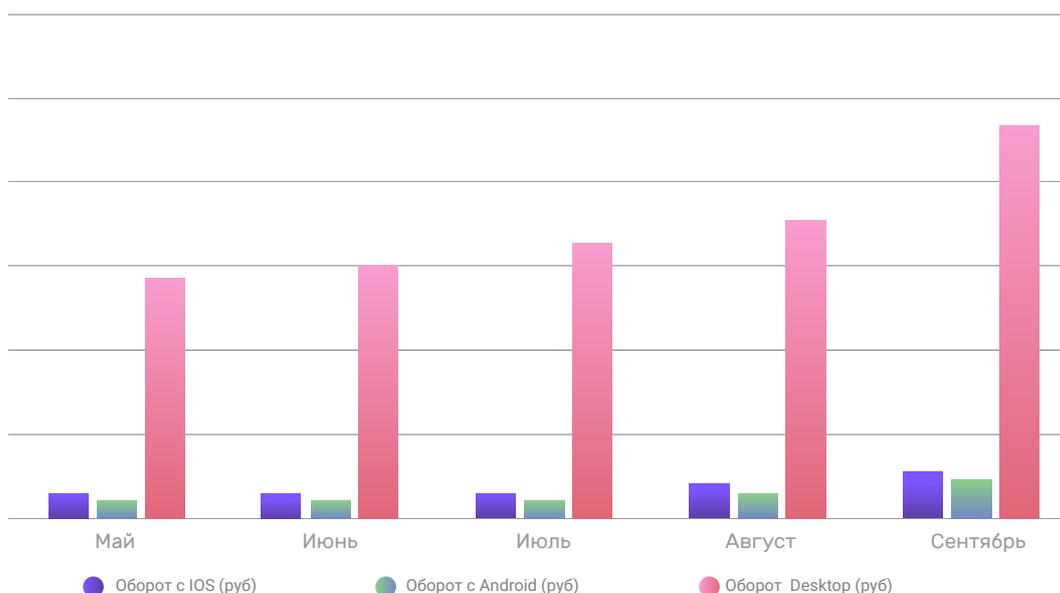


КУДА ЛИТЬ ТРАФИК ЛЕТОМ?

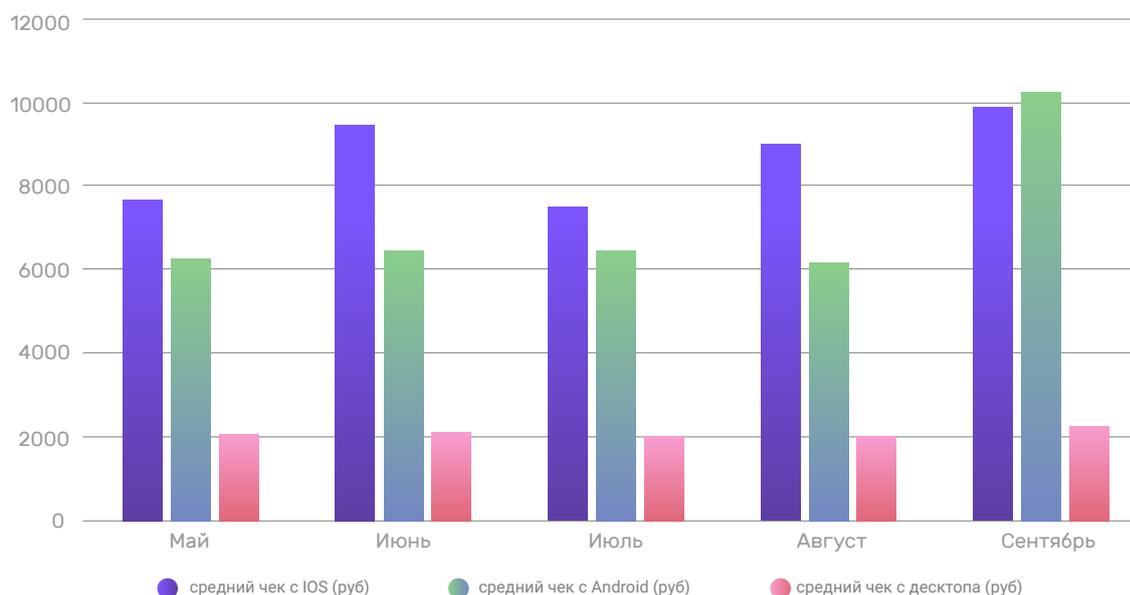
Наступило лето, а вместе с ним пришел общий тренд общего падения продаж в интернет-магазинах. Хотя общий график динамики оборота за 2016 год по данным adm1ad говорит об обратном. Несмотря на непростое лето 2016 года в России, мы продолжали расти.

