

Структура презентации



🧜 COVID-19 и спрос



СОVID-19 и предложение



• COVID-19 и рыночные структуры



COVID-19 и экономика 2022

Изменения поведения покупателей во время совершения покупок:

- Выросло желание безопасности при совершении покупок
- Уменьшение числа походов в гипермаркеты
- Использование мобильных приложений при покупке
- Рост поиска товаров в интернете

Основные выводы по 2020 году

Рыночная неопределенность и чувствительность к цене

Удобство и доступность как основа потребительского опыта

Цифровое взаимодействие: между онлайн и офлайн

Приоритет новых потребителей – забота о себе и благополучие



Основные выводы по 2021 году

42

42% российских потребителей (45% в мире) предпочитают ходить в традиционные магазины.

39

В среднем 39% потребителей в мире считают цену основным фактором совершения онлайн-покупки.

40

По словам 40% российских респондентов (53% в мире), вопросы охраны окружающей среды и устойчивого развития влияют на их выбор

2020 2021 24% 28% Продовольственные товары 18% 28% Товары для дома и ремонта Одежда, обувь и аксессуары 23% 26% 24% 25% Еда на вынос 24% 19% Товары для здоровья и красоты



2021

2020

Что стало популярнее?

- товары для дезинфекции и стерилизации
- маски для лица
- аксессуары для волос
- настольный теннис
- 🥟 спортивные тренажеры
- VR-гарнитуры
- 🥚 товары для дачи

- 👝 ноутбуки
- 🦲 уютная одежда для дома и отдыха
- онлайн-доставка лекарств и онлайнконсультация врачей
- онлайн-программы по диетам и контролю за режимом питания
- онлайн фитнес-тренировки и фитнес-приложения
- психологический онлайн-коучинг и приложения для медитаций



*

Кейс Великобритании: прогноз потерь секторов креативной экономики в 2020 году

(Oxford Economics, 2020)

		ест
(57%)	102 тыс.	(42%)
(44%)	49 тыс.	(26%)
(54%)	178 тыс.	(57%)
(40%)	51 тыс.	(26%)
(45%)	7 тыс.	(8%)
(50%)	114 тыс.	(60%)
(61%)	12 тыс.	(26%)
(58%)	51 тыс.	(30%)
(24%)	2 тыс.	(2%)
(58%)	-	
(53%)	58 тыс.	(47%)
	(44%) (54%) (40%) (45%) (50%) (61%) (58%) (24%)	(44%) 49 тыс. (54%) 178 тыс. (40%) 51 тыс. (45%) 7 тыс. (50%) 114 тыс. (61%) 12 тыс. (58%) 51 тыс. (24%) 2 тыс.

Влияние COVID-19 на отдельные сектора креативной экономики в мире:



Мода



Музыка



Стриминговые сервисы



Реклама



Арт рынок



Кино



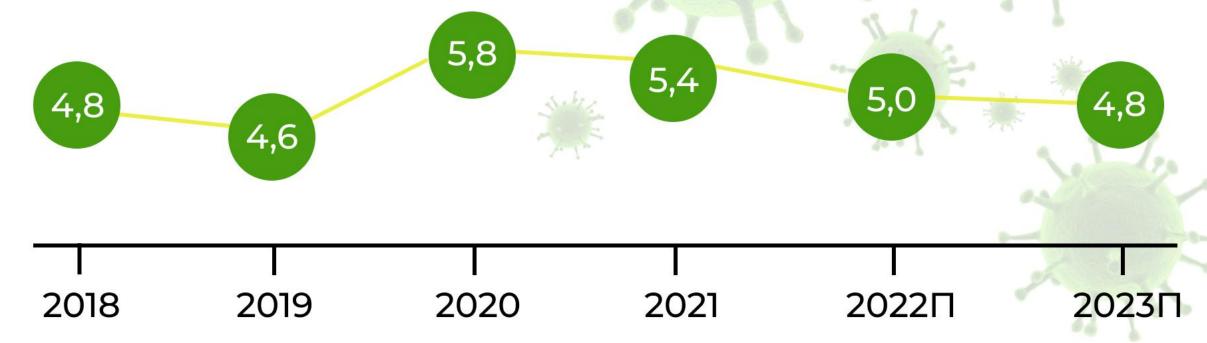
Видеоигры

62% опрошенных фирм ощутили негативное влияние на свой бизнес

43% - уволили всех внештатных работников

80% - не нанимают новых сотрудников

Уровень безработицы:



