

Allsoft.ru: опыт интернет-продаж программного обеспечения

Екатерина Васильева,
Директор по маркетингу
интернет-магазина
лицензионного ПО **Allsoft.ru,**
<http://allsoft.ru>



Allsoft.ru – ведущий российский интернет-магазин программного обеспечения

- ❑ Старт работы интернет-магазина – 2004 год
- ❑ Посещаемость сайта – 15 000 хостов в день
- ❑ Ассортимент – 11 000 продуктов от 1500 производителей
- ❑ Более 20 способов оплаты, 60% заказов оплачиваются on-line
- ❑ 700 000 принятых заказов
- ❑ Специализация на электронной дистрибуции ПО; мгновенная электронная поставка лицензий
- ❑ Представительства в странах СНГ (Украина, Белоруссия, Казахстан, Узбекистан)
- ❑ 9500 аффилированных партнеров



Развитие интернет-магазина в цифрах

- ❑ До 2008 года рост продаж ежегодно составляет более 100%
- ❑ В период кризисного 2009 года был сохранен рост продаж на уровне 30%
- ❑ Высокий уровень повторных заказов (до 70%)
- ❑ 2004 год – 25% заказов с физической доставкой, 2009 год – менее 10%!
- ❑ 2004 год – 45% заказов оплачиваются on-line, 2009 год – более 60%!
- ❑ 2004 год – 30% оборота приносят корпоративные клиенты, 2009 год – около 60%!



Влияние пиратства на деятельность магазина ПО

- ❑ 2004 год – массовое пиратство в секторе домашних пользователей (по разным оценкам – более 93%), начало легализации бизнеса
- ❑ 2007-2008 год – резкое снижение уровня IT-пиратства в корпоративной сфере, постепенное снижение уровня пиратства в секторе домашних пользователей (по разным оценкам до 85%).
- ❑ 2009 год – возврат на позиции 2006-2007 годов

**Снижение пиратства на 2% приводит
к удвоению рынка ПО!**



Кто покупает лицензионные программы?

- ❑ 2004 год – профессионалы, работающие на крупные компании с западными корнями. Основная масса пользователей не предполагает, что за софт нужно платить и не осознает факта нарушения авторского права при использовании пиратского ПО
- ❑ 2007 год – к первому типу добавляются начинающие пользователи, кто только что зашел в Интернет. Очень много неопытных покупателей («Что такое логин?»). «Проще купить, чем искать кряк»
- ❑ 2008 год – профессионалы, специалисты и домашние пользователи, т.е. самые обычные люди. Сейчас такие пользователи – основная целевая аудитория магазина.

