



Перспективные тренды на рынке розничной торговли товарами для дома до 2030 г.

МАРТ, 2024

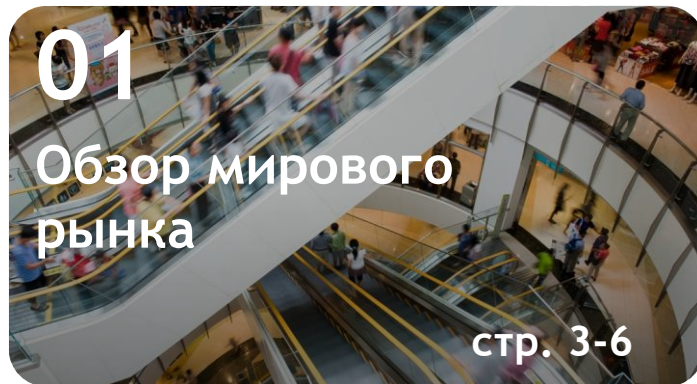
Дисклеймер

Данный отчет содержит резюме с ключевыми выводами на основе проведенного SBS Consulting аналитического исследования. Представленные в отчете данные, аналитика и любая другая информация предназначены только для информационных целей и не могут являться заменой услуг профессиональных консультантов в сферах бизнеса, финансов, инвестиций и др.

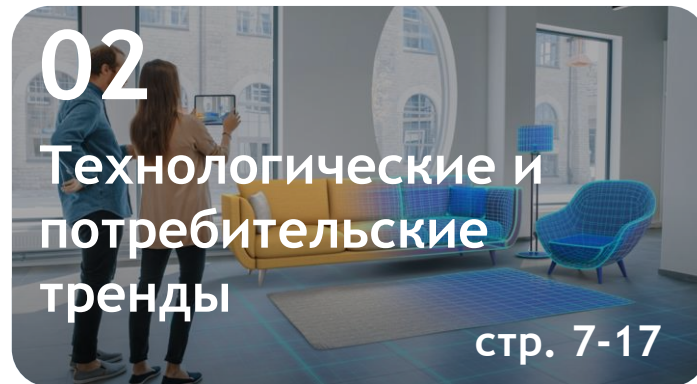
SBS Consulting
+7 (495) 792 59 79
info@sbs-consulting.ru

Москва, БЦ PortPlaza
Проектируемый проезд, 4062,
д. 6, стр. 2

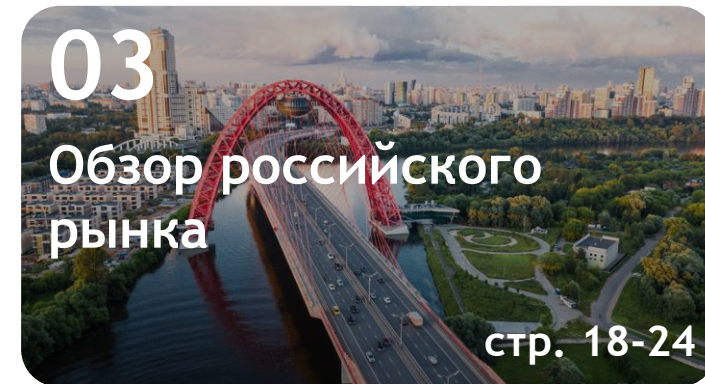
Основные выводы исследования



- Прогноз мирового рынка ритейла товаров для дома - 2,8 трлн долл. к 2030 г. с темпом прироста 5%
- Более 90% рынка приходится на сегменты мебели и предметов интерьера, а также товары для строительства и ремонта
- Среди 10 крупнейших компаний 7 расположены в США



- Можно выделить 6 технологических (например, внедрение AR/VR-технологий и AI) и 3 потребительских тренда (например, переход продаж в онлайн), которые будут актуальны до 2030 г.
- Лидеры мирового рынка уже сейчас создают и внедряют решения, соответствующие указанным трендам



- Российский рынок развивался опережающими темпами и в 2022 г. составил около 2 трлн руб.
- Ниша ушедших с рынка иностранных компаний активно перераспределяется между старыми и новыми участниками
- Для соответствия актуальным трендам российским компаниям следует адаптировать технологические и процессные инновации

01

Обзор мирового рынка

Объектом исследования является сфера ритейла товаров для дома, включающая в себя 4 основные продуктовые категории

Виды ритейла (по типам товаров)

Продукты питания

Техника и электроника

Товары для дома >

Одежда и обувь

Красота и здоровье

Досуг и персональные товары

Ритейл товаров для дома (по продуктовым категориям)