Динамика оборота. Интернет-магазины.



При этом средний чек в десктопе в целом по сегменту практически не менялся, а вот на мобильных платформах динамику вы можете увидеть на слайде ниже.

Средний чек. Интернет-магазины.

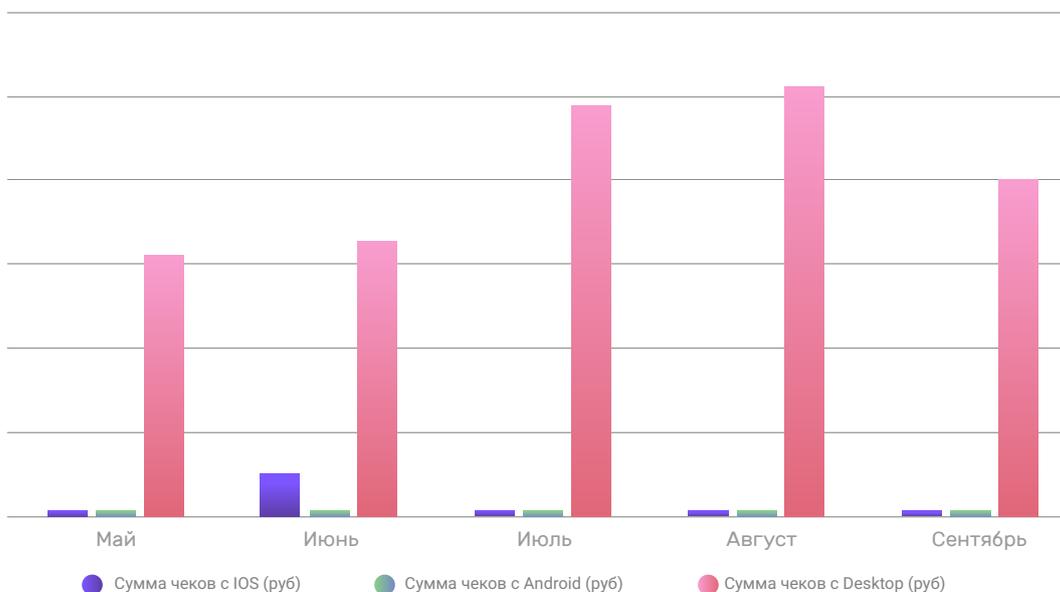


Мы привели список сегментов e-commerce, которые росли летом 2016 года. Предлагаем летом не только отдыхать, но еще и сконцентрироваться на заработке в этих направлениях.

Заказ билетов

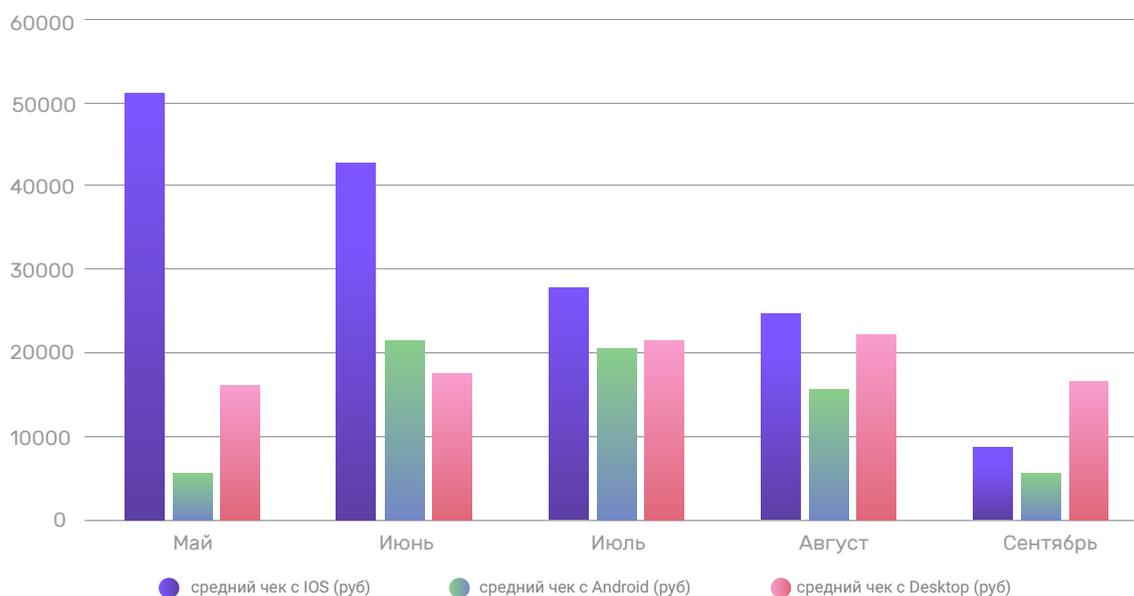
Пик заказов билетов (прежде всего авиабилеты) пришелся на август, причем в июне и в июле он показывал рост.

