



گزارش نیم سال اول ۱۳۹۸



مقدمه

۱

رفتار کاربران

۱۵

بازخورد مشتریان

۲۷

بازارگاه و کسب‌وکارهای ایرانی

۳۷

محصولات و برندها

۴۷



مقدمه



به نام خدا

درباره گزارش دیجی‌کالا

گزارش پیش رو، گزیده‌ای از آمار و داده‌های گروه دیجی‌کالا است که از دپارتمان هوش تجاری (Business Intelligence) این سازمان استخراج شده است و برای اولین بار به صورت عمومی منتشر می‌شود. این گزارش در پی پاسخ به این سوال است که «رفتار خرید کاربر و مصرف‌کننده ایرانی در فضای آنلاین چگونه است؟» سهم قابل توجه گروه دیجی‌کالا از بازار خرده‌فروشی آنلاین کشور، گستردگی فروش، تنوع بیش از ۱/۵ میلیون کالا، مشارکت هزاران کسب‌وکار ایرانی و همچنین ۲۰ میلیون بازدیدکننده ماهانه از سایت و اپلیکیشن دیجی‌کالا باعث می‌شود که این گزارش گزیده‌گویی از کل بازار خرده‌فروشی آنلاین کشور باشد. در دپارتمان هوش تجاری دیجی‌کالا تمامی داده‌ها از بخش‌های مختلف شامل تکنولوژی، مارکتینگ، محصول، لجستیک، بازرگانی، مراکز پردازش و توزیع سفارش، خدمات پس از فروش و تجربه مشتری جمع‌آوری می‌شود و با رویکردی تحلیلی مورد پردازش قرار گرفته و این داده‌های پردازش شده مبنایی برای تمامی تصمیم‌گیری‌ها و برنامه‌ریزی‌ها در گروه دیجی‌کالا است. برای تهیه این گزارش نیز از این داده‌ها استفاده شده و در چهار بخش رفتار کاربران، بازخورد مشتریان، بازارگاه و کسب‌وکارهای ایرانی و محصولات و برندها منتشر شده است. دیجی‌کالا فروشگاه ایرانی است که خدمات خود را در اختیار همه مردم ایران از سراسر کشور قرار می‌دهد، از شهرهای بزرگ تا دورافتاده‌ترین روستاهای کشور همه از خدمات دیجی‌کالا استفاده می‌کنند. لذا گزارش‌هایی از این دست، به مخاطبین ما امکان رصد شفاف‌تر و دقیق‌تر خدمات دیجی‌کالا را می‌دهد، وضعیت بازار آنلاین کشور را از دریچه بزرگترین فروشگاه اینترنتی کشور شرح می‌دهد و به تصمیم‌گیری‌های کوچک و بزرگ بسیاری کمک می‌کند. این گزارش به ۳۰ هزار کسب‌وکار ایرانی که محصولات خود را از طریق بازارگاه یا مارکت‌پلیس (Marketplace) دیجی‌کالا می‌فروشند، کمک می‌کند تا فرآیندهای فروش و ارائه کالاهای خود را بهینه کنند. شرکت‌های تولیدکننده و توزیع‌کننده کالا در سراسر کشور می‌توانند از اطلاعات این گزارش استفاده کنند و با اطلاعات دقیق‌تر برای بهینه‌کردن زنجیره تامین، فروش و بازاریابی خود اقدام کنند. همچنین به سیاست‌گذاران کشور در مسایل اقتصاد خرد، کلان، حمل‌ونقل و زیرساخت‌ها کمک می‌کند تا تصویر بهتری از رفتار خرید ایرانیان در بازار خرده‌فروشی داشته باشند.





برای ارتقای تجربه خرید ایرانیان منطبق با استانداردهای جهانی را یکی از مهم‌ترین وظایف خود می‌داند. همین‌طور اعتماد مردم عزیز ایران را مهم‌ترین اندوخته خود می‌داند و قدردان این اعتماد است.

با افتتاح مرکز پردازش کالای دانش در تهران هم اکنون گروه دیجی‌کالا بزرگترین مرکز پردازش کالا را در خاورمیانه و شمال آفریقا در اختیار دارد. این مرکز با مساحت ۵۰ هزار متر مربع، ظرفیت انبارش ۵ میلیون قلم کالا و ظرفیت پردازش ۵۰۰ هزار کالا در روز، یکی از مراکز پردازش قابل مقایسه با پیشروترین نمونه‌های جهانی است. علاوه بر آن ۳۱ مرکز توزیع کالا، مرکز خدمات پس از فروش و مرکز جمع‌آوری کالای فروشندگان در سراسر کشور امکان تحویل سریع کالا را برای مشتریان در دورترین نقاط کشور فراهم آورده است.

دیجی‌کالا در سال ۱۳۸۵ با سرمایه اولیه بسیار محدود شروع به کار کرد و امروز پربازدیدترین فروشگاه آنلاین ایران و منطقه است. از شرکت‌های زیرمجموعه و سرویس‌های اصلی این گروه می‌توان به فروشگاه اینترنتی دیجی‌کالا (Digikala)، فروشگاه اینترنتی پوشاک دیجی‌استایل (Digistyle)، فروشگاه کتاب الکترونیک و صوتی فیدیبو (Fidibo)، سوپرمارکت آنلاین (Digikala Fresh)، زیرساخت پرداخت الکترونیکی دیجی‌پی (DigiPay)، مرکز نوآوری دیجی‌کالا یکست (DigikalaNext)، سرویس‌های تبلیغات آنلاین و آفلاین، لجستیک، سرویس‌های ابری، کلان‌داده‌ها، سرویس‌های محتوایی (Content Factory) و دیجی‌کالامگ (DigikalaMag) اشاره کرد.

دیجی‌کالا از همان ابتدا تمرکز خود را بر «مشتری‌محوری» به‌عنوان مهم‌ترین ارزش کسب‌وکار قرار داد و ایجاد تجربه خوشایند خرید در مشتریان و تلاش

گروه دیجی‌کالا

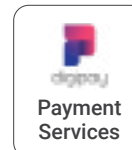
digikala

بازارگاه

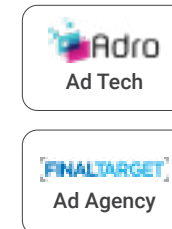
مرکز نوآوری



خدمات پرداخت



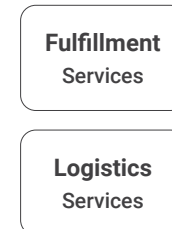
خدمات تبلیغات



بازرگانی



خدمات لجستیک

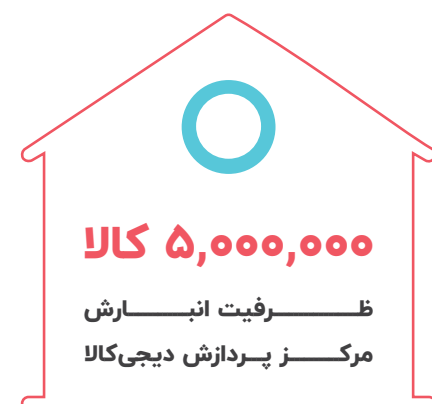
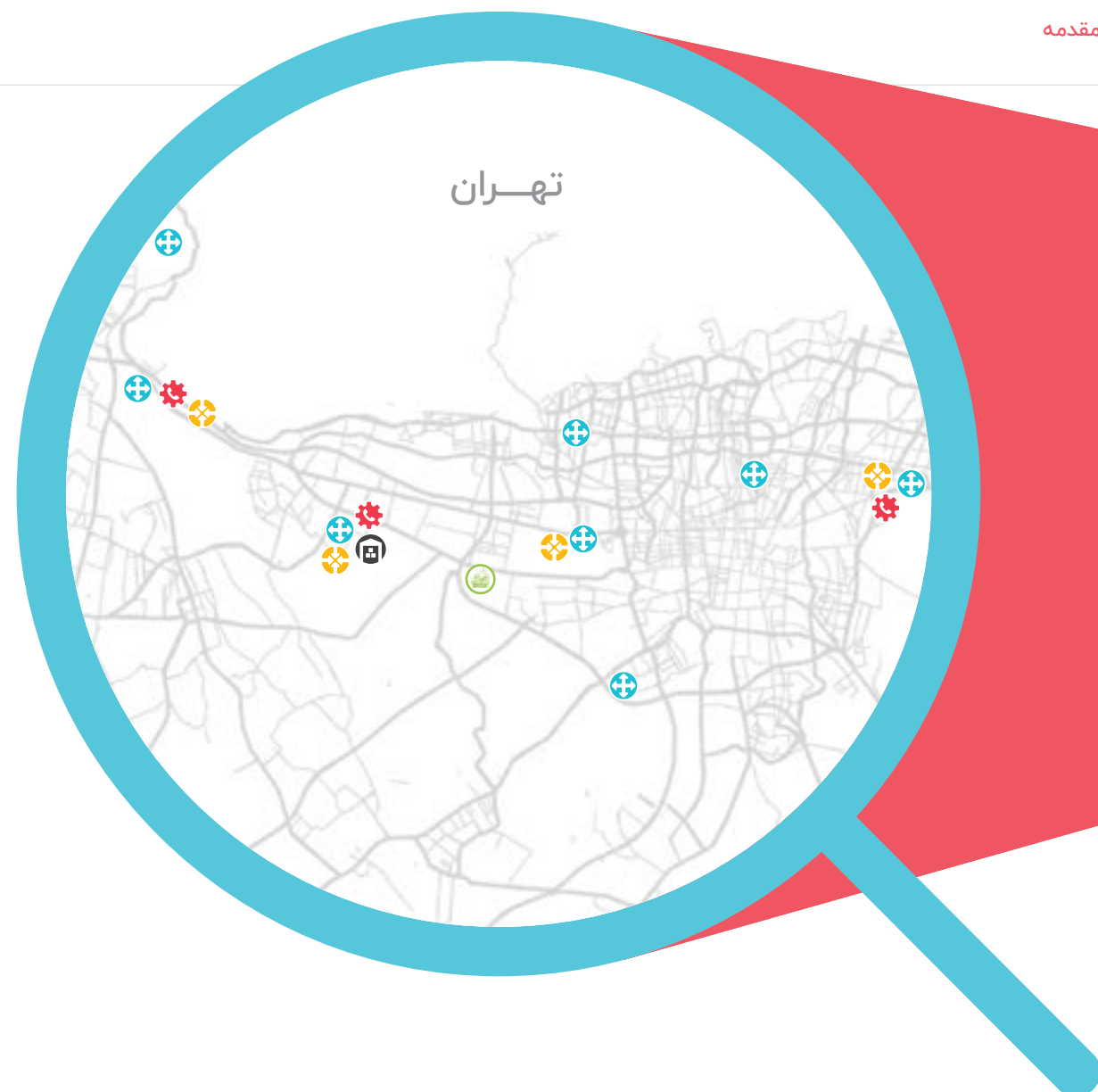


خدمات محتوا



نقشه مراکز زیرساختی دیجی کالا

- مرکز پردازش دانش
- مرکز پردازش کالاهای سوپرمارکتی
- خدمات پس از فروش
- مراکز جمع‌آوری کالای فروشندگان
- مراکز توزیع کالا



دیجی کالا؛

خانه کسب و کارهای ایرانی

مارکت پلیس یا بازارگاه (Maketplace) بستری است که امکان خرید مشتریان را از چند هزار تامین کننده متفاوت ایجاد می کند. در این بستر چندین هزار فروشنده برای فروش محصولات خود گردهم آمده اند و با یکدیگر رقابت می کنند و خریداران می توانند با بررسی محصولات آن ها آنچه نیاز دارند را تهیه کنند. در این بستر فروشنده می تواند کالاهای خود را به بازاری به وسعت ایران عرضه کند و محصولات خود را در معرض دید میلیون ها مشتری قرار دهد و مشتری نیز به طیف وسیعی از محصولات و قیمت های رقابتی دسترسی دارد و سبد خرید خود را با سهولت بیشتر و به اصطلاح با دست بازتری تکمیل می کند.