Мебель и предметы
интерьера



Товары для
строительства
и ремонта



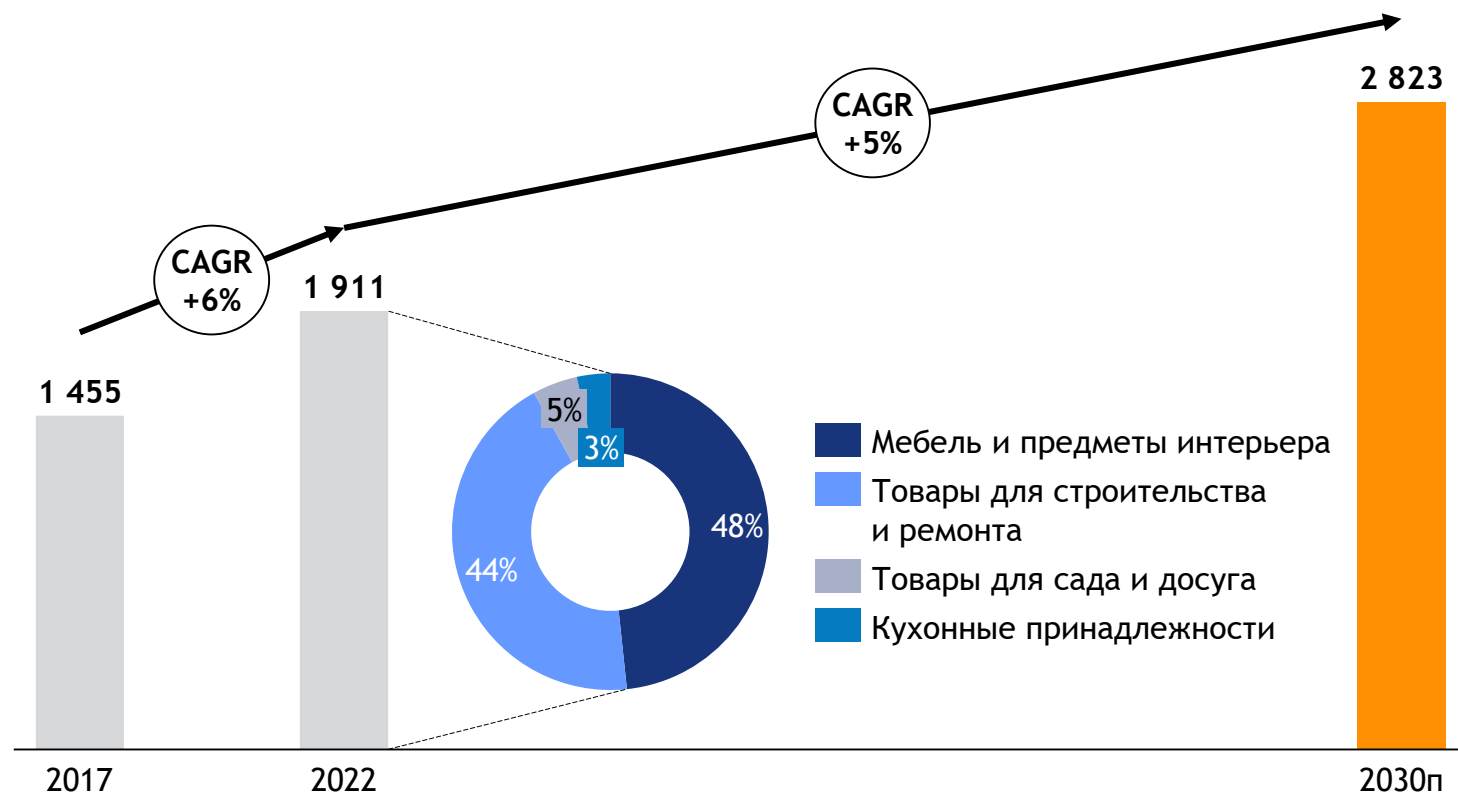
Кухонные
принадлежности



Товары для сада
и досуга

В мире прогнозируется стабильный рост рынка розничной торговли товарами для дома

Мировой рынок товаров для дома, млрд долл.



Факторы роста рынка товаров для дома



Урбанизация

Рост доли городского населения в мире с 57% до 60% к 2030 г.



Рост доходов

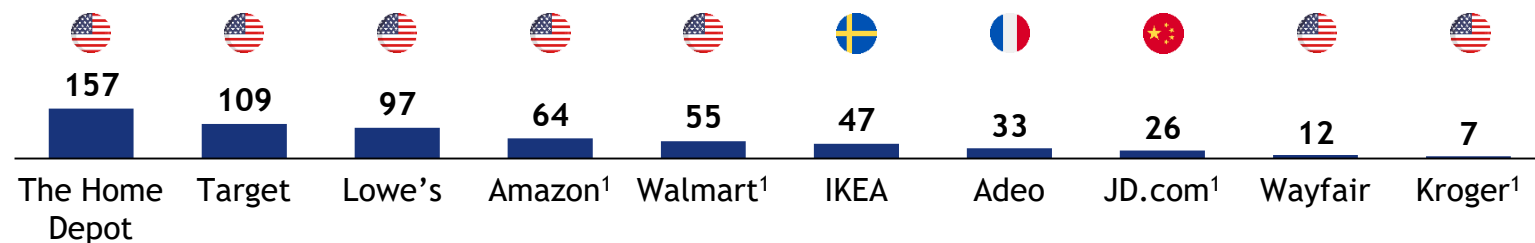
Увеличение располагаемого дохода населения, особенно в развивающихся странах

США - домашний рынок большинства крупнейших ритейлеров товаров для дома

Расположение ТОП-10 участников рынка розничного ритейла товаров для дома



Выручка компаний в 2022 г., млрд долл.



1 - Выручка указана для сегмента товаров для дома
 Источник: годовые отчеты компаний, аналитика SBS Consulting



Лидеры рынка осуществляют продажи широкого перечня товаров для дома, включая мебель, строительные материалы и садовый инвентарь



Значимую роль на розничном рынке товаров для дома играют как платформы электронной коммерции (Amazon, JD.com), так и традиционные ритейлеры (Walmart, Kroger)

02

Технологические и потребительские тренды

Технологический прогресс и изменение потребительских привычек станут основными трендами на рынке до 2030 г.

Ключевые тренды в розничной торговле товарами для дома до 2030 г.

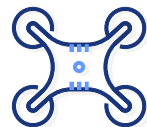
Технологические тренды



Использование AR/VR-технологий¹



Внедрение AI²



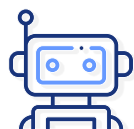
Внедрение дронов в логистику и учет



Доставка AV-транспортом³



3D-печать продукции



Роботизация складов

Потребительские тренды



Рост онлайн-покупок



Ответственное потребление



Частая смена жилья



«AI - это актуальный тренд. Мы разработали различные способы его применения, когда системы помогают нам принимать коммерческие решения, оптимизировать запасы и т.д. Что касается последних поколений AI, то на данный момент мы изучаем как его возможности, так и риски».

Йеспер Бродин, CEO Ingka group (IKEA)



«В настоящее время Home Depot переживает сдвиг от покупки через Интернет и самовывоза из магазина к покупке через Интернет и доставке на дом. Для нас этот сигнал означает постепенный уход клиентов от физического посещения магазинов полностью в онлайн».

Энджи Браун, VP Home Depot



«Наше ключевое влияние как ритейлера на область устойчивого развития - это продукт, который мы продаем. Позитивный эффект возможен в т.ч. за счет повышения энергетической эффективности, увеличения доли переработанного сырья и производства продуктов с увеличенным сроком использования».

Крис Кассел, VP Lowe's

1 - Дополненная реальность (англ. Augmented Reality) и виртуальная реальность (англ. Virtual Reality)

2 - Искусственный интеллект (англ. Artificial Intelligence)