Динамика оборота. Заказ билетов.



Пик среднего чека на iOS пришелся на май, а в десктопе на июль. Но наибольшее количество продаж и профит за продажами на десктопе.

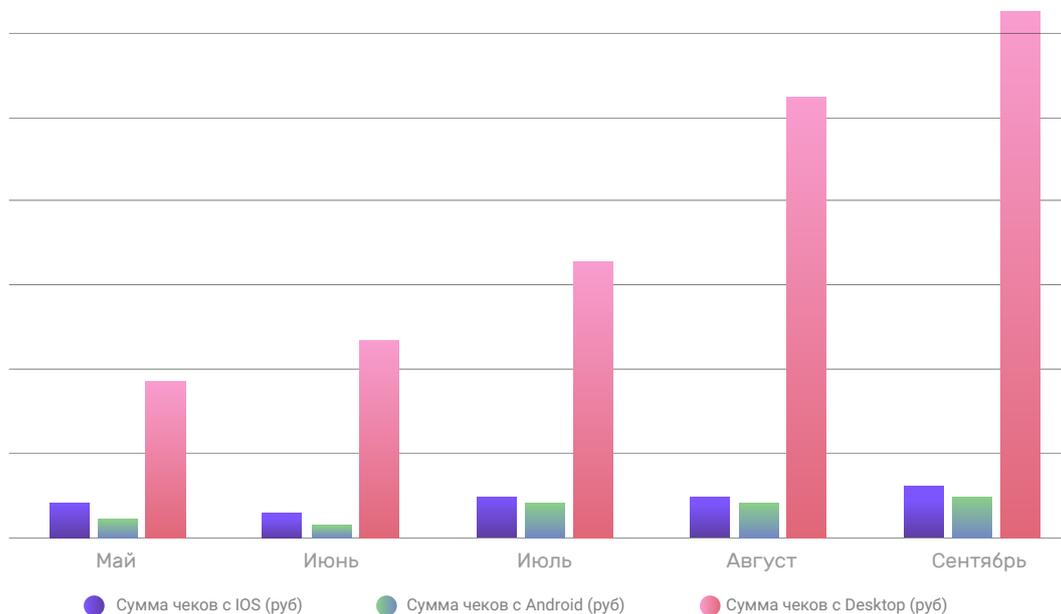
Средний чек. Заказ билетов.