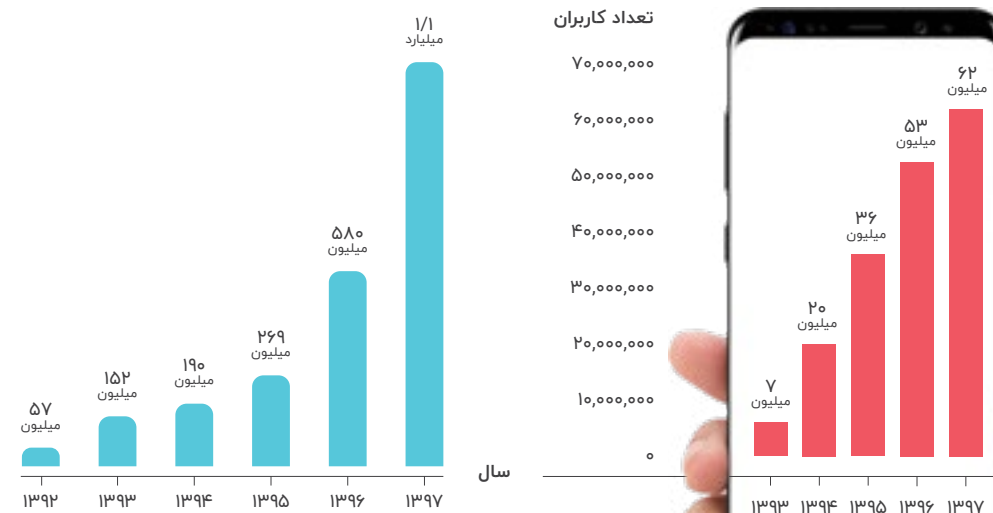
دیجی کالا با توسعه پلتفرم مارکت پلیس خود برای خدمت رسانی به فروشندگان باعث شد که بسیاری از تامین کنندگان و تولیدکنندگان، بدون دغدغه های فنی مربوط به زیرساخت، کالاهای خود را عرضه کنند و به این ترتیب به پایگاه کاربران دیجی کالا و شبکه گسترده و ملی توزیع دیجی کالا دسترسی داشته باشند.

دیجی کالا برندی ملی است و حمایت از کسب و کارهای ایرانی را مهم ترین مسئولیت اجتماعی خود می داند. پلتفرم مارکت پلیس دیجی کالا تولیدکننده، صنعتگر، هنرمند و کسب و کار ایرانی را مستقیماً به بازاری به وسعت سراسر ایران متصل می کند و تمامی سرویس های لجستیکی، انبارداری، پرداخت، بسته بندی، بازاریابی، تولید محتوا، بینش بازار و خدمات پس از فروش را به آن ها ارائه می دهد. تولیدکننده ایرانی در این پلتفرم دغدغه ای جز تولید نخواهد داشت. در حال حاضر ۳۰ هزار کسب و کار ایرانی در این پلتفرم مشغول به فعالیت هستند.



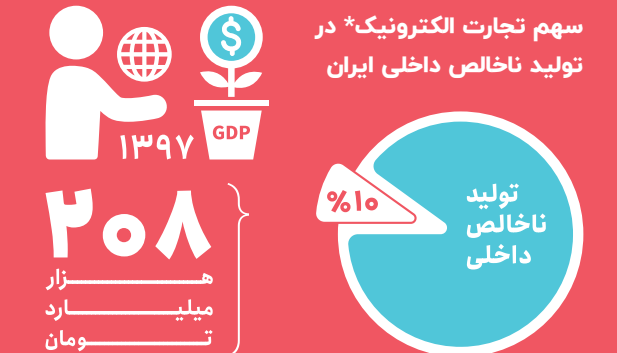
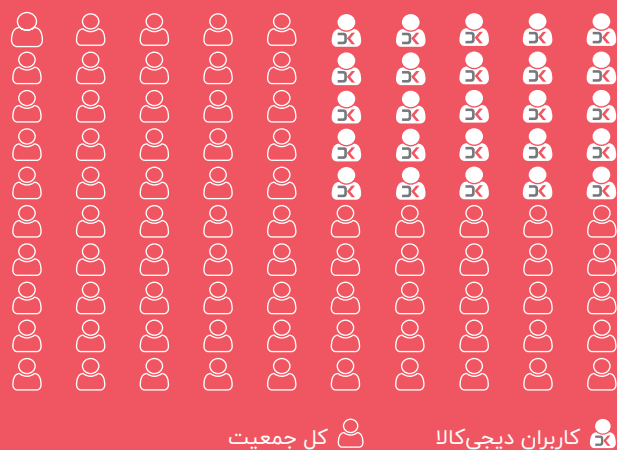


رشد تعداد کاربران اینترنت موبایل در ایران^۱



۱. منبع: گزارش سازمان تنظیم مقررات و ارتباطات رادیویی
۲. منبع: گزارش اقتصادی سالیانه شاپرک

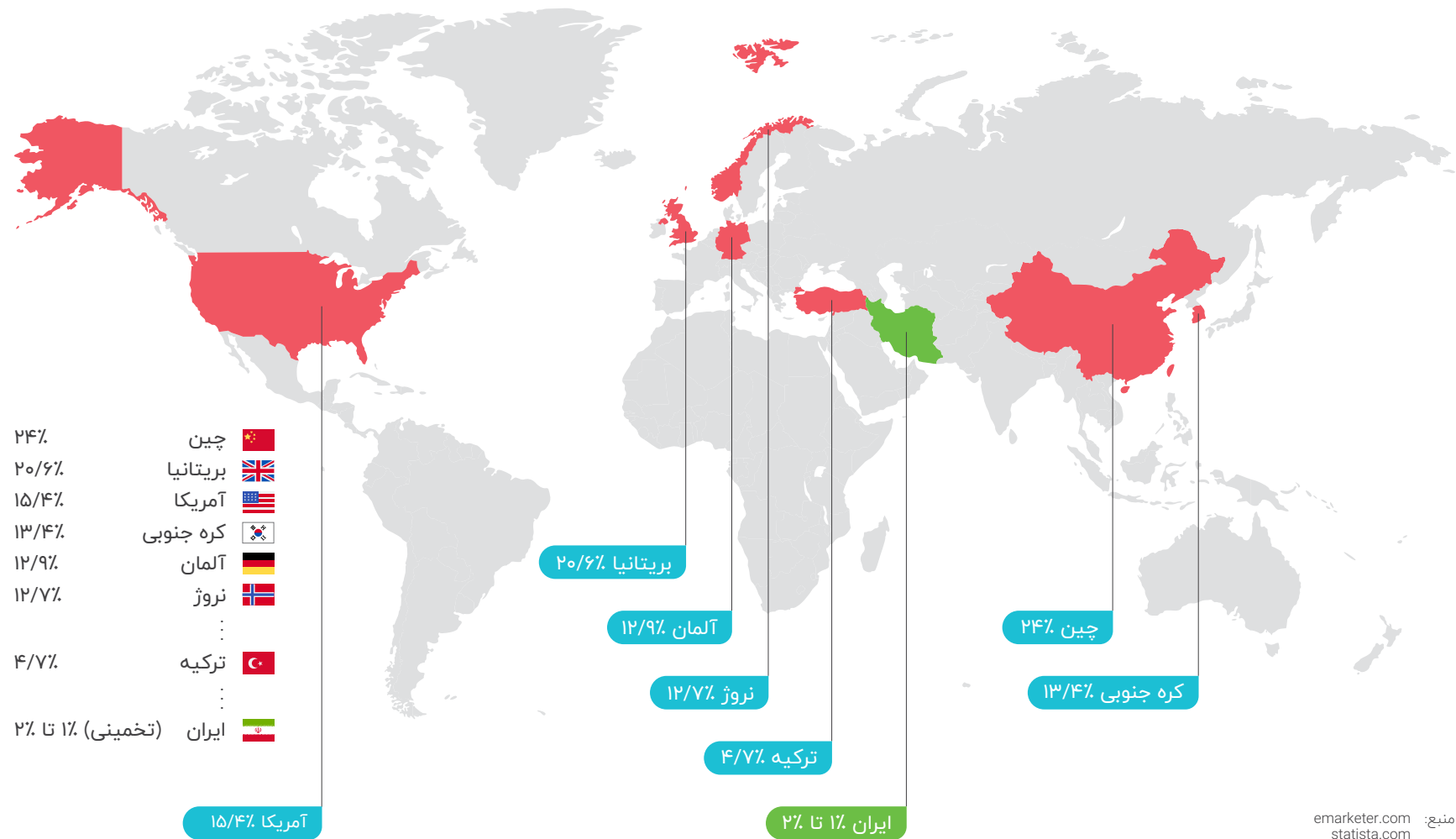
یک چهارم مردم ایران ماهانه از دیجی کالا بازدید می‌کنند (Monthly Unique Visitors)



منبع: گزارش مرکز توسعه تجارت الکترونیکی - وزارت صمت

*کلیه فعالیت‌های تجاری، مبادلات و خریدوفروش محصولات از طریق ابزارهای الکترونیکی را تجارت الکترونیک می‌گویند. به این ترتیب خرده‌فروشی آنلاین، جابجایی اینترنتی سرمایه، بازاریابی اینترنتی، خدمات اینترنتی، تبادل الکترونیکی داده و کلیه تراکنش‌های آنلاین در دسته فعالیت‌های تجارت الکترونیک قرار می‌گیرد.