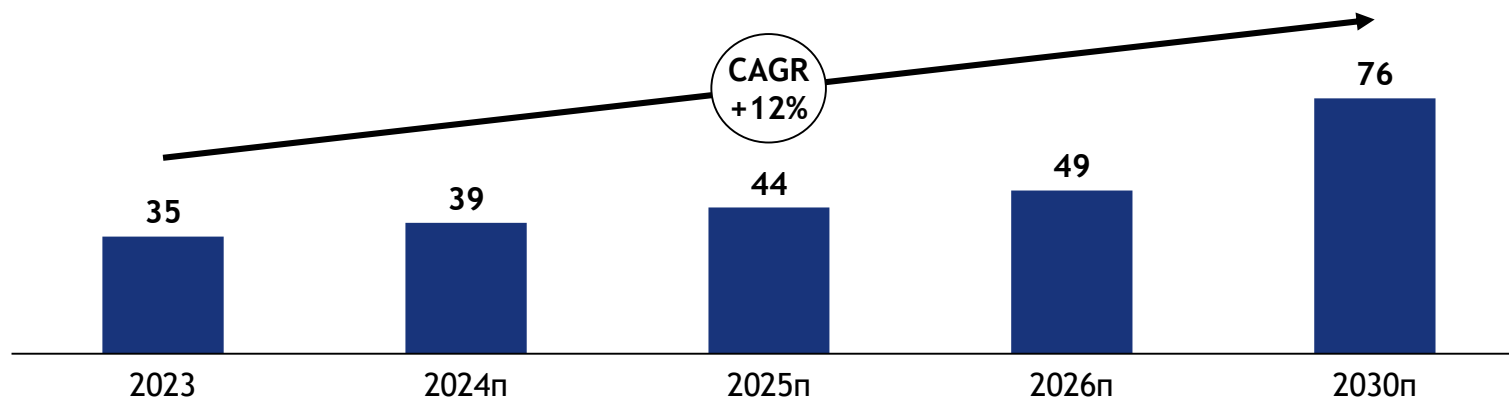
3 - Автономный транспорт (англ. Autonomous Vehicle)

Источник: CNBC, Bloomberg, аналитика SBS Consulting

Технологический тренд №1

Использование AR/VR-технологий

Объем глобального рынка AR/VR, млрд долл.



Применение в ритейле

01. Виртуализация покупок

Визуализация товаров в домашнем пространстве потребителя и кастомизация продуктов с помощью технологий AR и VR

02. Обучение персонала

Снижение затрат и ускорение процесса обучения сотрудников за счет использования ПО и тренажеров на основе VR/AR

03. Оптимизация складского учета

Ускорение работы персонала по учету товаров на складе и их последующей раскладке в торговом зале с помощью AR

Кейс компании Lowe's

Продукт

View in Your Space - функция AR в приложении Lowe's, позволяющая покупателям виртуально размещать предмет точного размера в своем пространстве и рассматривать его с разных сторон



Эффект

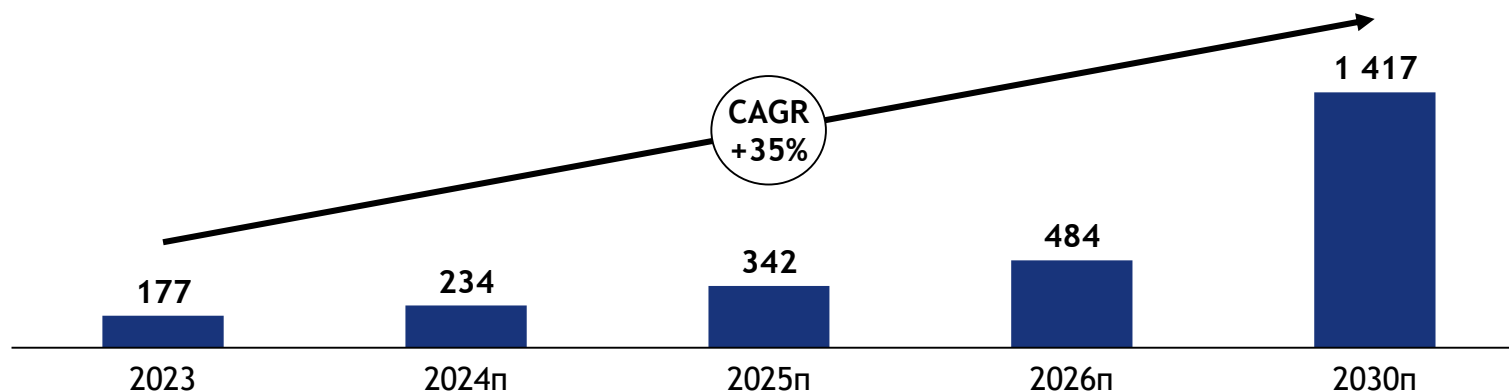
- Улучшение клиентского опыта за счет возможности «примерки» товара перед покупкой
- ~30% снижение доли возвращаемой продукции¹

1 - Оценка на основе показателей аналогичного приложения компании IKEA
Источник: Market.Us, аналитика SBS Consulting

Технологический тренд №2

Внедрение AI

Объем глобального рынка AI, млрд долл.



Применение в ритейле

01. Операционная эффективность

Эффективное управление запасами и оптимизация цепочек поставок за счет анализа данных и прогнозирования спроса при помощи AI

02. Персональный подход

Формирование индивидуальных рекомендаций при помощи сбора и анализа данных об истории покупок и пользовательской активности клиентов

03. Предотвращение мошенничества

Прогнозирование потенциальных мошеннических транзакций путем изучения предыдущих обманных действий и выявления тенденции в текстовых данных

Кейс компании

The Home Depot

Продукт

Vector Search - технология, позволяющая предоставлять более релевантный продукт при поиске товара на сайте. Технология использует глубокое обучение¹ и большую выборку данных, чтобы лучше понимать, что ищет пользователь, а также способна использовать прошлые запросы клиентов

Эффект

- 45% сокращение доли жалоб, связанных с релевантностью результатов поиска
- 8% снижение переформулировок запросов

Дополнительное использование AI

К продукту, заинтересовавшему клиента, рекомендуются товары схожего назначения и дизайна, например, к товару для ванной комнаты будут рекомендованы продукты, дополняющие набор аксессуаров

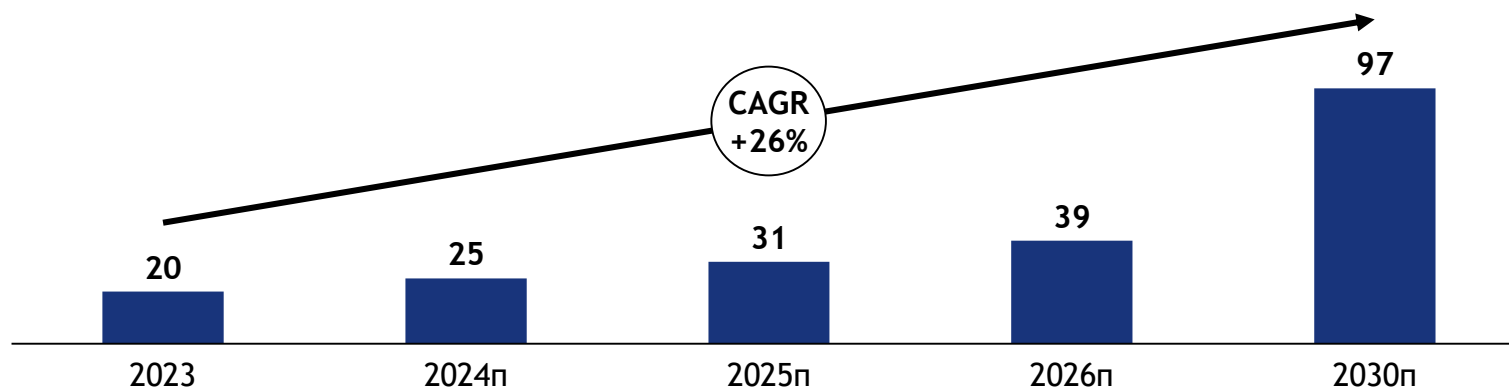
1 - Вид машинного обучения с использованием многослойных самообучаемых нейронных сетей

Источник: Market.U.S, аналитика SBS Consulting

Технологический тренд №3

Внедрение дронов в логистику и учет

Объем глобального рынка коммерческих дронов, млрд долл.