Подарки и цветы

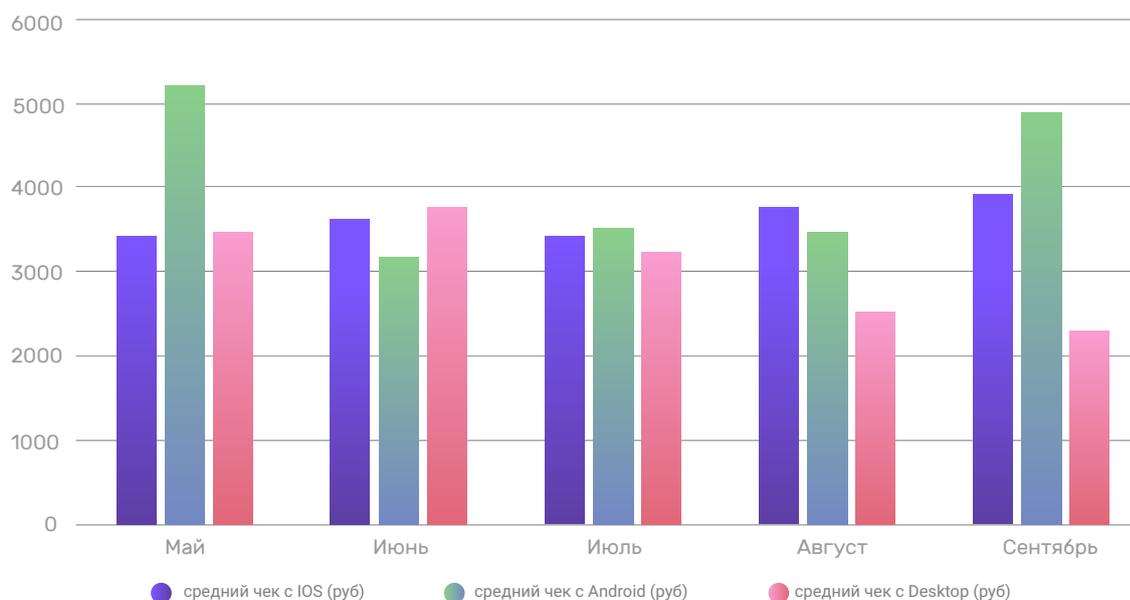
Подарки и цветы в 2016 году также показали стабильный рост за три летних месяца.

Динамика оборота. Подарки и цветы.



Причем средний чек летом был в диапазоне от 2500 до 4000 рублей и не сильно отличался по платформам.

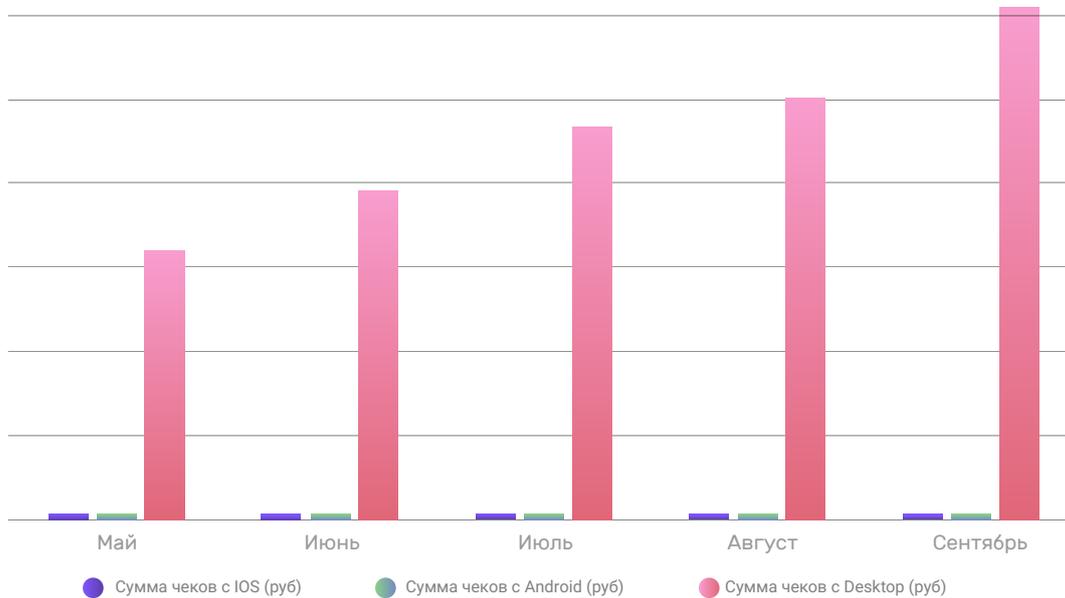
Средний чек. Подарки и цветы.



