### **Шаг 1: Выбор отрасли и конкурентов**

* **Отрасль**: Розничная торговля (e-commerce).
* **Конкуренты**:
  1. **Ozon**
  2. **Wildberries**
  3. **Яндекс Маркет**

**Яндекс Маркет:**

### **Шаг 2: Сбор информации**

Для Яндекс.Маркета были собраны следующие данные из различных источников:

* **Продукты/услуги**: Яндекс.Маркет предлагает маркетплейс, где представлены товары от разных продавцов — от одежды до электроники. Также предлагает собственную доставку и удобные способы оплаты.
* **Целевая аудитория**: В основном, жители городов, ориентированные на удобство онлайн-шопинга, поиск выгодных предложений и доверие к крупным отечественным брендам.
* **Ценовая политика**: Сегмент от среднего до низкого, регулярно предлагаются скидки и акции.
* **Уникальные торговые предложения (УТП)**: Интеграция с другими сервисами Яндекса, быстрая доставка через Яндекс.Доставку, собственная программа лояльности и кэшбэк.

### 

### 

### **Шаг 3: Анализ данных**

| **Параметр** | **Яндекс.Маркет** | **Ozon** | **Wildberries** |
| --- | --- | --- | --- |
| Продукты/услуги | Маркетплейс, доставка | Маркетплейс, финтех, Ozon Premium | Маркетплейс, сеть пунктов выдачи |
| Целевая аудитория  (превалирует) | Мужчины -53,9 %  Мужчины -47,5 %  Возраст 18-24  Техника | Мужчины - 61,9 %  Женщины- 38,5 %  Возраст 25-34  Продукты | Мужчины - 37,,9 %  Женщины - 63,5 %  Возраст 25-34  Одежда |
| Ценовая политика | Средний, часто скидки | Высокий и Средний, часто скидки | Средний и низкий, постоянные акции |
| Уникальные торговые предложения | Интеграция с сервисами Яндекс, кэшбэк | Программа лояльности, подписка Premium | Широкая сеть пунктов выдачи, низкие цены |

### 

### **Шаг 4: SWOT-анализ для Яндекс.Маркета**

SWOT-анализ для Яндекс Маркета включает анализ внутренних и внешних факторов, которые могут повлиять на деятельность компании. Вот полный анализ:

### **1. Strengths (Сильные стороны)**

* **Широкий ассортимент товаров**: Яндекс Маркет предлагает миллионы товаров, охватывая множество категорий, что привлекает большое количество покупателей. Есть доверие к покупке техники. В отличие от других маркетплейсов.
* **Интеграция с экосистемой Яндекса**: Платформа интегрирована с другими сервисами компании, такими как Яндекс Плюс, Яндекс Доставка и Яндекс Pay, что создает удобство и стимулирует лояльность клиентов.
* **Большое количество данных для аналитики**: Яндекс Маркет, являясь частью Яндекса, имеет доступ к огромным массивам данных, что позволяет эффективно использовать машинное обучение для персонализации и повышения точности рекомендаций.
* **Сильный бренд**: Яндекс — один из самых узнаваемых брендов на российском рынке, что вызывает доверие у покупателей.

### **2. Weaknesses (Слабые стороны)**

* **Высокие операционные расходы**: Развитие логистической сети и поддержание технологической инфраструктуры требует значительных затрат.
* **Конкуренция внутри экосистемы**: В экосистеме Яндекса также присутствуют сторонние онлайн-магазины и платформы, что создает конкуренцию за клиентов и может ограничивать развитие Яндекс Маркета.
* **Проблемы с международным масштабированием**: Яндекс Маркет сосредоточен в основном на российском рынке, что ограничивает возможности роста за пределами страны.
* **Цены :** разницы в ценах у каждого клиента

### **3. Opportunities (Возможности)**

* **Рост популярности онлайн-шопинга**: Постоянное увеличение доли онлайн-продаж на рынке создает возможности для расширения клиентской базы.
* **Инвестиции в логистику и собственные склады**: Развитие собственной логистической сети и складских комплексов может сократить зависимость от партнеров и улучшить контроль качества обслуживания.
* **Улучшение аналитических и персонализированных рекомендаций**: Использование машинного обучения и искусственного интеллекта для улучшения персонализированных рекомендаций может повысить конверсию и увеличить лояльность клиентов.

### **4. Threats (Угрозы)**

* **Высокий уровень конкуренции**: Яндекс Маркет сталкивается с серьезной конкуренцией со стороны таких игроков, как Wildberries, Ozon и AliExpress, которые также стремятся занять лидирующие позиции на российском рынке.
* **Изменение законодательства**: Введение новых регуляций в сфере электронной коммерции, особенно касающихся персональных данных и международных сделок, может повлиять на операционные процессы компании.
* **Нестабильность экономической ситуации**: Экономические трудности, инфляция и снижение покупательской способности могут привести к уменьшению среднего чека и спроса.
* **Зависимость от технологий и киберугрозы**: Как и любая онлайн-платформа, Яндекс Маркет подвержен рискам кибератак и утечек данных, что может повлиять на репутацию и доверие пользователей.
* **Потенциальные проблемы с логистикой**: Проблемы с логистикой и длительное время доставки могут привести к потере клиентов и улучшению пользовательского опыта.

### 

### **Шаг 5: Выводы и рекомендации**

1. **Тренды**:
   * Рост популярности онлайн-шопинга и маркетплейсов.
   * Сильная конкуренция с международными игроками и местными лидерами.
   * Растущая важность быстрой и дешевой доставки.
2. **Рекомендации для Яндекс.Маркета**:
   * Укрепить лояльность пользователей через эксклюзивные предложения и интеграцию с другими сервисами Яндекса.
   * Развивать логистику, чтобы гарантировать быструю доставку, особенно в регионы.
   * Внедрить AI и ML для персонализации предложений, повышения качества рекомендаций и улучшения поиска товаров.