Применение в ритейле

01. Инвентаризация запасов

Повышение точности и скорости учета запасов, что обеспечивает доступность товаров как в физических, так и онлайн магазинах

02. Доставка товаров

Наличие потенциала обеспечения более быстрой и экономичной доставки товаров на «последней миле»

Кейс компании IKEA

Продукт

100 дронов использует IKEA в 2023 г. для проведения инвентаризации на складах в 16 филиалах сети. Автономные дроны, используя камеры и сенсоры, сканируют поддоны на складе и передают данные в центральную систему, которая обновляет информацию о наличии продуктов



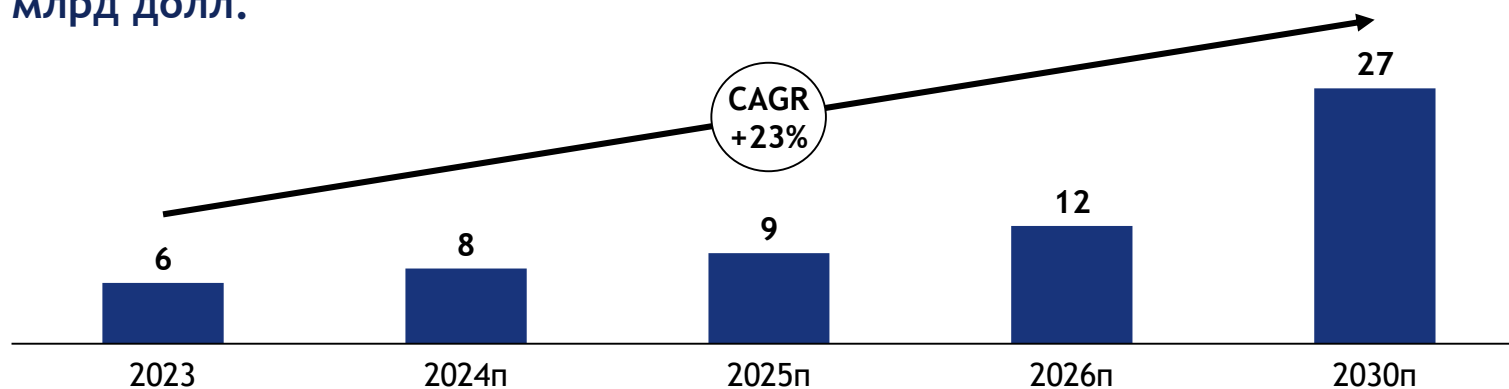
Эффект

- Оптимизация операционных затрат за счет снижения доли ручных операций и минимизации роли человеческого фактора
- Повышение точности информации о наличии товара и снижение числа ситуаций отсутствия продукта в ассортименте

Технологический тренд №4

Доставка AV-транспортом

Объем глобального рынка автономной доставки «последней мили», млрд долл.



Применение в ритейле

01. Снижение затрат на доставку

Снижение издержек на доставку «последней мили» в 20 раз, согласно исследованию ARK Invest, за счет использования автоматизированных роботов-доставщиков

02. Ориентация на потребителя

Наличие возможности настройки клиентом доставки по расписанию, оповещение клиента роботом через сообщения и звонки

1 - Уровень 4 (Level 4): автомобиль, способный самостоятельно двигаться в пределах определенной области

2 - Потребляемая мощность блока процессора автоматизированных роботов-доставщиков компании JD.com

составляет 10% от средней по отрасли, что считается самым низким в мире для 4 уровня

Источник: MarketResearch.biz, аналитика SBS Consulting

Кейс компании JD.com

Продукт

В 2019 г. компания JD.com представила автоматизированного робота-доставщика и стала первой компанией в мире, применившей технологию автономного вождения 4 уровня¹ на дорогах общего пользования. Каждый робот вмещает до 200 кг товара и способен проезжать до 100 км на одном заряде



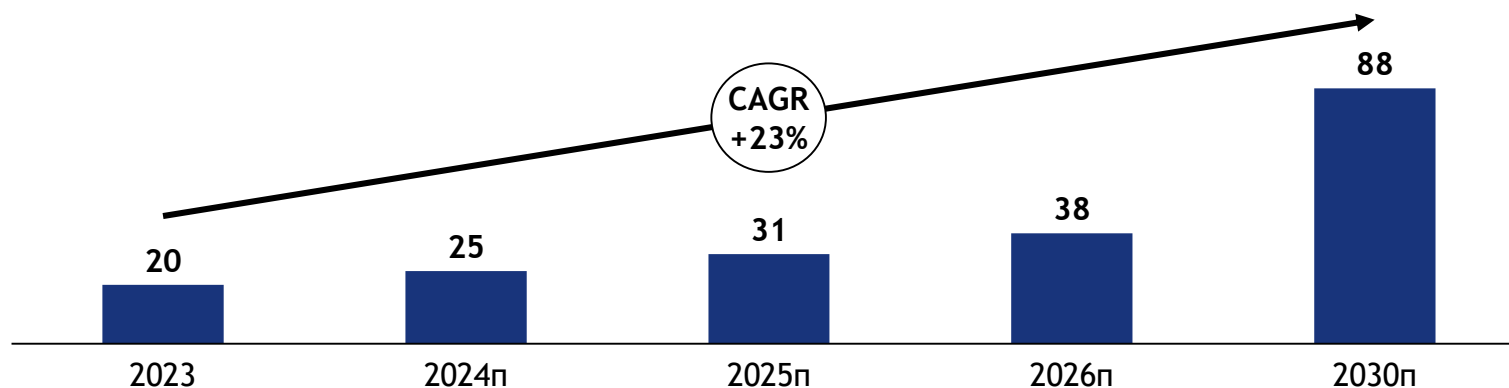
Эффект

- Сокращение затрат на оплату труда
- Рост мощностей доставки за счет круглосуточной эксплуатации роботов
- Снижение потребляемой энергии²

Технологический тренд №5

3D-печать продукции

Объем глобального рынка аддитивного производства, млрд долл.