Товары из Китая

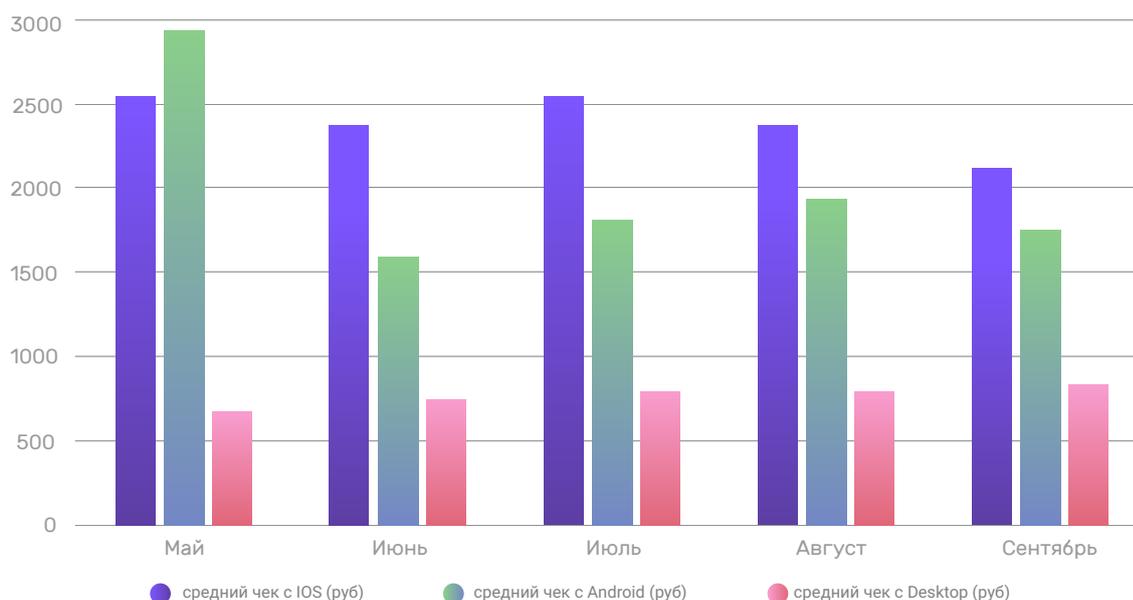
Товары из Китая в течение всего года и в течение трех летних месяцев показывали стабильный рост.

Динамика оборота. Товары из Китая.



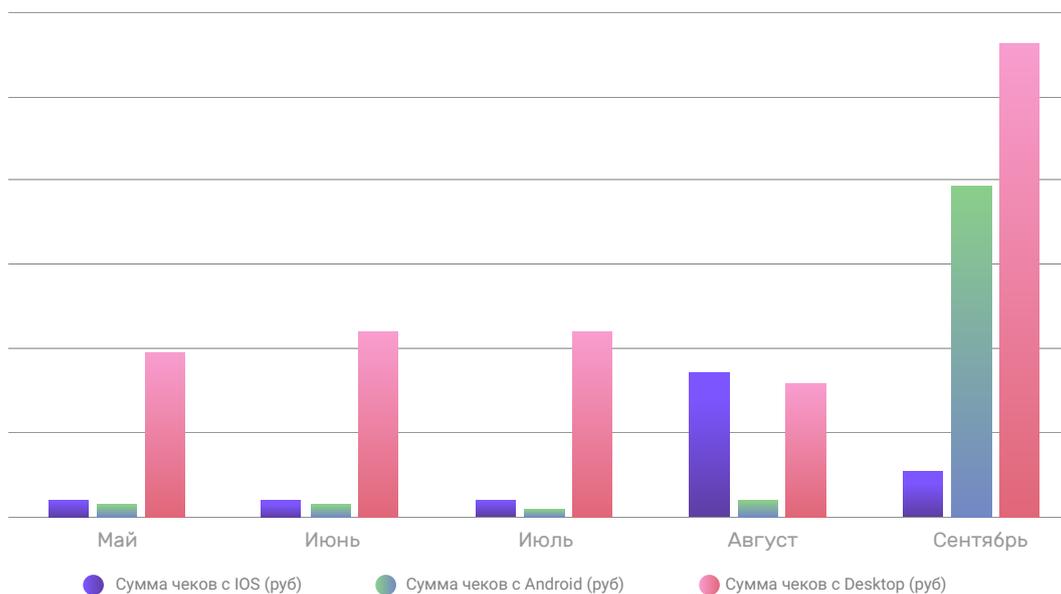
Максимальный профит с одной продажи приходился на iOS, за ним следовал Android и замыкал тройку Desktop. Но по количеству продаж и по количеству сгенерированного оборота Desktop был вне конкуренции и отличался на порядки.