سهم خرده‌فروشی آنلاین از کل بازار خرده‌فروشی تعدادی از کشورهای دنیا - ۲۰۱۸



ارزش خالص کالای به فروش رفته (NMV) در دیجی کالا چقدر رشد داشته است؟

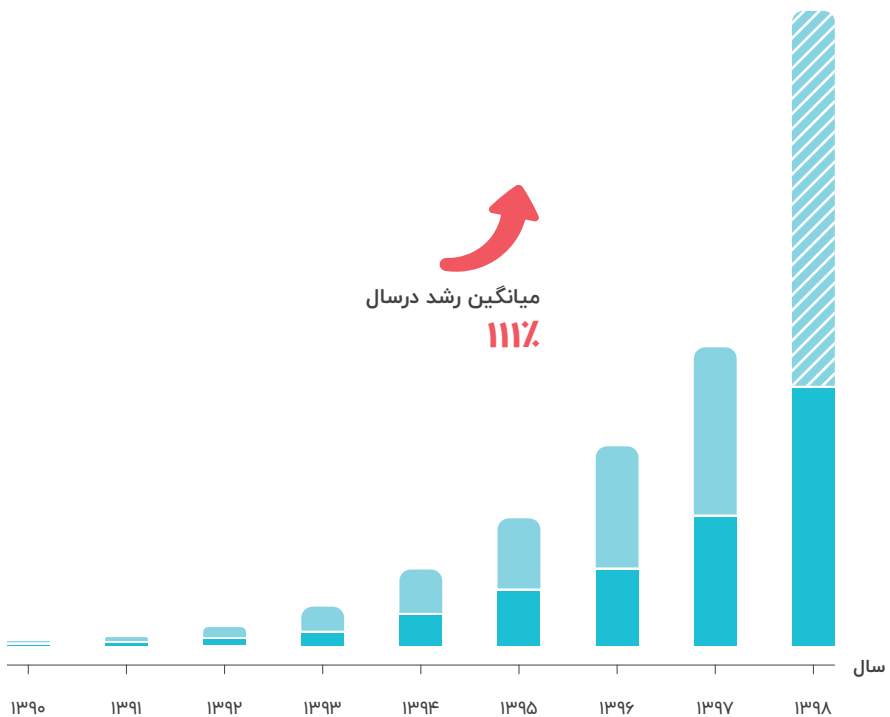
فروش خالص ریالی دیجی کالا در ۸ سال گذشته به طور متوسط هر سال ۱۱۱٪ رشد داشته است.

میانگین نرخ رشد سالانه ۱۱۱٪ در سال از سال ۹۰ تا ۹۸

نرخ رشد مرکب سالانه (CAGR) ارزش خالص فروش ریالی دیجی کالا از سال ۹۰ تا ۹۸، ۱۰۵٪ بوده است.

$$CAGR = \left(\frac{\text{ارزش تراز ثانویه}}{\text{ارزش تراز اولیه}} \right)^{\frac{1}{\text{تعداد سالها}}} - 1$$

فروش خالص شش ماه اول هر سال
فروش خالص شش ماه دوم هر سال
پیش بینی فروش خالص شش ماه دوم سال ۱۳۹۸



تنوع کالایی در دیجی کالا چه تغییری کرده است؟

تعداد کالاهای جدید در نیمه اول ۱۳۹۸ ۵۴۰,۰۰۰

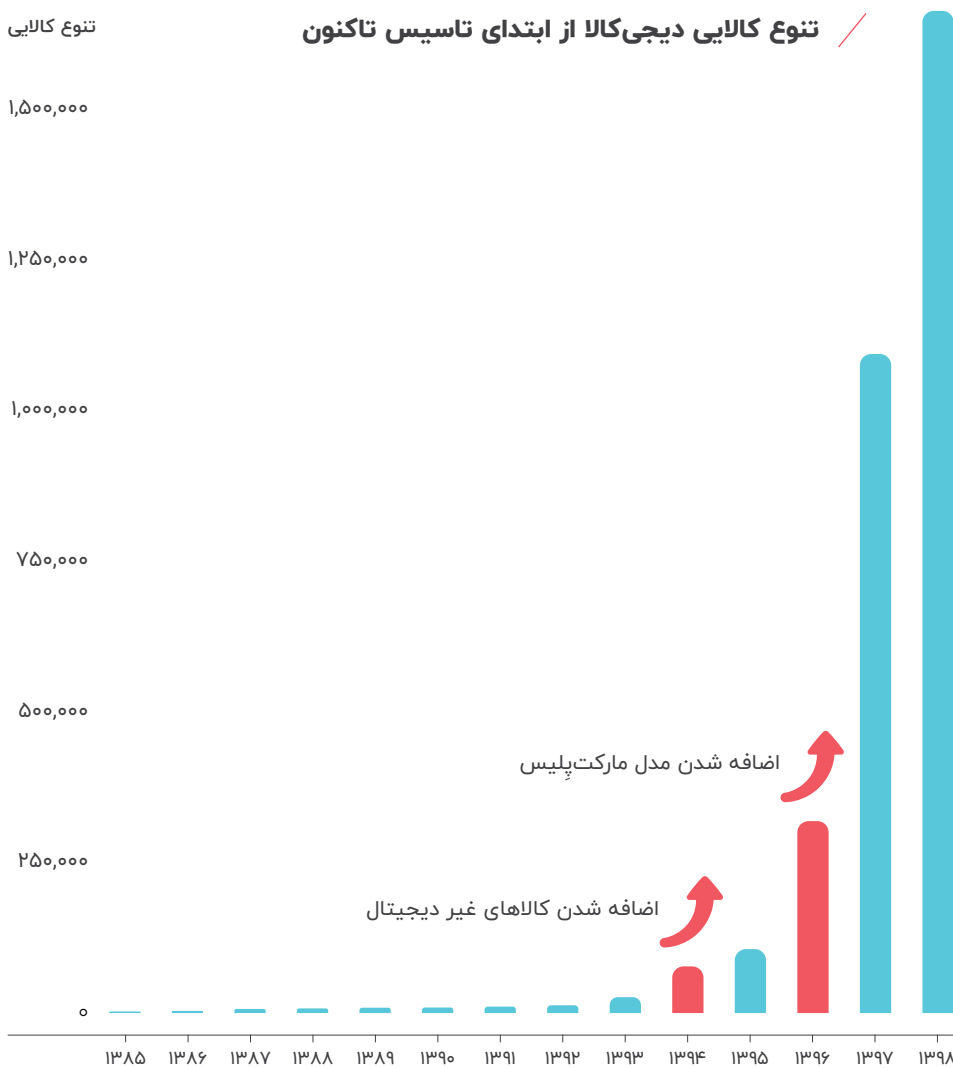
کل تنوع کالا ۱,۷۰۰,۱۵۴

در حالی که...

تنوع کالا در بزرگترین هایپرمارکت ها و فروشگاه های فیزیکی بیشتر از ۱۰ — ۲۰ هزار نیست.



