

wildberries  Russ

в цифрах

**Более чем 20-летний
опыт работы**

на рынке e-commerce и 30-летний
– на рынке рекламы

<4,1 трлн ₽

оборот за 2024 год

<20 млн

заказов в сутки

<675 млн

товаров на складах

<79 млн

уникальных пользователей
в РФ ежемесячно

<1 млн

продавцов

< 150 000

рекламных поверхностей
различных форматов

< 87 млн

человек ежемесячно —
охват рекламных поверхностей

<3 млн м²

площадь логистических
объектов

Международная технологическая платформа Wildberries и Russ

wildberries  Russ



Россия



Кыргызстан



Таджикистан



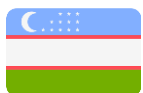
Казахстан



Беларусь



Армения



Узбекистан



Грузия



Китай

Из этой страны осуществляется импорт товаров



ОАЭ

Из этой страны осуществляется импорт товаров

87 000
пунктов выдачи

16 000
локаций

Строительство
новых логистических
объектов

Самые популярные категории товаров

wildberries  Russ

Одежда



Обувь



Красота



Белье



Посуда
и инвентарь



Текстиль



на 50%

увеличила Wildberries & Russ складские мощности в преддверии осеннего сезона

Новые склады

Сарапул, Котовск, Новосемейкино, Владимир, Воронеж, Волгоград

Развитие логистики в регионах

В ряде распределительных центров Wildberries — в том числе во Владимирской, Волгоградской, Свердловской, Самарской областях и Удмуртской Республике действуют бесплатные условия приёмки, что также способствует перераспределению потоков и ускорению обработки заказов



Категория «Товары для дома»

итоги 1 полугодия 2025 года

Динамика продаж

Категория	Рост
Для праздника	58%
Хозяйственные товары	55%
Декор интерьера	50%
Текстиль для дома	46%
Посуда и инвентарь	44%
Рукоделие	38%
Шторы и аксессуары	37%
Бытовая химия	36%

Самые быстрорастущие группы

Группа	Рост	Группа	Рост
Пакеты упаковочные	257%	Наборы для чаепития	99%
Наборы для поделок	158%	Коробки для десертов	99%
Канцелярские наборы	114%	Наборы для праздника	89%
Наборы посуды для приготовления	112%	Коробки картонные	85%
Контейнеры неполимерные	106%	Сковороды	82%
Саше ароматические	106%	Фотофоны	81%
Карнавальные головные уборы	105%	Кастрюли	78%
Конверты для денег	102%		

Новые инструменты

Приложение Wibes

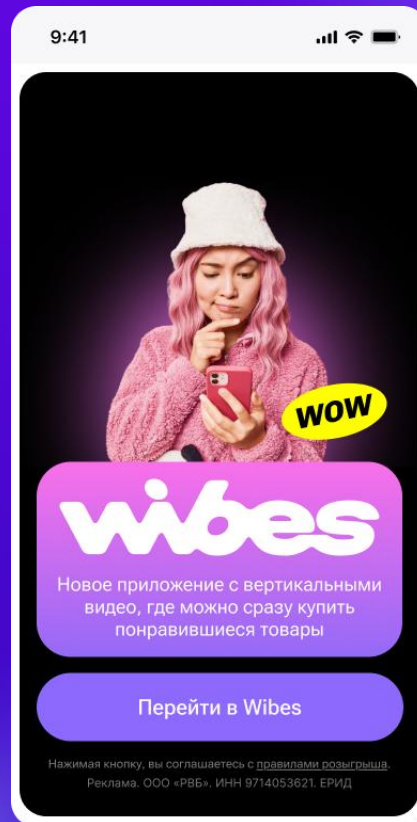
Новый способ продавать товары через контент

Выкладывайте вертикальные видео и статьи о ваших товарах, а рекомендательная лента покажет их заинтересованным пользователям

Wibes позволяет сразу при загрузке видео привязать нужный артикул товара — пользователи увидят карточку под видео и смогут добавить в свою корзину WB, не выходя из приложения

Вы можете продвигать свои товары на контентплейсе через блогеров, создавая офферы в личном кабинете ВБ.Продвижение

Креаторы выкупают товары, снимают обзоры и добавляют ссылки в свои видео



Новые инструменты

Кешбек «Ягодки»