Средний чек. Товары из Китая.

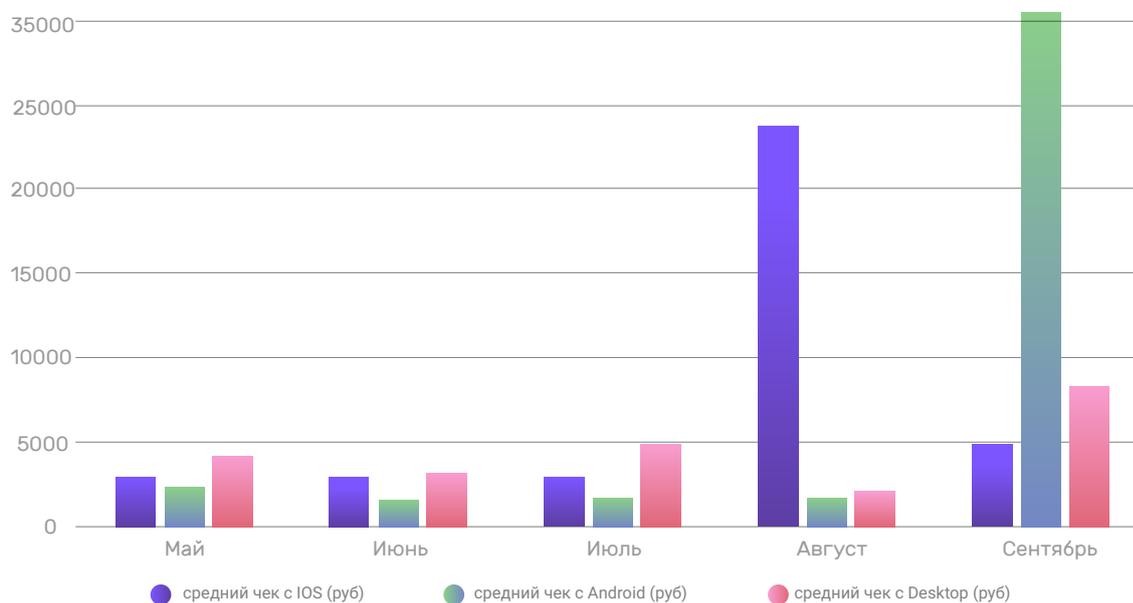


Красота и здоровье

Динамика оборота. Красота и здоровье.

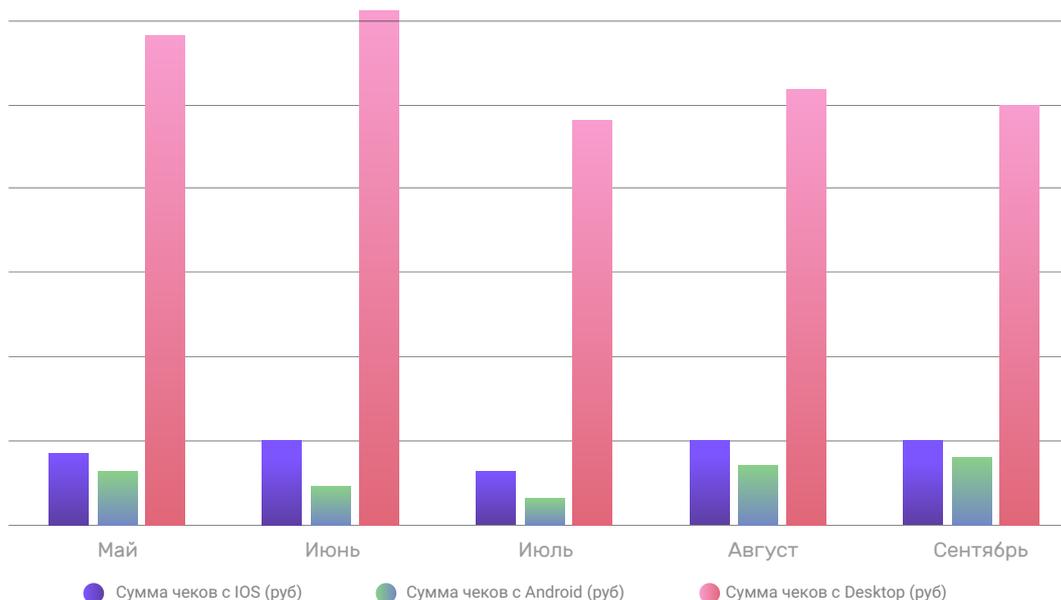


Средний чек. Красота и здоровье.