تنوع کالایی دیجی کالا از ابتدای تاسیس تاکنون

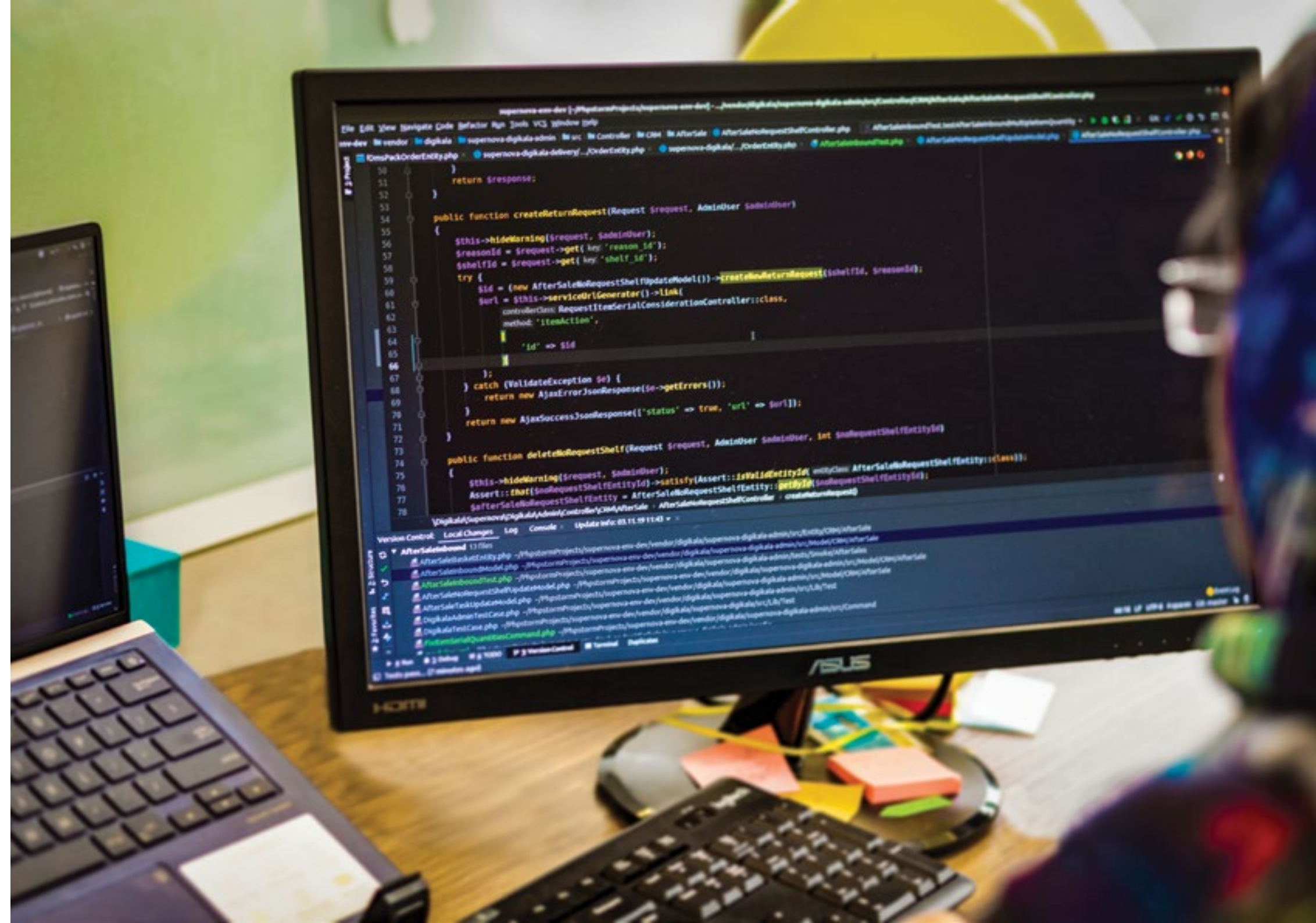


افزایش شدن مدل مارکت پلیس

افزایش شدن کالاهای غیر دیجیتال



رفتار کاربران فصل اول

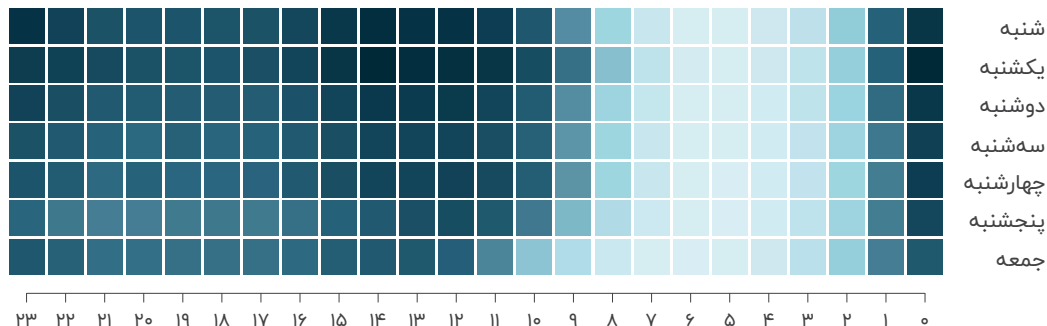


پرفروشترین زمان‌ها در دیجی‌کالا

متوسط مراجعه به سایت در ساعات مختلف نیمه اول سال ۱۳۹۸

روزهای آغازین هفته برای خرید روزهای پرتعدادتری هستند و تمایل به خرید در انتهای هفته کاهش می‌یابد. از طرفی نیمه دوم روز بیشتر مورد استقبال خریداران قرار می‌گیرد.

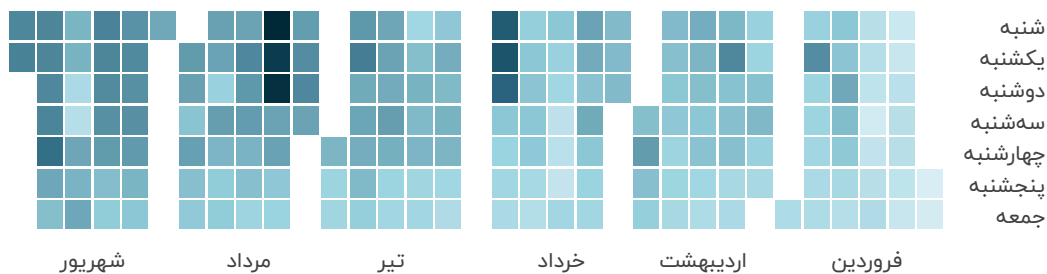
کم‌بازدیدترین پربازدیدترین



متوسط تعداد سفارشات در روزهای مختلف نیمه اول سال ۱۳۹۸

در مقایسه ماه‌های نیمه اول سال ۱۳۹۸، فروردین کمترین حجم سفارش و مرداد ماه بیشترین حجم سفارش را داشته است. بالا رفتن حجم سفارش‌ها در تاریخ ۱۳۹۸/۵/۵ تا ۱۳۹۸/۵/۷ بوده که این تاریخ، جشنواره «شگفت‌انگیز با دمای بالا» دیجی‌کالا و ۲۵ تا ۲۷ خرداد نیز جشنواره «بهار شگفت‌انگیز» دیجی‌کالا بود.

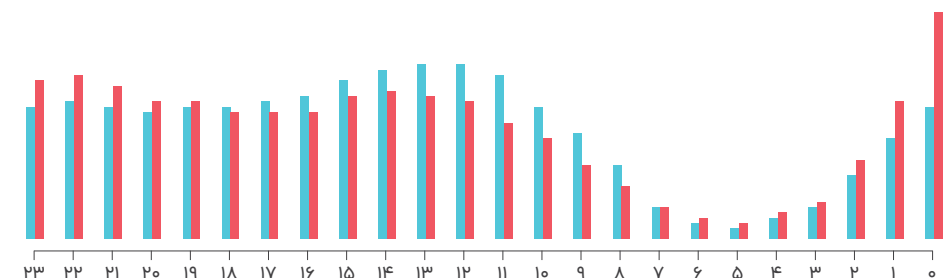
کم‌فروش‌ترین پرفروش‌ترین



متوسط مراجعه کاربران به سایت و اپلیکیشن در ساعات مختلف شبانه‌روز

در ساعات روز کاربران بیشتر از وبسایت استفاده می‌کنند. در حالی‌که در ساعات شب اپلیکیشن موبایل بیشتر استفاده می‌شود.

وبسایت اپلیکیشن



یک روز

عادی در دیجی‌کالا



تعداد بازدید از وبسایت و اپلیکیشن (Session) ۴/۱ میلیون

متوسط زمان هر بازدید از وبسایت ۶ دقیقه و ۴۶ ثانیه

متوسط زمان هر بازدید از اپلیکیشن ۹ دقیقه و ۲۶ ثانیه

مشتریان جدید ۱۰,۲۰۶

تنوع کالایی اضافه شده ۲,۹۴۸

تعداد کالای سفارش داده شده ۱۵۰-۲۰۰ هزار

متوسط ارزش ریالی هر سفارش ۴۱۸ هزار تومان

کل زمان حضور کاربران دیجی‌کالا در نیمه اول امسال برابر با ۱۰ هزار و ۸۰۰ سال است. اگر یک نفر می‌توانست این زمان را در دیجی‌کالا سپری کند باید از ۱۰۸ قرن پیش شروع می‌کرد



دیجی‌کالا در یک نگاه

۲۰,۰۰۰,۰۰۰

بازدیدکننده ماهانه
(Monthly Unique Visitors)



