опыт и ресурс по продвижению новых товаров, доступные заказчику на маркетплейсах.

## Рекомендации:

- Рекомендуется провести аналогичный анализ на данных за весь 2023 год,
- Рекомендуется провести анализ в периоды без крупных маркетинговых акций вроде “Черной пятницы” и “Новогодних распродаж”.