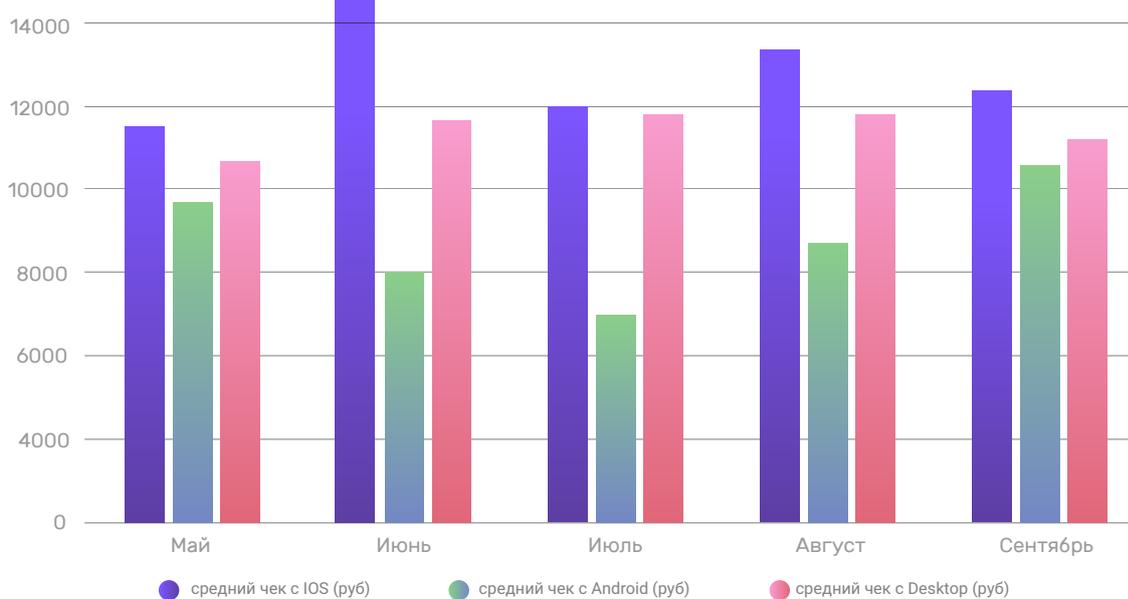
Мебель и товары для дома

Динамика оборота. Мебель и товары для дома.



По статистике admitad, за товары из данной категории больше всего платят пользователи iOS и пользователи Desktop. Явного падения оборота летом мы не наблюдаем, поэтому исключать данный сегмент партнерских программ из поля своих интересов не стоит.

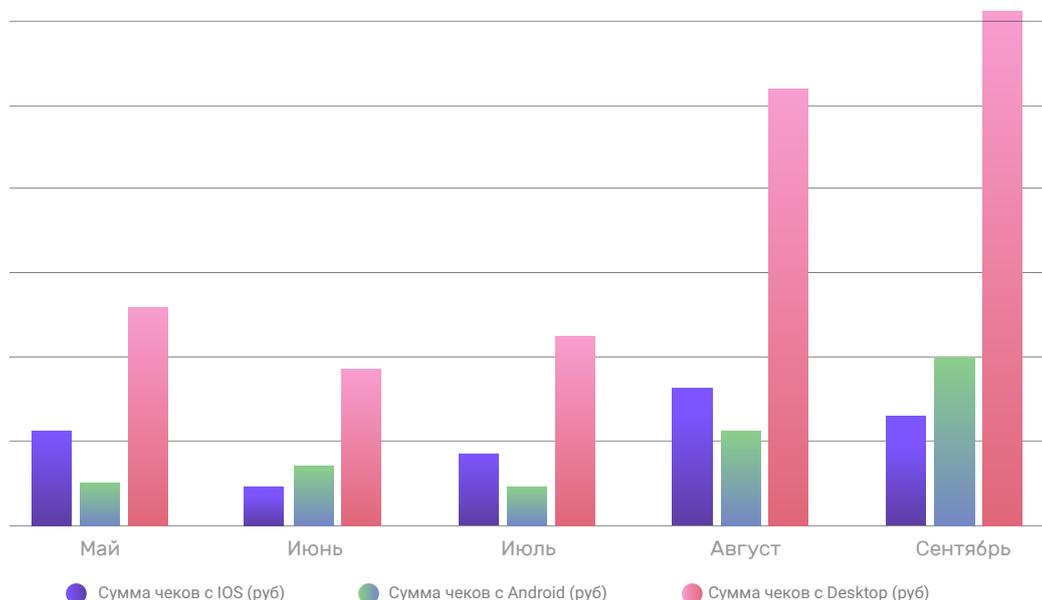
Средний чек. Мебель и товары для дома.