پرمخاطب‌ترین

فروشگاه آنلاین ایران و خاورمیانه



+۱,۷۰۰,۰۰۰

تنوع محصول



۳۴۰۰

فرصت شغلی مستقیم



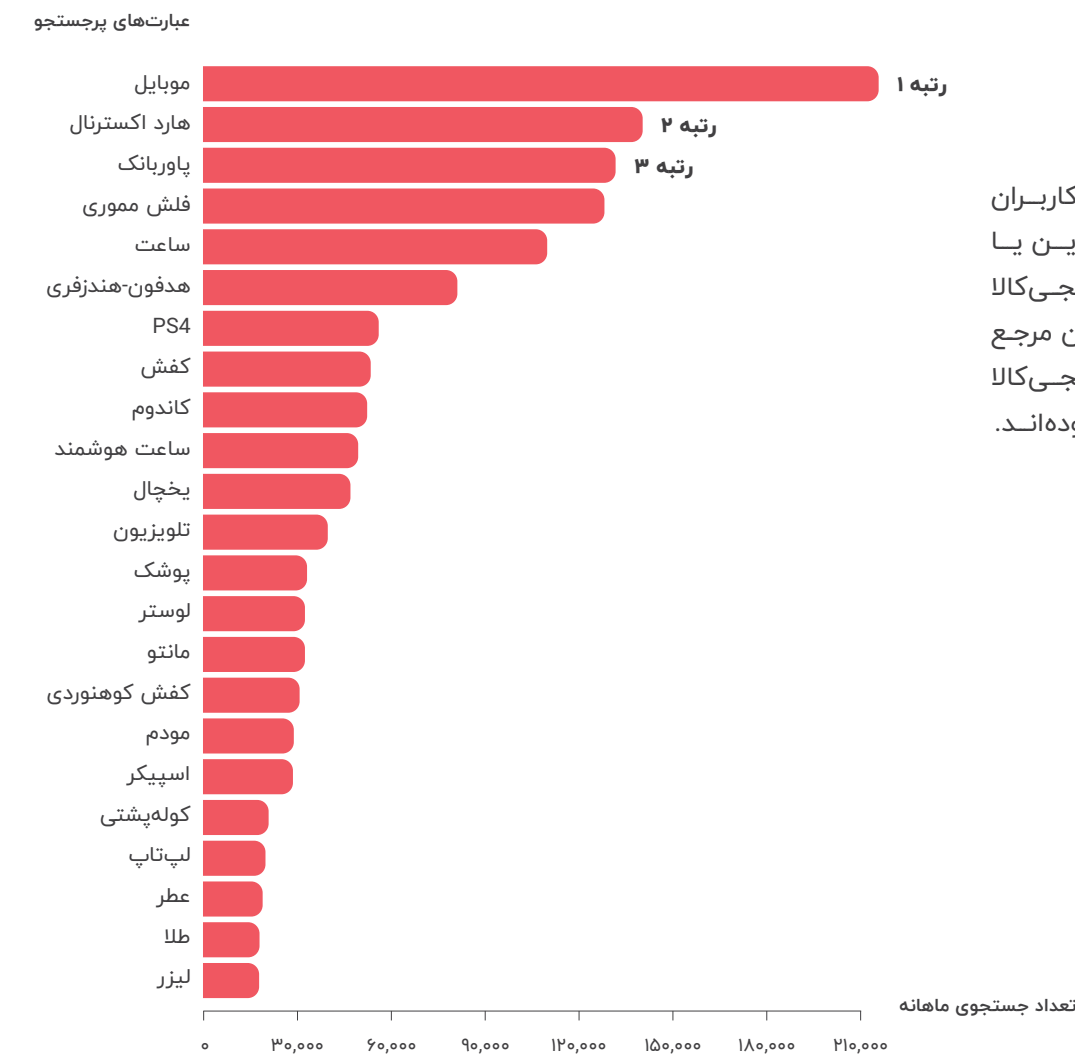
+۳۰,۰۰۰

کسب و کار ایرانی



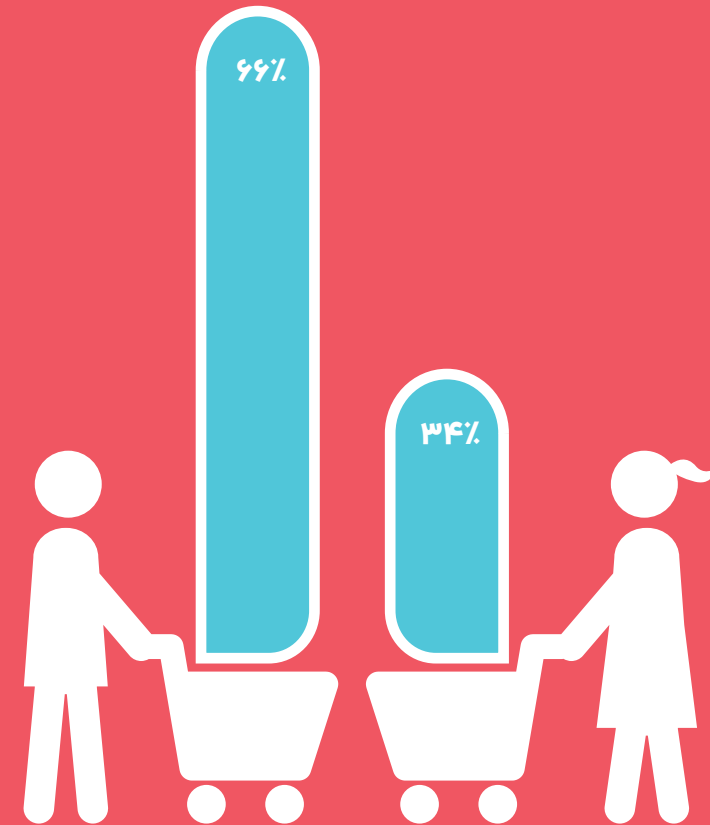
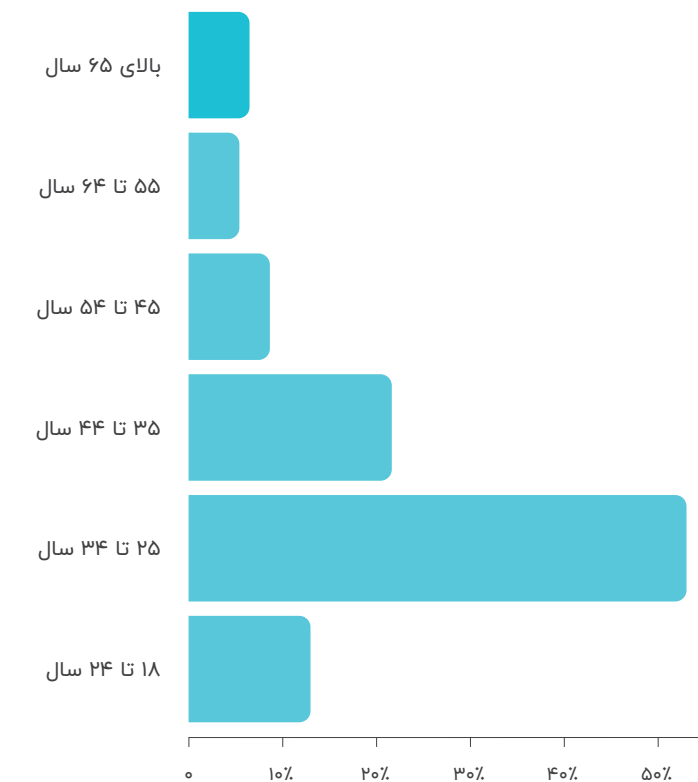
کاربران دیجی کالا بیشتر چه کالاهایی را جستجو می کنند؟

جستجو در دیجی کالا یکی از اولین کارهایی است که کاربران اینترنت در ایران پیش از اقدام به هر نوع خرید آنلاین یا آفلاین انجام می دهند. مطالعه جستجوهای کاربران در دیجی کالا نشان دهنده نیازهای کاربرانی است که از دیجی کالا به عنوان مرجع خرید استفاده می کنند. در نیمه اول سال ۹۸، کاربران دیجی کالا بیشتر در جستجوی موبایل، هارد اکسترنال و پاوربانک بوده اند.



سن کاربران دیجی کالا چقدر است؟

بیشتر کاربران دیجی کالا دهه شصتی ها و دهه هفتادی ها هستند



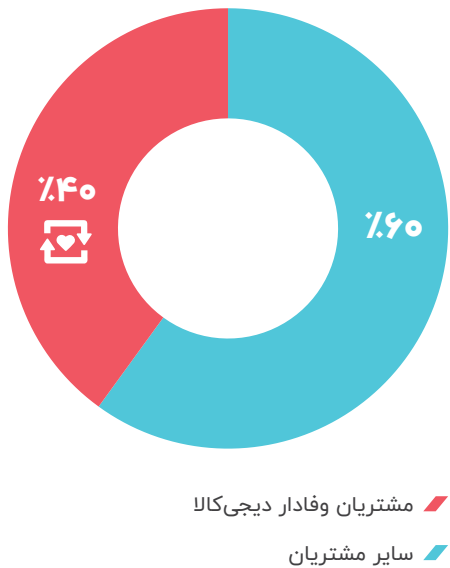
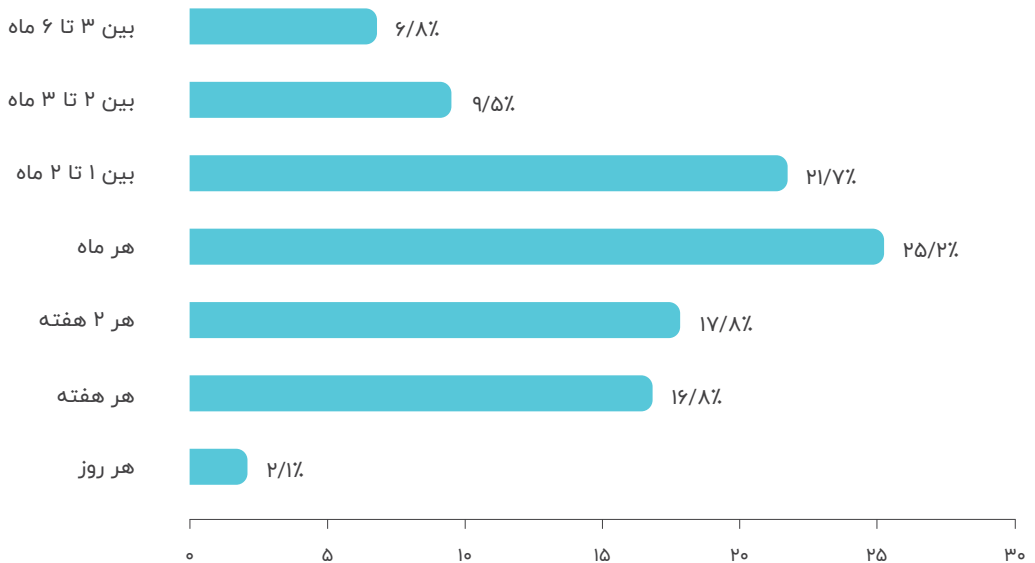
آقایان بیشتر آنلاین خرید می کنند یا خانمها؟

۳۴ درصد از کل کاربران دیجی کالا خانمها و ۶۶٪ از آنها آقایان هستند.

مشتریان وفادار دیجی کالا هر چند وقت یک بار خرید می کنند؟

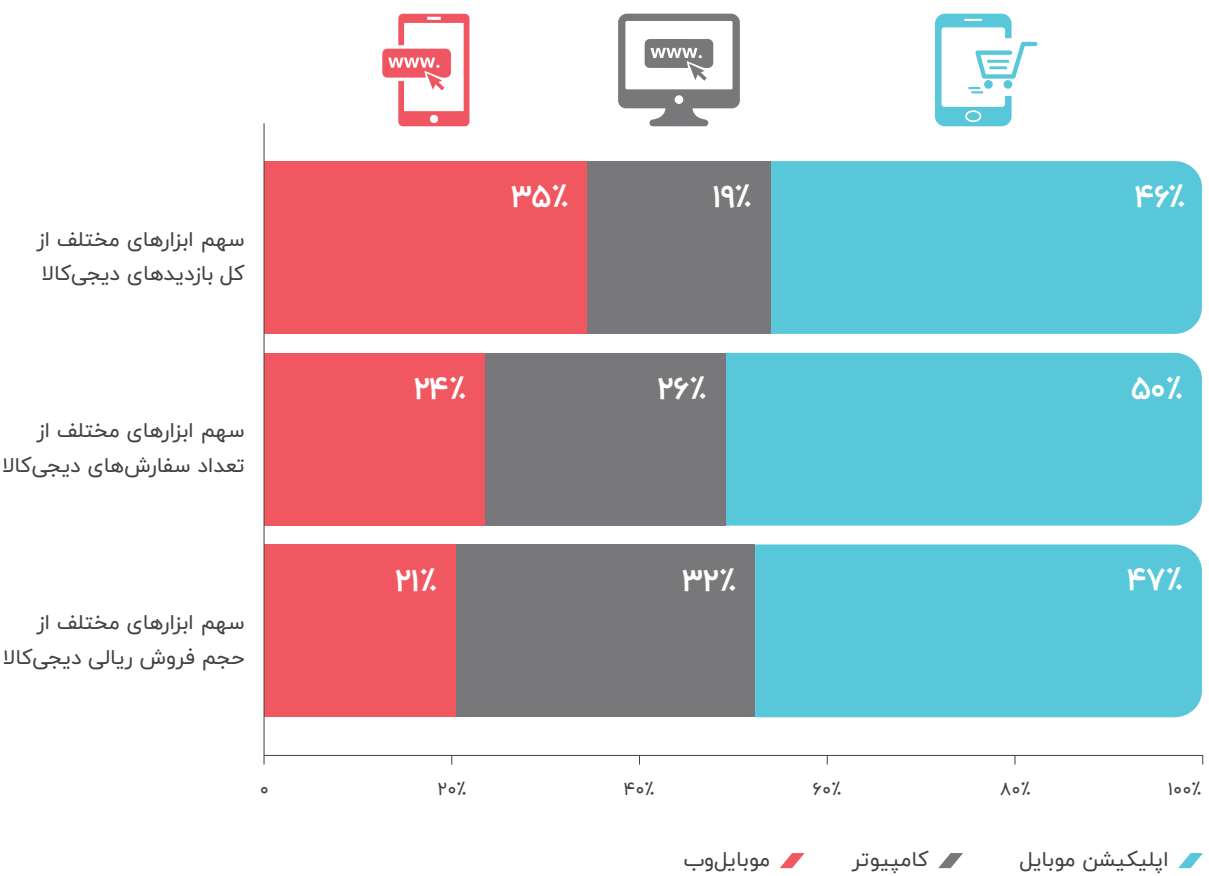
مشتریان وفادار دیجی کالا کسانی هستند که در شش ماه اول سال ۹۸ حداقل دو بار خرید داشته اند. در نمودارهای زیر تواتر خرید مشتریان وفادار دیجی کالا مشاهده می شود.

مشتریان وفادار دیجی کالا نسبت به سایر مشتریان / توزیع تواتر خرید مشتریان وفادار



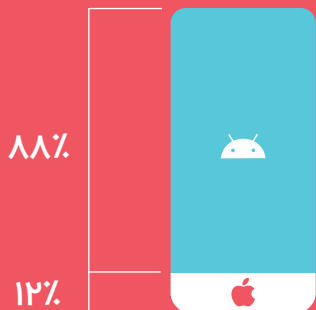
۶۰ درصد مشتریان وفادار دیجی کالا، بین دو خرید خود بیش از یک ماه فاصله نمی اندازند. همچنین ۲۰ درصد از این مشتریان در هفته حداقل یکبار از دیجی کالا خرید می کنند.