Компании и нововведения на фоне пандемии

Walmart, Amazon



«Пятерочка»



Lancôme



«Азбука вкуса»



Puma



«М.Видео»



«СберМаркет»

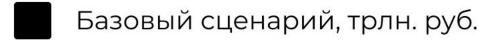


«ВкусВилл»

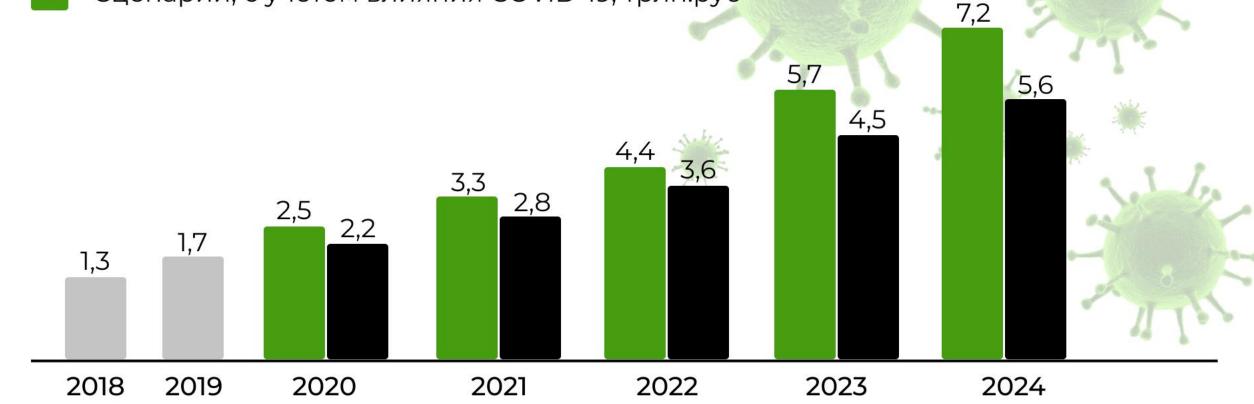




Согласно прогонозу, в результате пандемии рост объемов интернет-торговли может ускориться







Тренды





«Сейчас заметен тренд на все, что связано с удаленкой».



Антон Кушнер, основатель платформы корпоративного благополучия «Понимаю»:

«Безусловный тренд 2021 года — это пересмотр системы льгот и компенсаций».



Михаил Коноплев, генеральный директор WeWork в России и странах Центральной и Восточной Европы:

«Предприятиям больше, чем когда-либо нужны краткосрочные гибкие обязательства по аренде, офисные пространства».



Родион Шишков, основатель сервиса экспресс-доставки «Самокат»: «Еще одна тенденция — гиперлокальность».



Сергей Козлов, генеральный директор Мегаплан: «...Отсюда и тренд, который был раньше и останется в следующем году: онлайн-обучение».

COVID-19 и рыночные структуры

Пандемия привела к росту конкуренции в малом бизнесе и способствовала уменьшению серых схем



Всплеск развития электронных сервисов привел к тому, что больше крупных игроков начали выходить на те рынки, где традиционно работал малый бизнес, считает президент «Опоры России» Александр Калинин

Ростов-на-Дону, 22 мая 2020, 09:24 2 557

57 Поделиться 🅕

На Дону возбудили дело из-за роста цены на хлоргексидин почти в 8 раз



Работа для ФАС



Что может отрицательно повлиять:









Выводы

потребители стали чаще обращать внимание не только на цену продукта, но и на условия покупки, для многих открылась онлайн-закупка

вырос спрос на дезинфицирующие товары, а также на товары для хобби

продавцы начали внедрять новые технологии туда, куда раньше не собирались

приобретение товаров и услуг онлайн – новый тренд

конкуренция усилилась, компании иногда вступают в «сговор», образуя монополии