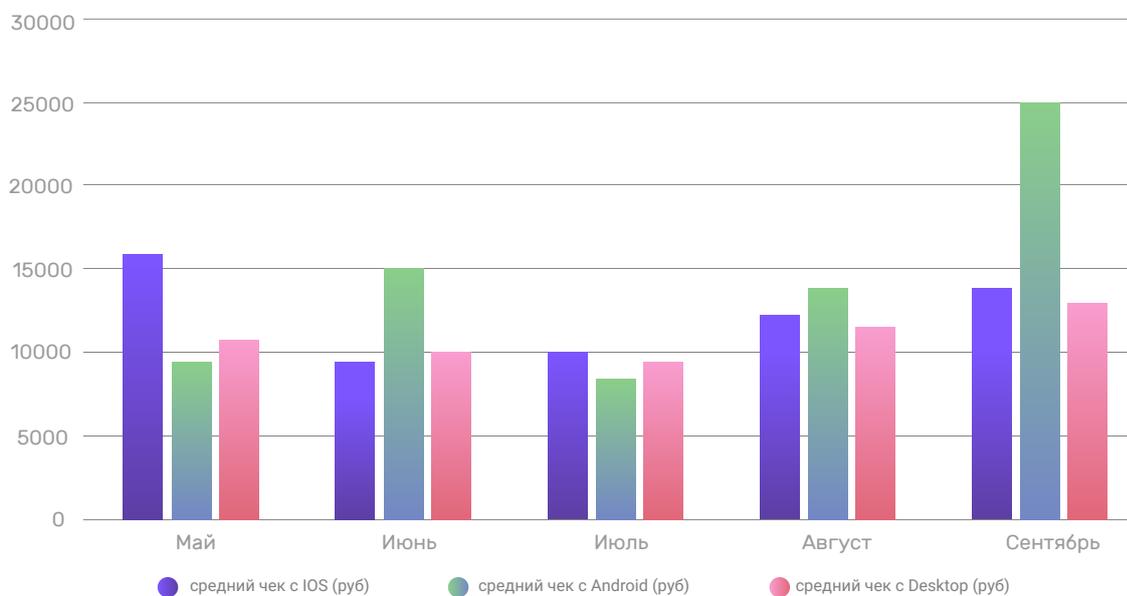
Аксессуары

Аксессуары по обороту упали в июне по сравнению с маем, но росли в июле, августе и сентябре в Desktop. В iOS оборот в течение лета рос, а вот Android и июле просел по сравнению с июнем, но вырос в августе.

Динамика оборота. Аксессуары.



Средний чек. Аксессуары.



Сегмент аксессуары характеризуется высокими ставками по продажам в процентах. Поэтому при среднем чеке в районе 10 000 рублей можно неплохо зарабатывать с каждой продажи.



admitad рекомендует летом 2017 года сосредоточить свои усилия на партнерских программах из сегментов:

Заказ билетов

Подарки и цветы

Товары из Китая

Красота и здоровье

Мебель и товары для дома

Аксессуары

По прогнозам АКИТ, в 2017 году объем рынка e-commerce в РФ может превысить 1 триллион рублей. Он будет превышать объем 2016 года, который составил 920 миллиардов рублей. Рост рынка e-commerce будет прямо влиять на рост заработка вебмастеров. Пользуйтесь моментом и зарабатывайте сейчас.

Если вы еще не зарегистрированы в admitad, самое время присоединиться.

При регистрации по [этой ссылке](#) вы сразу получите бонус на баланс.