Применение в ритейле

01. Кастомизация товаров

Возможность производства уникальных продуктов любого цвета, формы или размера по индивидуальному запросу клиента

02. Ускорение производства

Производство предметов сложных форм с высокой точностью за считанные минуты или часы

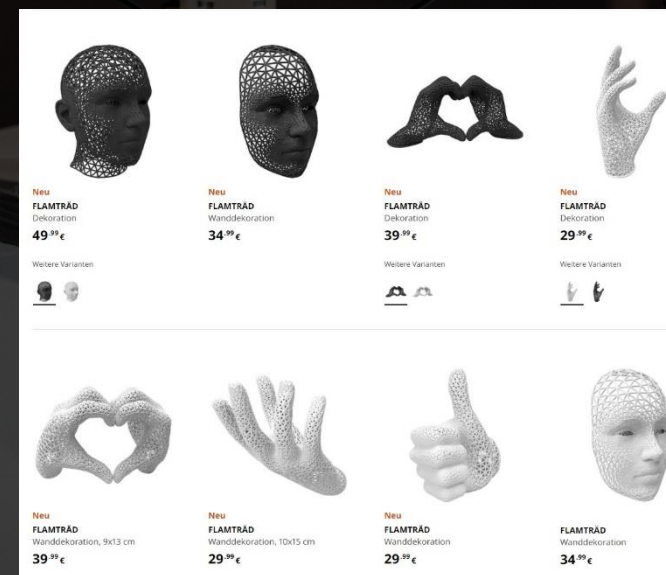
03. Снижение отходов

Использование более точного количества материала для создания продукта

Кейс компании ИКЕА

Продукт

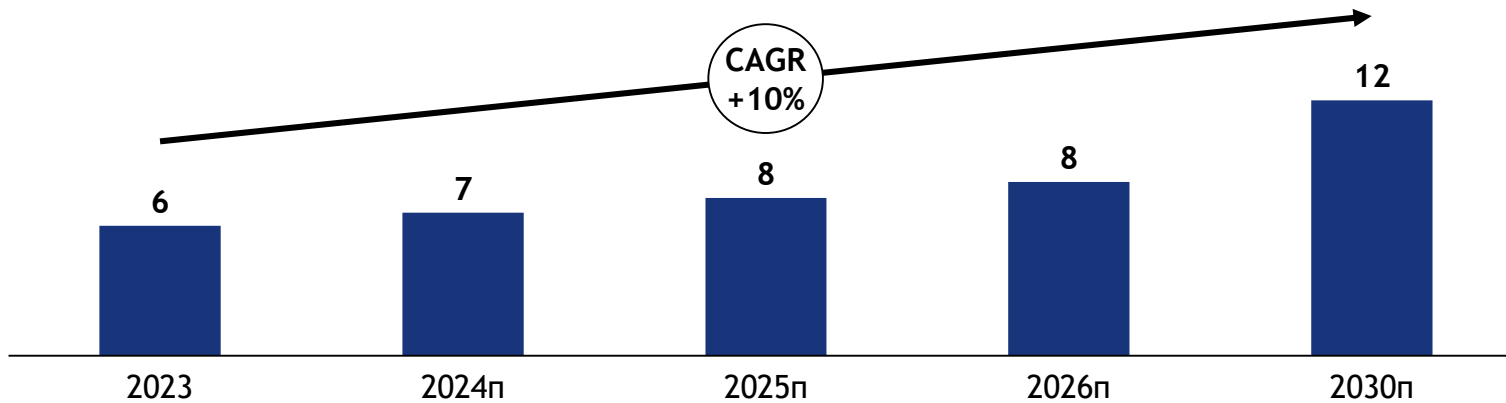
50 предметов интерьера, произведенных с помощью 3D-печати, представила ИКЕА в 2022 г. в коллекции Flamträd. Коллекция представляет собой набор декоративных элементов, обладающих сложной детализацией, которая может быть достигнута только с помощью 3D-печати



Технологический тренд №6

Роботизация складов

Объем глобального рынка складской робототехники, млрд долл.



Применение в ритейле

01. Ускорение операций

Ускорение перемещения складских грузов в 4 раза за счет использования AGV-роботов¹

02. Экономия места на складе

Увеличение вместительности используемых складских помещений на 50%, благодаря эксплуатации роботов, требующих меньше пространства, чем люди

03. Повышение производительности

Наличие у роботов способности поднимать и транспортировать тяжелые грузы, работая без отдыха и в длительном режиме

1 - Автоматически управляемое транспортное средство (англ. Automated Guided Vehicle)
Источник: Market.U.S, аналитика SBS Consulting

Кейс компании Leroy Merlin

Продукт

30 AGV роботов-погрузчиков и систему автоматизированного шаттлового хранения внедрила Leroy Merlin в одном из своих логистических центров во французском Рео. В рамках данного проекта была полностью автоматизирована половина складской площади (36 тыс. м²)



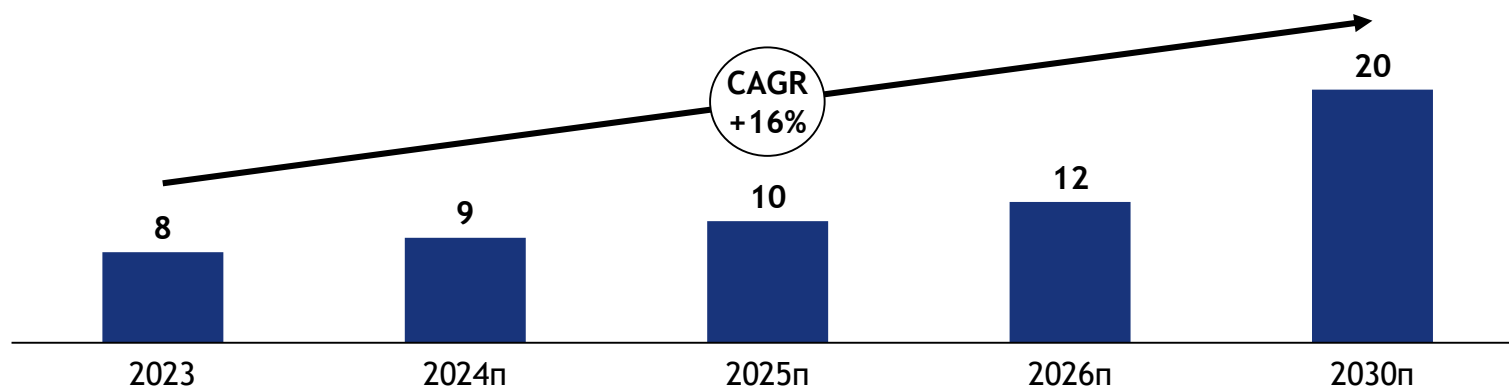
Эффект

- 11% снижение стоимости обработки товаров в логистическом центре
- Повышение надежности складских операций


Потребительский тренд №1


Рост онлайн-покупок


Объем глобального рынка e-commerce, трлн долл.



