

Прогноз на самый праздничный сезон года

Хороший праздничный старт делает время крупных сделок понятнее прошлого. в 2021 году:



Продажи в «Черную пятницу» снизились на 31 % по сравнению с предыдущим годом



Общий объем продаж в ноябре вырос на 10 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

Двух одинаковых потребителей в поисках лучших предложений не бывает

От открытия до конверсии может пройти день...или 2 и более месяцев.

Средняя продолжительность периода в днях от первого просмотра страницы товара до покупки для группы с самой быстрой конверсией

Средняя продолжительность периода в днях от первого просмотра страницы товара до покупки для группы с самой долгой конверсией

Страна	Средняя продолжительность периода в днях от первого просмотра страницы товара до покупки для группы с самой быстрой конверсией	Средняя продолжительность периода в днях от первого просмотра страницы товара до покупки для группы с самой долгой конверсией
США	0,02 (~30 минут)	48
Велико-британия	0,02 (~30 минут)	45
Франция	0,07 (~1,5 часа)	51
Германия	0,02 (~30 минут)	50

Тяга к комфорту обеспечивает постоянную заинтересованность в **BOPI**S

55 %

делали покупки онлайн и забирали их в магазине

39 % совершали покупки онлайн, затем забирали их в пункте выдачи

N=11,914 Источник: исследование Criteo «Consumer Sentiment Index», май-июнь 2022 г. База: категории покупателей (не менее одной онлайн-покупки за последние 30 дней)

Планирование праздничных покупок и приобретение подарков начинается спонтанно

50 %

потребителей уже думали о праздничных подарках в июле 2021 года

30 % потребителей уже приобрели праздничные подарки в августе 2021 г.

Представители поколения Z и миллениалы начинали покупать подарки раньше, чем представители поколения X и бумеры

Цифровые + физические продажи = \$\$\$

Покупатели, которые приобретают товар в магазине, совершают покупки **в 1,8 раза** чаще, также когда они посещают веб-сайт ритейлера.

Выйдя на ежегодный объем онлайн-продаж в размере **1 триллион долларов**, Criteo становится основным ресурсом для получения подробных данных о торговле в пиковый покупательский сезон и в последующие периоды.

Мы будем публиковать данные и аналитику в течение всего сезона: **Ищите регулярно обновляемую информацию по ссылке:** <https://www.criteo.com/ru/blog/tag/holiday/>

Прогноз на самый праздничный сезон года

Хороший праздничный старт делает время крупных сделок понятнее прошлого. в 2021 году:



Продажи в «Черную пятницу» снизились на 31 % по сравнению с предыдущим годом



Общий объем продаж в ноябре вырос на 10 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

Двух одинаковых потребителей в поисках лучших предложений не бывает

От открытия до конверсии может пройти день...или 2 и более месяцев.

	Средняя продолжительность периода в днях от первого просмотра страницы товара до покупки для группы с самой быстрой конверсией	Средняя продолжительность периода в днях от первого просмотра страницы товара до покупки для группы с самой долгой конверсией
США	0,02 (~30 минут)	48
Великобритания	0,02 (~30 минут)	45
Франция	0,07 (~1,5 часа)	51
Германия	0,02 (~30 минут)	50

55 %

делали покупки онлайн и забирали их в магазине

50 %

потребителей уже думали о праздничных подарках в июле 2021 года

Цифровые + физические продажи = \$\$\$

Покупатели, которые приобретают товар в магазине, совершают покупки в **1,8 раза** чаще, также когда они посещают веб-сайт ритейлера.