کاربران دیجی کالا از چه ابزارهایی برای خرید آنلاین استفاده می کنند؟

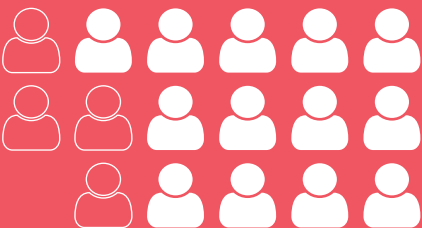


اپلیکیشن دیجی کالا به صورت متوسط در هر ماه ۴۰۰ هزار بار دانلود می شود. ۸۸٪ کاربران اپلیکیشن، از اندروید استفاده می کنند و ۱۲٪ از iOS.

۴۰۰,۰۰۰

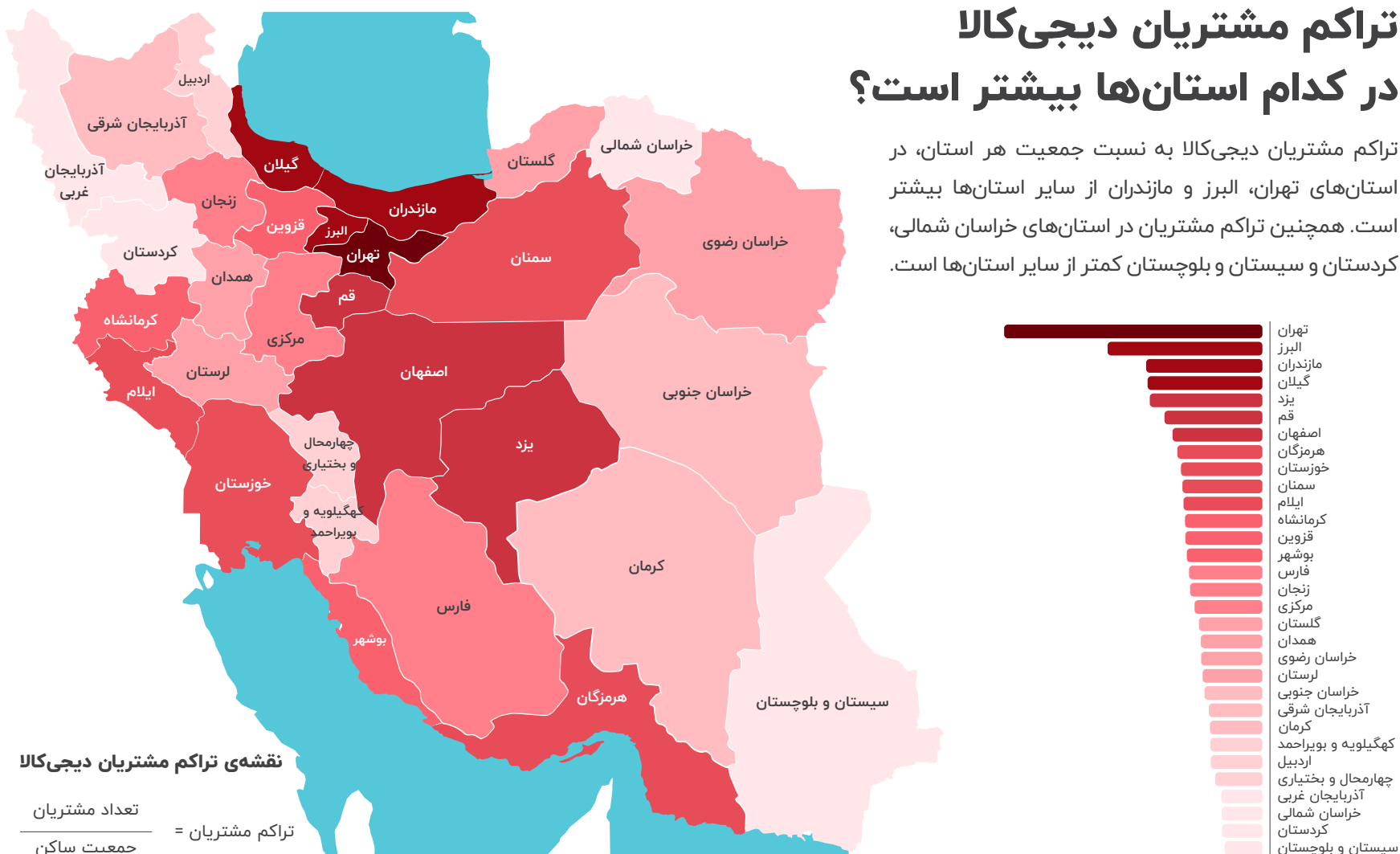


۷۷٪ از مشتریان جدید دیجی کالا اپلیکیشن را هم نصب می کنند.



تراکم مشتریان دیجی کالا در کدام استان‌ها بیشتر است؟

تراکم مشتریان دیجی کالا به نسبت جمعیت هر استان، در استان‌های تهران، البرز و مازندران از سایر استان‌ها بیشتر است. همچنین تراکم مشتریان در استان‌های خراسان شمالی، کردستان و سیستان و بلوچستان کمتر از سایر استان‌ها است.



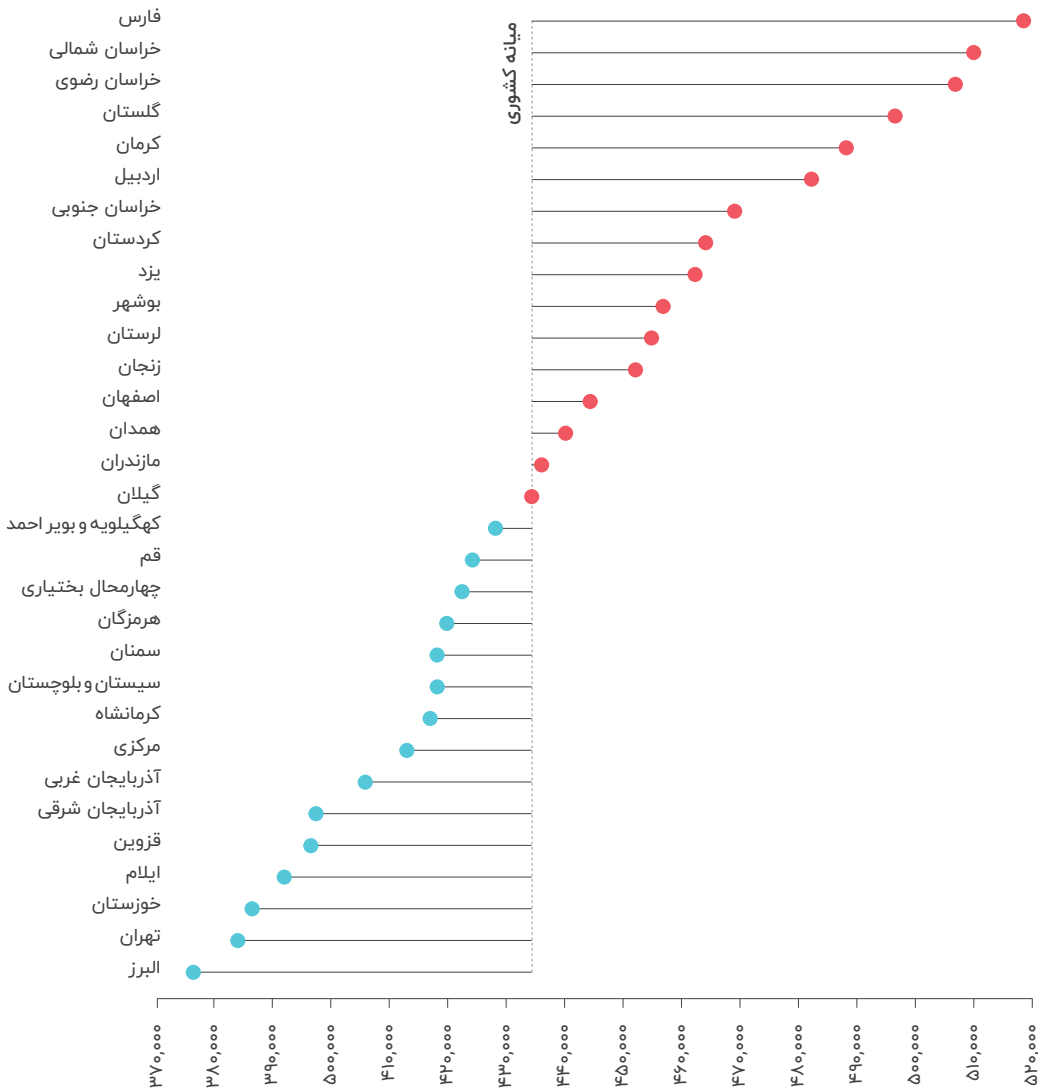
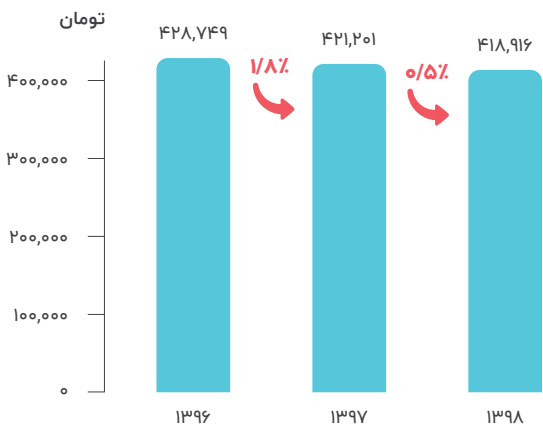
نقشه‌ی تراکم مشتریان دیجی کالا