Влияние на ритейл товаров для дома

- 

Рост платежеспособности поколения Z¹, привыкшего делать покупки онлайн
- 

Развитие социальной коммерции благодаря росту популярности продаж в социальных сетях
- 

Усиление востребованности быстрой доставки, как более удобного способа получения товара, из-за увеличения ритма жизни

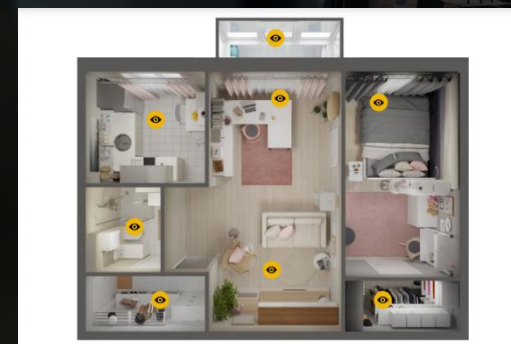
1 Переход основного объема продаж в онлайн-формат

2 Трансформация физических магазинов в формат шоурумов

Кейс компании ИКЕА

Продукт

«Квартиротека» - онлайн-сервис, позволяющий выбрать оформление квартиры на основе 14 типовых планировок, выполненных в фирменном стиле ИКЕА, а также напрямую заказать представленные в готовом интерьере товары



Эффект

- **+2,8 млн** новых посетителей на сайте ИКЕА
- **17%** рост онлайн-продаж

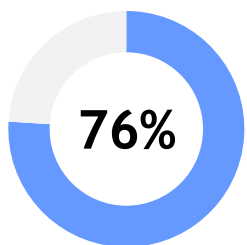
1 - Gen-Z: поколение людей, родившихся в 1997-2012 гг.

Источник: Mordor Intelligence, Forbes, CBRE, аналитика SBS Consulting

Потребительский тренд №2 Ответственное потребление

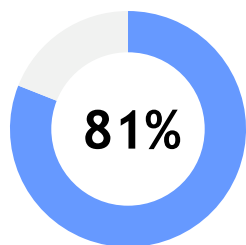
Основные направления в ответственном потреблении

01. Устойчивые материалы



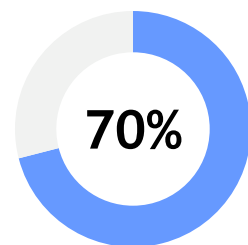
Потребителей считают важным использование в производстве экологически чистых материалов¹

02. Устойчивые технологии



Потребителей готовы платить больше за бренды, минимизирующие вред для окружающей среды²

03. Потребительские привычки



Потребителей снижают затрачиваемый объем электроэнергии и используют многоразовые товары³

Влияние на ритейл товаров для дома



Использование в производстве только экологически чистых и доступных материалов



Развитие технологий циркулярной экономики (в т.ч. возобновляемой энергетики)



Предоставление клиентам информации о способах ведения экологически осознанного образа жизни

1 - Согласно результатам исследования компании Stena Recycling, 2022 г.

2 - Согласно результатам исследования компании Accenture, 2019 г.

3 - Согласно результатам исследования OECD в США, Великобритании, Канаде и прочих странах, 2022 г.

Источник: аналитика SBS Consulting

Кейс компании The Home Depot

Продукт

Eco Actions - веб-сайт, позволяющий клиентам находить продукты, которые помогут уменьшить воздействие их домов на климат и окружающую среду, а также получать информацию и идеи о том, как вести более экологически осознанный образ жизни



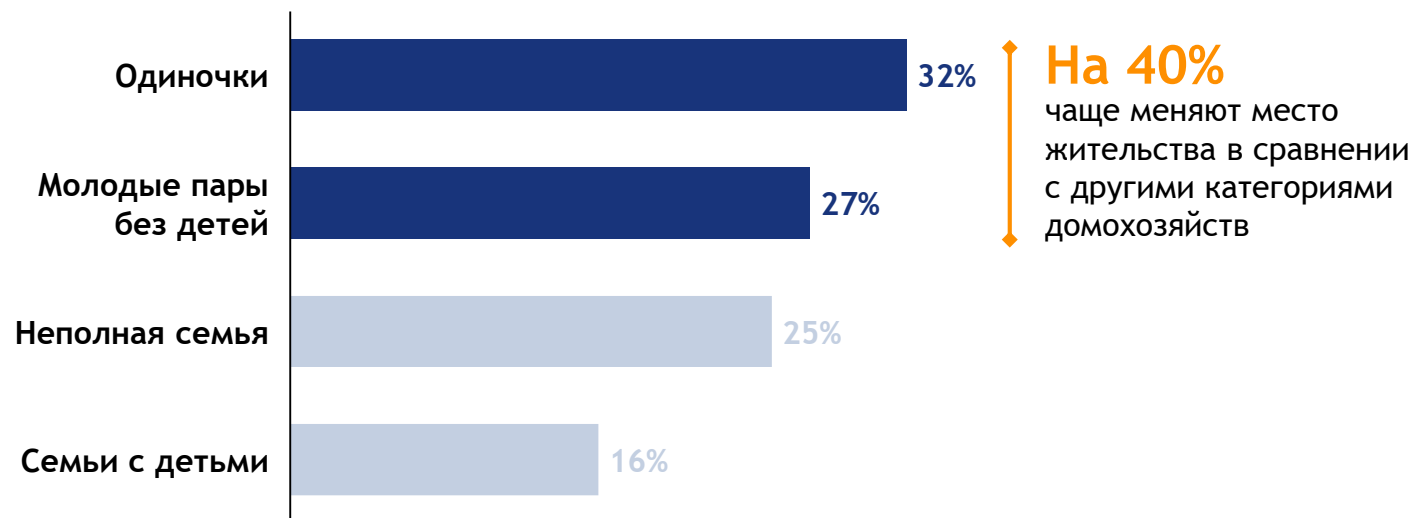
Эффект

- >50% покупателей The Home Depot вовлечено в программу
- ~110 долл. в год экономят покупатели на счетах за воду

Потребительские тренд №3

Частая смена жилья

Глобальный прирост количества домохозяйств по типу семьи к 2030 г.