Российское общество становится цивилизованным

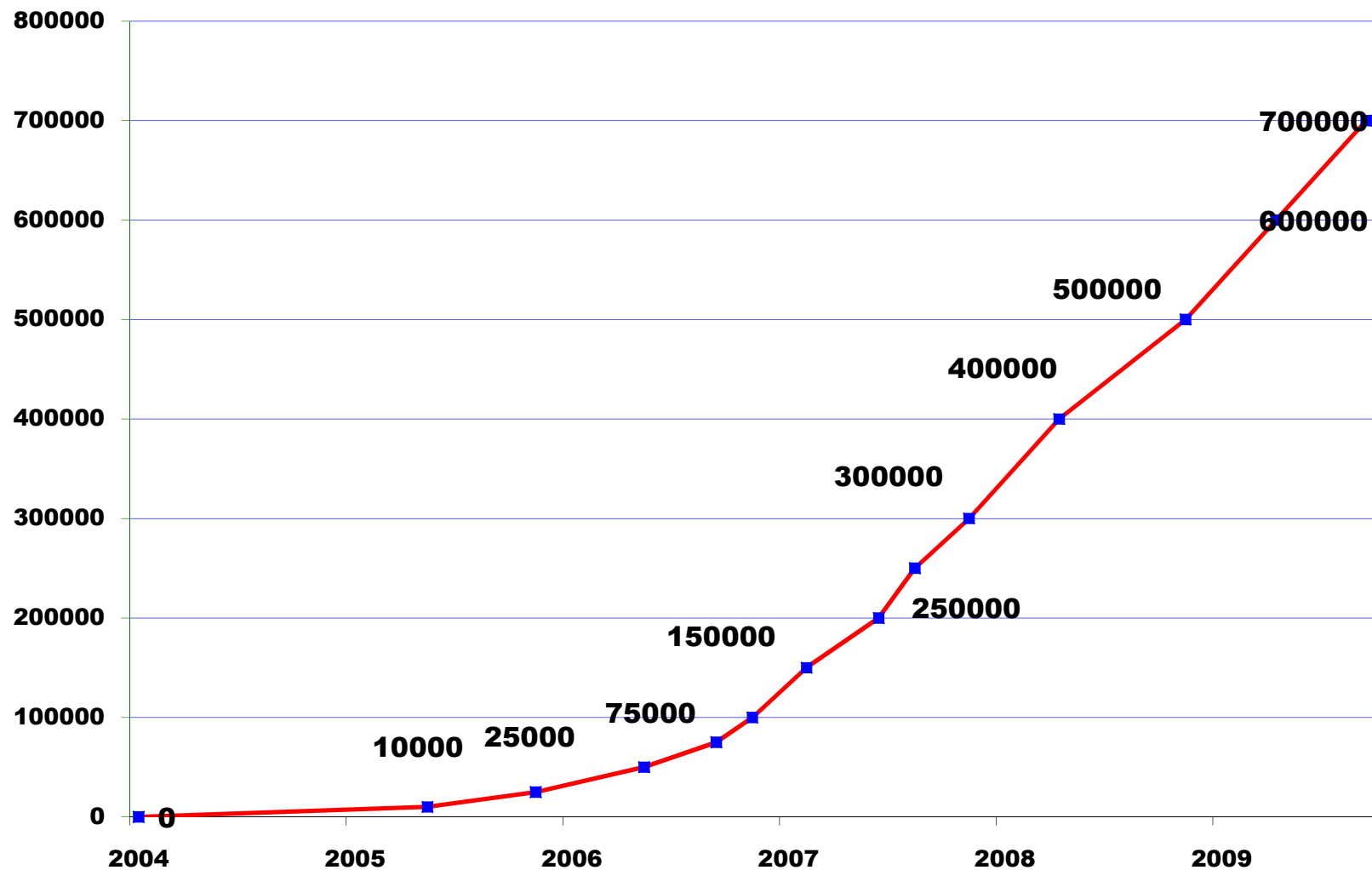


Развитие конкурентной среды

- ❑ 2004 год – на рынке представлено несколько компаний, рынок не насыщен, не приносит особой прибыли, покупателей мало, входные барьеры низкие.
- ❑ 2006 год – рынок расширяется, каталоги с нелегальным бесплатным софтом коммерциализируются, в сегменте начинают выделяться крупные компании – лидеры рынка
- ❑ 2009 год – 3 000 (!!!) интернет-магазинов софта в Рунете! 150 тыс. предложений на Яндекс.Маркете. Относительно высокие ставки на контекстную рекламу, стоимость высокочастотных SEO-запросов в разы выше. Лидеры рынка упрочняют свои позиции, рост рынка и увеличение доходов делает сегмент все более привлекательным, обостряется конкурентная борьба.



Allsoft.ru: принятые заказы (2004 – 2009 гг.)



• Russia • Belarus • Ukraine • Kazakhstan • Uzbekistan



allsoft.ru

Краткие выводы

- ❑ Рынок лицензионного ПО за прошедшее пятилетие совершил огромный скачок. Российский рынок интернет-продаж ПО оценивается в сотни миллионов долларов (точных оценок нет).
- ❑ Высокий уровень пиратства создает огромный потенциал для дальнейшего развития рынка ПО
- ❑ Продажи ПО (прежде всего, благодаря возможности электронной поставки) со временем полностью перейдут в on-line
- ❑ Приход в on-line корпоративных клиентов – новый виток развития электронной коммерции и интернет-рынка ПО
- ❑ Интернет-продажи ПО в СНГ и странах третьего мира – на уровне России в 2006 г.



Вопросы?

Контакты

Екатерина Васильева

директор по маркетингу
интернет-магазина Allsoft.ru

<http://allsoft.ru>

<http://blog.allsoft.ru>

ekaterina.vasileva@allsoft.ru

(495) 221-10-70 (ext. 0415)