تراکم مشتریان = تعداد مشتریان / جمعیت ساکن

متوسط ارزش سفارش‌ها در هر استان چقدر است؟

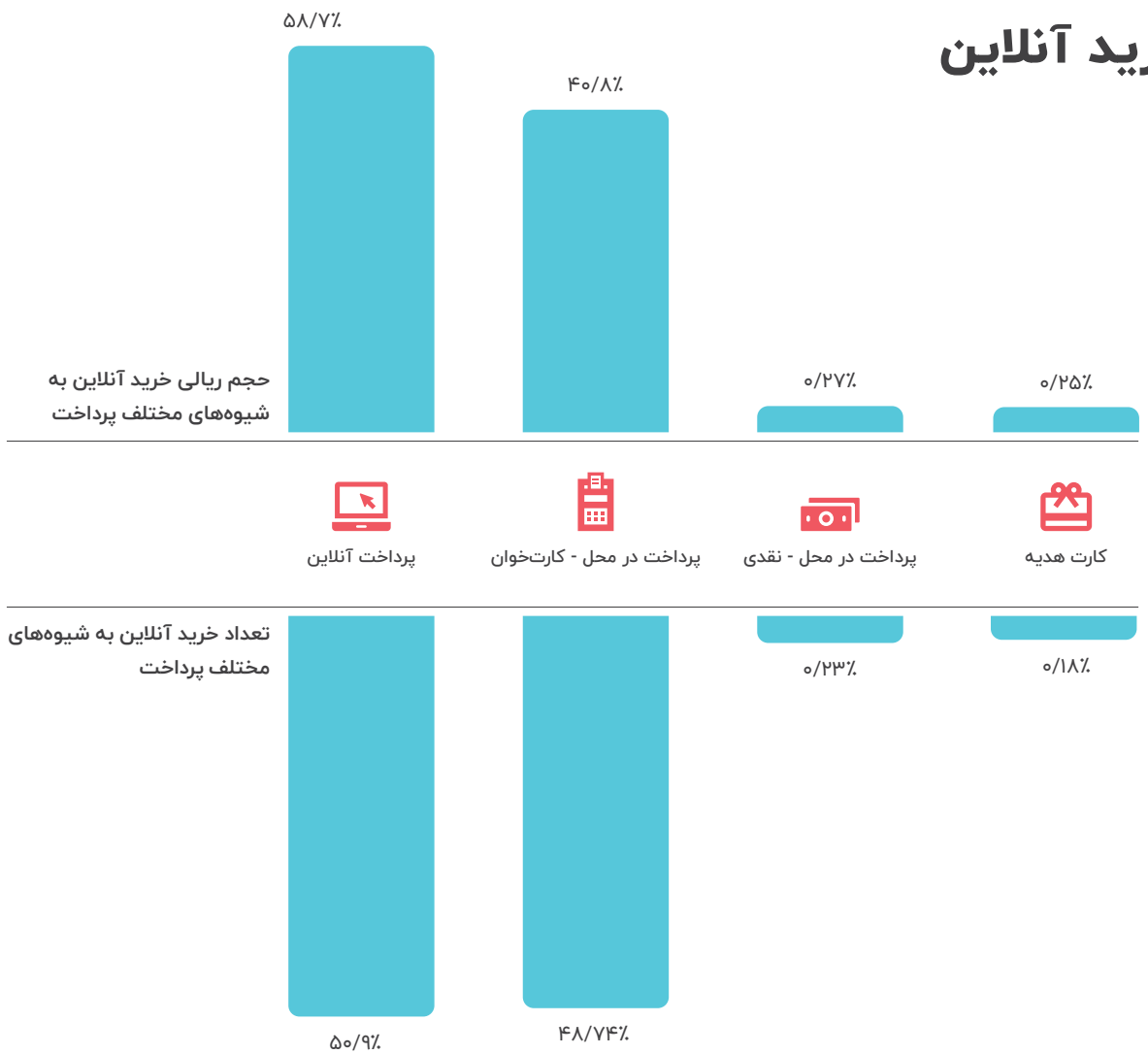
متوسط ارزش ریالی هر سفارش در تمامی استان‌ها بیشتر از تهران و البرز است. باید توجه داشت که در استان‌هایی مانند تهران و البرز، مشتریان امکان سفارش کالاهای سوپرمارکتی و تندمصرف را دارند و همچنین دفعات خرید مشتریان این استان‌ها در یک بازه زمانی مشخص بیشتر از سایر استان‌ها است. این موضوع متوسط ارزش ریالی هر سفارش را در این استان‌ها کاهش می‌دهد. به‌طور کلی افزایش دفعات خرید هر مشتری منجر به کاهش متوسط ارزش ریالی هر سفارش می‌شود.

تغییرات سالانه متوسط ارزش ریالی هر سفارش



کاربران دیجی کالا برای خرید آنلاین چگونه پرداخت می کنند؟

۵۱٪ درصد از سفارش های دیجی کالا با استفاده از درگاه پرداخت اینترنتی (IPG) و ۴۹٪ با کارتخوان سیار (POS) تسویه می شود. با این حال سهم ریالی پرداخت از درگاه اینترنتی نزدیک به ۶۰٪ از کل مبالغ خرید دیجی کالا است.



آیا همه ایرانیان از خرید آنلاین بهره مندند؟

تاکنون ساکنین ۱۱,۱۳۲ روستای کشورمان از دیجی کالا خرید کرده اند. دیجی کالا فروشگاه آنلاین ایرانی است که خدمات خود را در اختیار همه مردم ایران قرار می دهد، از شهرهای بزرگ تا دورترین روستاهای کشور همه به طور یکسان از خدمات دیجی کالا استفاده می کنند. یکی از مهمترین اهداف توسعه مراکز توزیع دیجی کالا، دسترسی همه مردم ایران به مزایای خرید آنلاین است.