Влияние на ритейл товаров для дома

Появление новых продуктовых линеек компактной и доступной мебели



Развитие новых сервисов и бизнес-моделей (аренда мебели, совместные покупки)



Кейс компании ИКЕА

Продукт

Мебель для «кочевников» - коллекции модульной мебели для молодых людей, которые часто переезжают. Так, в 2019 г. ИКЕА выпустила серию мебели Råvaror специально для небольших помещений



Преимущества для покупателей



Компактность и мобильность



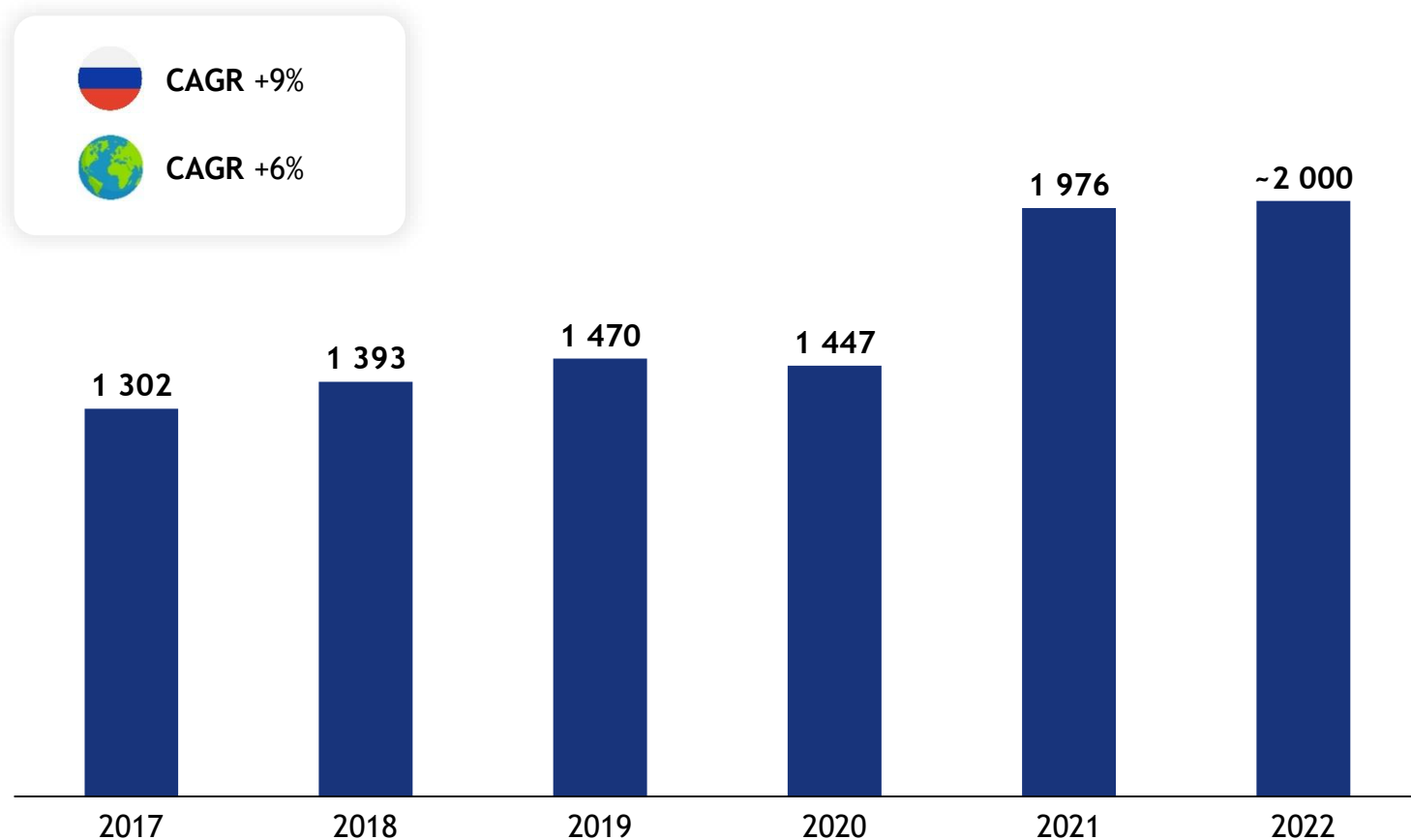
Доступная цена

03

Обзор российского рынка

С 2017 г. российский рынок товаров для дома развивался опережающими темпами

Российский рынок розничной торговли товарами для дома, млрд руб.



Топ-3 драйвера роста рынка в России



Рынок жилья

Введение государством льготной ипотеки в 2020 г. спровоцировало резкий рост спроса на новостройки и увеличение затрат на ремонт и обустройство квартир



Пандемия COVID-19

Проводя большую часть времени дома, потребители тратили больше средств на обустройство жилья



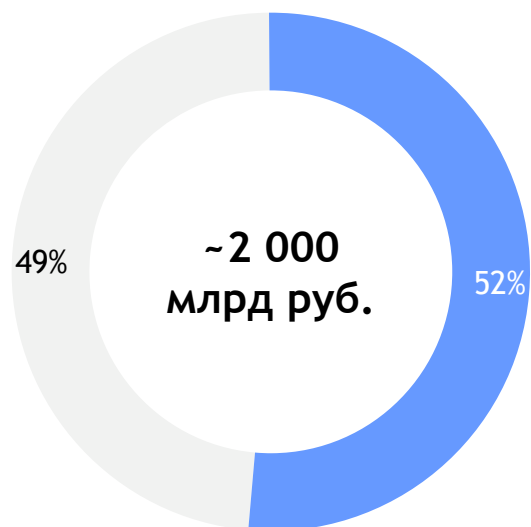
Рост цен

Удорожание сырья и комплектующих для производства мебели повлияло на повышение цены конечной продукции

Российский рынок товаров для дома консолидирован вокруг ТОП-10 компаний

Структура российского рынка по выручке в 2022 г.

■ ТОП-10 компаний
■ Прочие



ТОП-10 компаний на российском рынке розничной торговли товарами для дома в 2022 г.