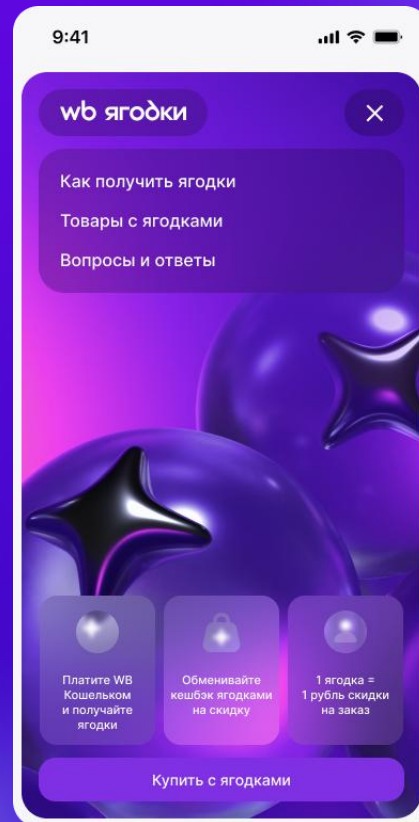
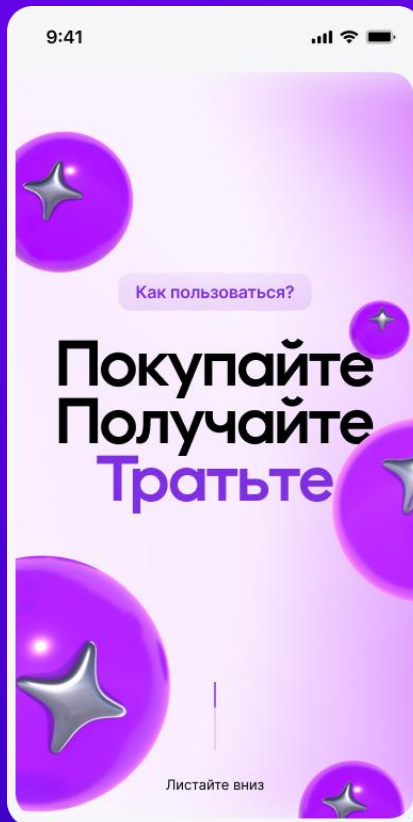
Это ваш новый инструмент для увеличения продаж

Который, как показывают исследования, может повысить их объём на 10%

Товары с кешбэком заметнее в каталоге — на карточках будет плашка с размером кешбэка

Также мы запустили фильтр в поиске по кешбэку, чтобы покупатели находили товары быстрее

wildberries  Russ
wb ягодки



Новые инструменты Wildberries для бизнеса

wildberries  Russ

Теперь можно продавать и покупать товары как юрлицо или ИП на платформе «Wildberries для бизнеса»

Возврат НДС
до **20%**



Фиксация цен
на **5 дней**



Оплата
с расчётного счёта



Средний чек
B2B-закупок значительно превышает
показатели B2C-сегмента



Закрывающие
документы
для отчётности



Тренды 2025 года

На что обращают внимание покупатели
по данным опроса сервиса RWB Исследования, март 2025 г.

Отзывы

79%



Цена

64%



Рейтинг товара

46%



Фото в карточке товара

42%



Описание характеристик

39%



Инструменты

для развития бренда

+14%

Рост доли брендовых запросов 2025 vs 2024

Несмотря на тягу к импульсным покупкам, покупатель, покупатель становится все более избирательным и требовательным

Люди ищут гарантию, эмоции и истории, которые стоят за продуктом

И здесь бренды играют ключевую роль, влияя на решения через доверие, репутацию и эмоциональную близость

+12%

Рост доли брендовых покупок 2025 vs 2024

+35%

Прирост конверсий в заказ у тех, кто использует все наши каналы коммуникации с покупателем

Каналы коммуникации RWB

Продвижение
Медиа

ООН
ТВ

ПВЗ

Планы по развитию

категории «Товары для дома»

01

Увеличение медийных возможностей
и инструментов продвижения
для продавцов

02

Развитие новых схем доставки:
доставка курьером, самовывоз,
экспресс-доставка

03

Расширение локализации
товара

04

Улучшение сервиса
для продавцов