

Россия 24, 14.11.2010**Ozon.ru — настоящий гипермаркет в сети***Автор: Николай Васильев*

Телеканал «Россия 24» и Российская ассоциация электронных коммуникаций готовят специальный проект «Премия Рунета-2010». Церемонию награждения канал будет транслировать в прямом эфире 25 ноября. Мы продолжаем серию репортажей о том, как сегодня живёт Рунет.



История интернет-торговли в России — это история онлайн-магазина Ozon.ru. Именно по этому адресу в 1998 году открылся первый в Рунете Дом книги. И сегодня более трети покупателей приходят сюда именно за литературой. Впрочем, ещё треть посетителей Ozon приобретает электронные устройства, а каждый десятый — видеодиски. Среди предлагаемых товаров — программное обеспечение, компьютерные игры, аудиопродукция, детские товары и даже антиквариат. В общем, Ozon сегодня — это даже не магазин, а настоящий гипермаркет в сети.

Новинка 2010 года — билеты на самолёт или поезд. Достаточно ввести пункты отправления и назначения, а также даты, и система сама проанализирует все предложения, например, авиакомпаний. Сервис хоть и относительно новый, но услугой уже пользуются до 300 человек ежедневно. И это совершенно без рекламы на стороне. Четыре с лишним миллиона зарегистрированных покупателей Ozon узнают о новинках магазина, просто заходя на сайт.

«В России где-то 1% от всех продаж идёт через Интернет, когда в других странах — на Западе и не только на Западе — этот процент намного выше — до 10% уже сейчас достигает. И там всё равно рост ещё есть. Поэтому потенциал огромный. И сказать, что мы не можем расти так быстро, как раньше, на уровне 50%, потому что мы уже большие, это абсолютно не так», — рассказал генеральный директор интернет-магазина Ozon.ru Бернар Люке.

Когда Ozon только появился, конкурентов у него практически не было. Сейчас в Рунете примерно четыре тысячи магазинов. Их условно делят на аукционы, где виртуальные прилавки наполняют сами пользователи, и специализированные ресурсы вроде тех, что создают торговые сети электроники, мебели или спорттоваров. Ozon по-прежнему сам формирует ассортимент в разных товарных группах и менять стратегию не намерен.

Росту доходов этого гипермаркета в сети мог бы позавидовать любой настоящий молл. Число клиентов и, соответственно, оборот увеличиваются год от года. Прогноз на 2010-й — до 40% по сравнению с прошлым годом. В рублях это более 3,5 миллиарда.

Директор интернет-магазина Ozon.ru по продажам Владимир Самаров говорит: «В связи с тем, что мы значительно расширили наш ассортимент — сегодня это порядка 800 тысяч артикулов — количество товара увеличилось. И средний чек тоже немножечко вырос. На сегодняшний момент наша корзина составляет порядка полутора тысяч рублей, и к концу года она, по нашим оценкам, значительно вырастет».

2010 год Ozon начал с переездов и переоборудований сразу нескольких своих пунктов выдачи покупок, они открыты в 55 городах России. В ближайшие месяцы компания планирует открыть новый головной офис. В прежних помещениях уже тесно. Ведь здесь размещались из расчёта на 150 сотрудников. А только в отделах закупок, продаж и маркетинга работают более 300 специалистов. Всего же, включая логистический центр в Твери, виртуальный Ozon создал почти тысячу вполне реальных рабочих мест.

«Какой у вас секрет успеха?», — спрашивает корреспондент.

«Ассортимент, качество, уважение к клиенту», — поделился Бернар Люке.