Компания	Выручка, млрд руб.	Кол-во магазинов
Леруа Мерлен	530	111
ИКЕА ¹	157	17
Петрович	115	20
Hoff	57	61
ОВИ ¹	55	28
Аскона	41	909
Бауцентр	31	9
Максидом	28	25
Castorama	15	14
Домовой	<1	13



>70% выручки

13% магазинов

приходилось на иностранные компании среди лидеров российского рынка розничной торговли товарами для дома

1 - На конец 2022 г. прекратили деятельность в России; выручка указана за 2021 г.
Источник: СПАРК, аналитика SBS Consulting

Уход IKEA дал импульс к выходу на российский рынок новых игроков и не стал серьезной проблемой для потребителей

Ситуация на российском рынке товаров для дома после остановки работы IKEA



Рынок стабилизировался и начал расти

- Несмотря на уход IKEA, продажи мебели для дома в 2023 г. выросли более чем на 11% и превысили 600 млрд руб.
- Рост производства за 2023 г. составил 34% в натуральном выражении, а доля иностранной мебели на рынке за год упала с 41% до 25%



Доля IKEA замещается российскими и белорусскими игроками

- По данным компании Hoff, её трафик вырос в среднем на 30% после объявления IKEA о приостановке работы
- По данным «Аскона», к апрелю 2023 г. компания смогла занять 70% мощностей фабрики, которая работала для IKEA
- В 2023 г. в России открылись Swed House и «Гуд Лакк», сотрудничающие с фабриками-бывшими партнерами IKEA
- В 2024 г. «Яндекс Маркет» при участии команды бывших менеджеров IKEA запустил собственный бренд товаров для дома Pragma



Активы IKEA перешли к российским собственникам

- Четыре фабрики IKEA в России были выкуплены компаниями «Слотекс» и «Лузалес»
- Ingka Group в 2023 г. продала свою торговую недвижимость (2,3 млн м²), включая торговые центры «Мега»

Результаты опроса «Института Общественного Мнения Анкетолог»¹



79%

Россиян считают, что на рынке есть производители мебели, не уступающие IKEA по качеству

60%

Покупателей сожалеют о закрытии IKEA

37%

Покупателей испытывают дискомфорт из-за дефицита, отсутствия разнообразия и снижения качества товаров

32%

Потребителей все еще ищут товары IKEA на маркетплейсах

¹ - Опрос проводился с 28 февраля по 2 марта 2023 г., с помощью онлайн-панели было опрошено 1705 россиян старше 18 лет, планирующих покупку мебели в ближайший год

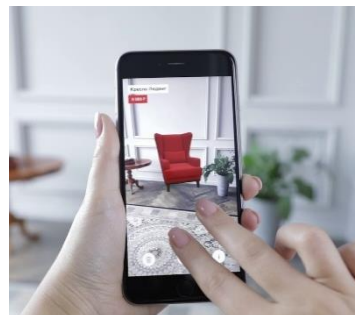
Источник: Ассоциация предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности России (АМДПР), Retail.ru, Коммерсант, РБК, аналитика SBS Consulting

Hoff и «Леруа Мерлен» имеют успешный опыт применения технологий в области дизайна и складского хозяйства...

Hoff!

AR-дизайн и примерка мебели

В 2019 г. Hoff представила приложение дополненной реальности «Hoff Дизайн», с помощью которого покупатели имеют возможность примерить мебель из каталога в 4 500 предметов в готовом интерьере прямо на экране телефона



LEROY MERLIN ЛЕРУА МЕРЛЕН

Роботизация складского хозяйства

В 2021 г. на распределительном центре «Северная Звезда» (площадью 140 тыс. м²) компанией «Леруа Мерлен» была внедрена автоматизированная система хранения и сортировки товаров на базе роботизированных шаттлов ADAPTO от голландской компании Vanderlande



20%



Повышение лояльности покупателей

Увеличение среднего чека



Увеличение конверсии

до 50%



Экономия складских площадей

Более эффективное управление заказами



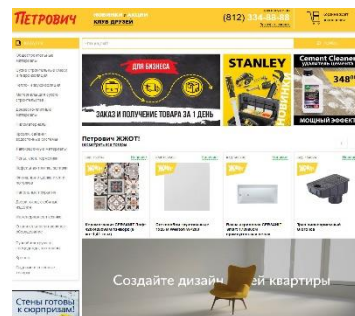
Рост скорости доставки

...а «Петрович» и Askona - в области развития электронной коммерции и ответственного потребления



Развитие e-commerce торговли

Компания фокусируется в основном на дистанционный канал продаж, развивая экосистему сервисов (цифровой дизайн, шоурум обоев) и расширяя предложение в новых категориях



9 место

Среди крупнейших интернет-магазинов в России

4 млн пользователей

Средняя ежемесячная посещаемость сайта в сезон



Ответственное потребление

Компания выпускает матрасы Askona Seaqual, которые содержат два вида экологически чистой пены вторичной переработки, а чехлы для этих матрасов на 60% состоят из переработанного пластика



Вклад в защиту окружающей среды за счет использования материалов вторичной переработки



Продвижение повестки ответственного потребления среди клиентов

Для соответствия актуальным трендам компаниям следует адаптировать технологические и процессные инновации

Стратегические инициативы, необходимые для соответствия российских компаний трендам до 2030 г.

1

Развитие компетенций по анализу данных на основе искусственного интеллекта

Цель инициативы: Формирование массива данных о клиентах и подготовка сотрудников для осуществления повсеместного внедрения технологий на основе искусственного интеллекта

Пример мероприятия: Внедрение продвинутых систем поиска и рекомендации продукции на сайте компании

2

Реализация пилотных проектов с использованием наиболее актуальных доступных технологий

Цель инициативы: Оценка применимости технологий (например, AR/VR, 3D-печать) для бизнеса компании, знакомство клиентов с технологией, сбор и анализ обратной связи

Пример мероприятия: Перевод каталога продукции компании в AR-формат и продвижение соответствующего мобильного приложения

3

Автоматизация и роботизация процессов

Цель инициативы: Автоматизация выполнения стандартизированных задач и тестирование процессных улучшений

Пример мероприятия: Роботизация складского хозяйства

4

Формирование устойчивого бренда компании

Цель инициативы: Позиционирование в качестве компании, разделяющей Цели устойчивого развития, за счет реализации экономически эффективных мероприятий, направленных на их достижение

Пример мероприятия: Повышение энергоэффективности производственных и складских мощностей

Контакты



Сергей Самохвалов

Партнер

Тел. +7 (909) 696 93 41

E-mail ssamokhvalov@sbs-consulting.ru

- Более 10 лет опыта в разработке бизнес-стратегий и систем управления, поддержке организационных трансформаций и оптимизации бизнес-процессов
- Специализация в отраслях ритейла, телекоммуникации и строительства



Антон Крупин

Старший консультант

Тел. +7 (922) 205 44 31

E-mail akrupin@sbs-consulting.ru

- Более 4 лет опыта в консалтинге
- Экспертиза в разработке бизнес и отраслевых стратегий, поддержке организационных трансформаций и оптимизации бизнес-процессов



- Тел.: +7 (495) 792-5979
- Адрес: Москва, Проектируемый проезд №4062, д.6, с.2
- Сайт: www.sbs-consulting.ru
- E-mail: info@sbs-consulting.ru