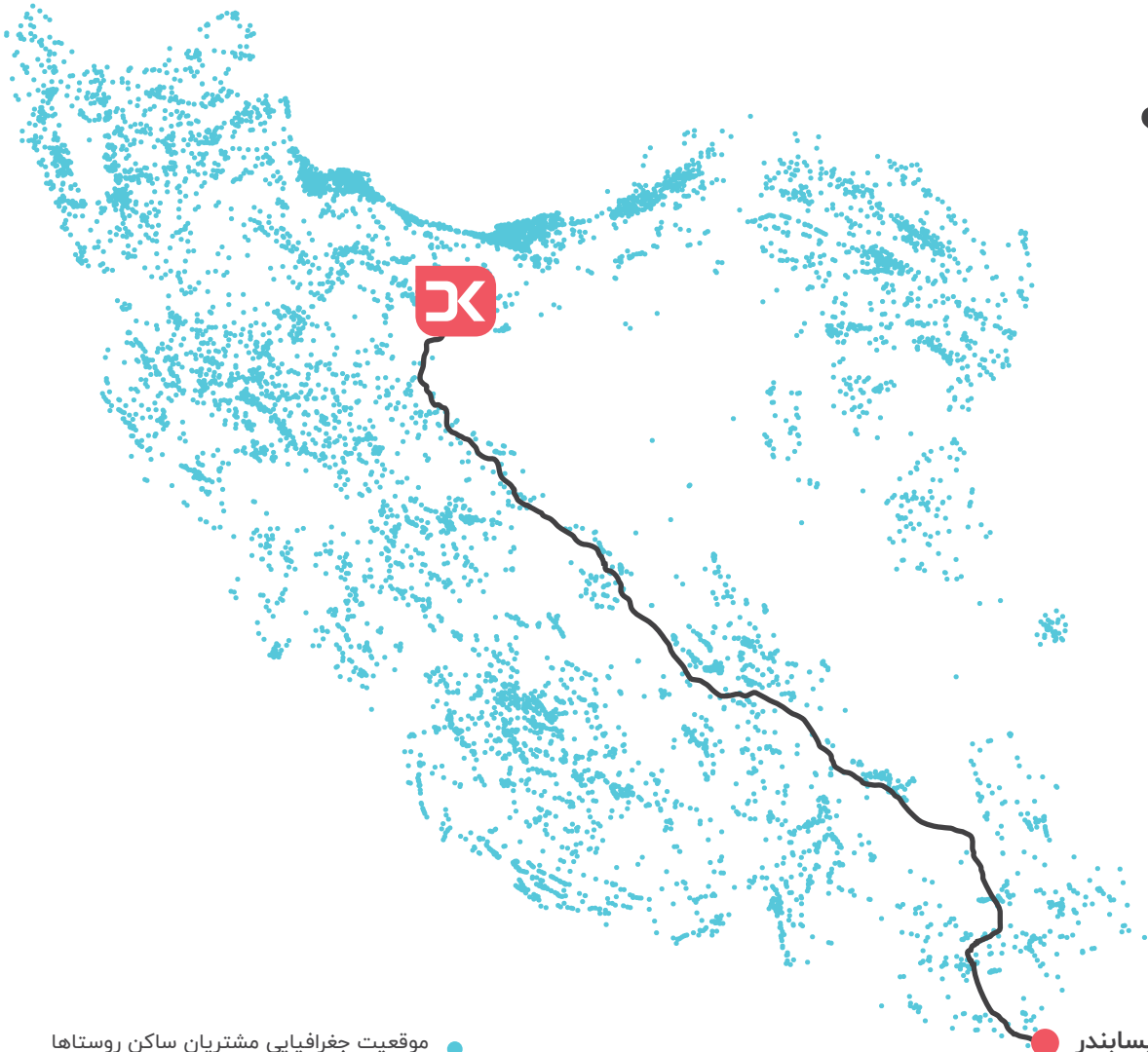
تعداد روستا ۱۱,۱۳۲



پسابندر
طولانی ترین مسیر تحویل سفارش
در نیمه اول سال ۹۸

۱۸۹۴ کیلومتر

دسته بازی HV-G69
کالای خریداری شده



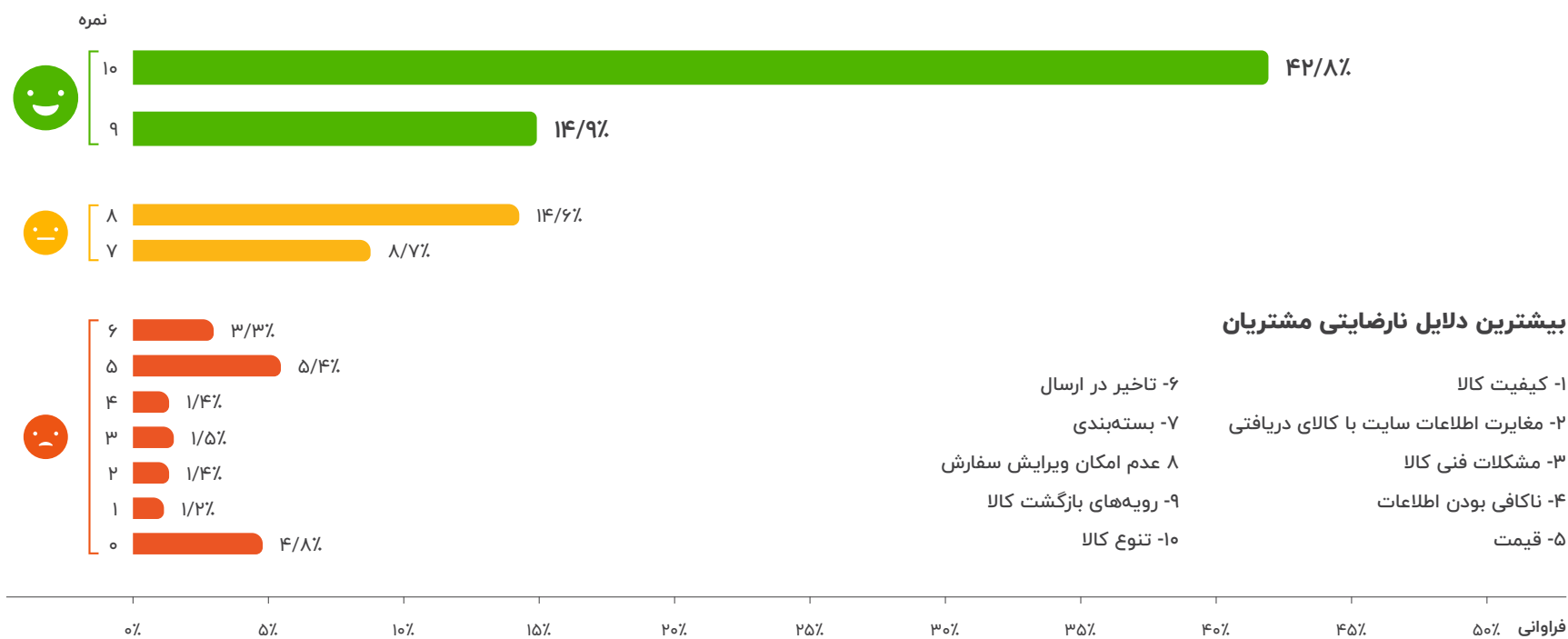


بازخورد مشتریان فصل دوم



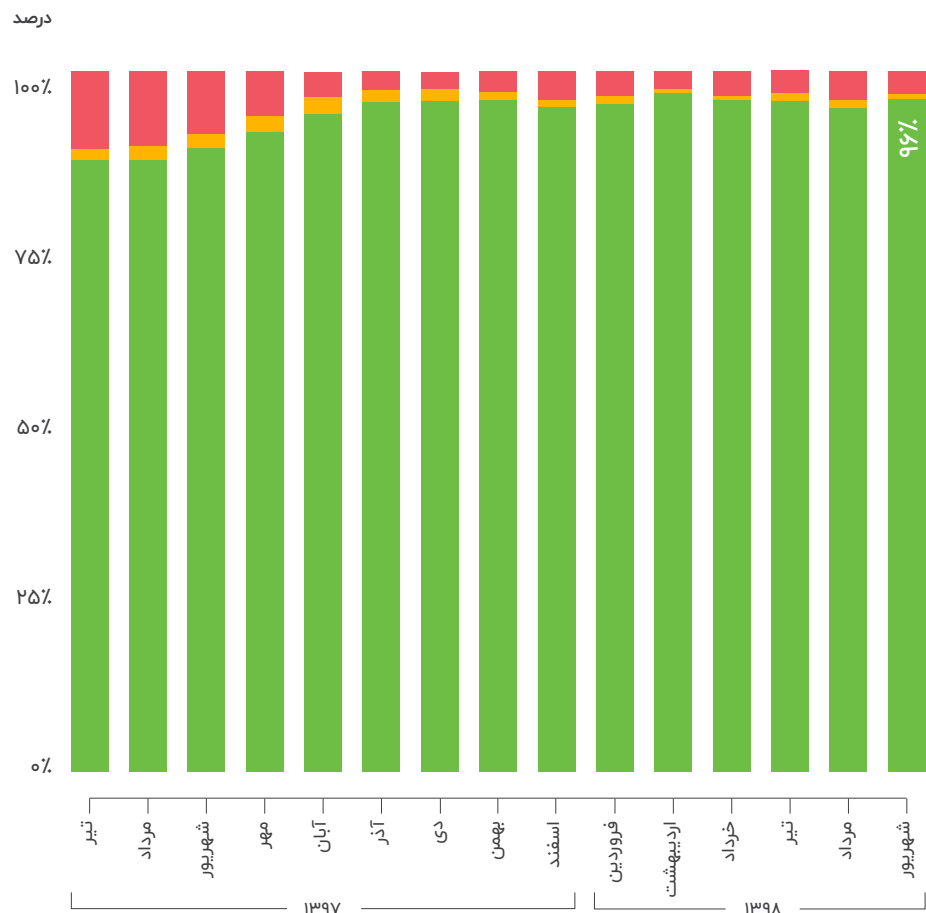
مشتریان چقدر دیجی‌کالا را به دیگران توصیه می‌کنند؟

مهم‌ترین ارزش سازمانی دیجی‌کالا، مشتری‌محوری است. از این رو اندازه‌گیری رضایت‌مندی مشتریان یکی از کلیدی‌ترین شاخص‌های اندازه‌گیری برای دیجی‌کالا است. NPS یا «شاخص خالص توصیه‌کنندگان» یکی از ابزارهای اندازه‌گیری رضایت مشتریان است. پس از هر خرید، دیجی‌کالا به مشتریان خود پیامک ارسال می‌کند و از آن‌ها می‌پرسد: «با توجه به این خرید خود، از ۰ تا ۱۰ چقدر احتمال دارد خرید از دیجی‌کالا را به دیگران پیشنهاد کنید؟» نمودار زیر درصد افرادی است که در شهریور ماه ۱۳۹۸، از ۰ تا ۱۰ امتیاز داده‌اند. در شهریور ماه ۱۳۹۸ حدود ۱۰٪ مشتریان دیجی‌کالا پس از خرید خود در نظرسنجی شرکت کرده‌اند.



چند درصد از سفارش‌ها به روش ارسال دیجی‌کالا به‌موقع تحویل داده می‌شود؟

تحویل به موقع سفارش یکی از مهمترین عوامل رضایت‌مندی مشتریان است. مشتریان دیجی‌کالا هنگام ثبت سفارش خود، زمان تحویل کالاهای خریداری شده را نیز مشخص می‌کنند. دلایلی مانند تاخیر فروشنندگان مارکت‌پلیس در تامین و ارسال کالاها و یا مشکلات مرتبط با ارسال مثل ترافیک ممکن است مانعی برای تحویل به‌موقع سفارش مشتری شود. ما این شاخص (OTD) را با ابزارهای موقعیت‌یابی ماموران ارسال دیجی‌کالا اندازه‌گیری می‌کنیم. حدود ۸۰٪ سفارش‌های مشتریان به روش دیجی‌کالا اکسپرس (Digikala Express) فرستاده می‌شود که در شهریور ماه سال ۱۳۹۸، ۹۶٪ این سفارش‌ها به موقع تحویل مشتریان دیجی‌کالا داده شد. با وجود درصد بالای تحویل به‌موقع سفارش‌ها، صدها سفارش در روز به‌موقع تحویل داده نمی‌شود که یکی از مهم‌ترین الویت‌های دیجی‌کالا، کاهش تاخیر در تحویل به‌موقع سفارش‌ها است.



کاربران دیجی‌کالا در پایش قیمت‌ها چگونه مشارکت می‌کنند؟

در دیجی‌کالا بخشی به اسم پیشنهاد قیمت مناسب‌تر وجود دارد که خریداران آنلاین در صورت مواجهه با قیمت مناسب‌تر می‌توانند بازخورد دهند. این بازخوردها یکی از ابزارهای تیم پایش قیمت دیجی‌کالا است.

آیا قیمت مناسب‌تری سراغ دارید؟

۱۱٪
۱۹۹,۰۰۰
تومان
۱۷۶,۵۰۰

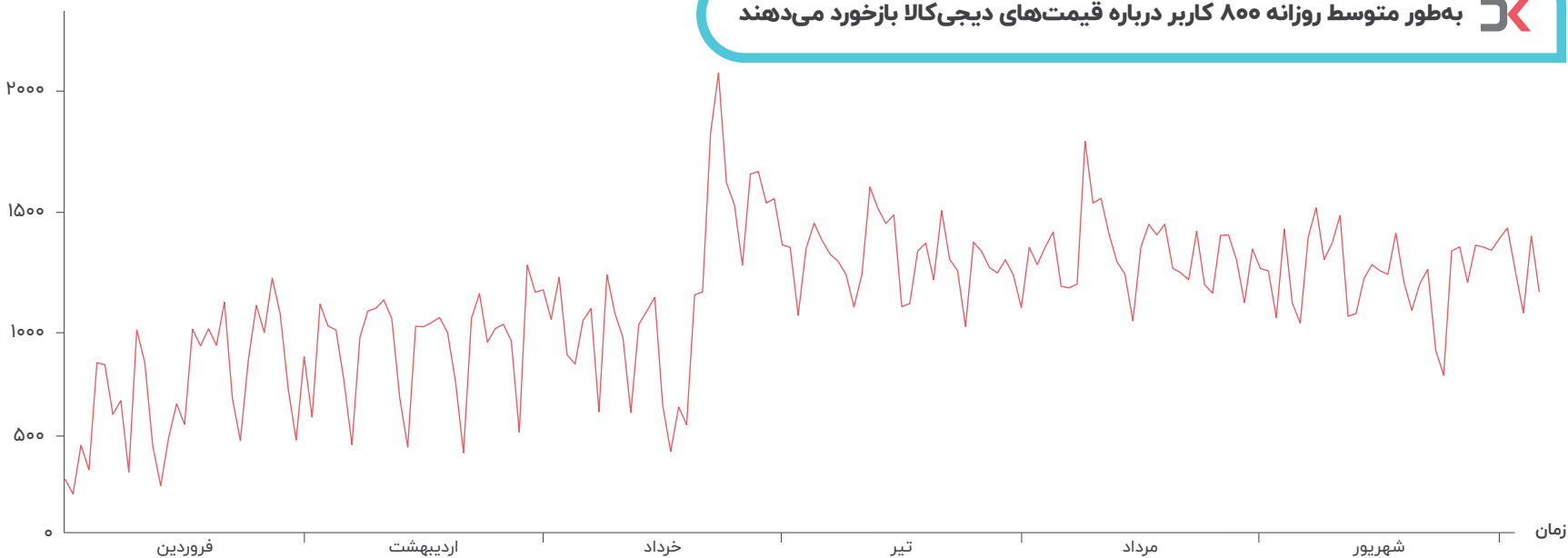
افزودن به سبد خرید

از ۱۷۵,۰۰۰ تومان توسط فروشندگان دیگر مشاهده

آیا قیمت مناسب‌تری سراغ دارید؟ ☐ بلی ☐ خیر

به‌طور متوسط روزانه ۸۰۰ کاربر درباره قیمت‌های دیجی‌کالا بازخورد می‌دهند

تعداد کاربران



چه تعداد از کاربران دیجی‌کالا درباره کالاها بازخورد می‌دهند؟

در نیمه اول ۱۳۹۸ به طور متوسط روزانه ۸۳۵۷ کاربر در پیشنهاد تصحیح محتوایی کالاها مشارکت داشتند.

بازخورد درباره این کالا

تعداد کاربران



بازخورد درباره این کالا

بیش از ۹۹۹ نفر از خریداران این محصول را پیشنهاد داده‌اند

فروشنده: دیجی کالا

گارانتی ۱۲ ماهه تسک میران

آماده ارسال

۱۱٪
۱۹۹,۰۰۰
تومان
۱۷۶,۵۰۰

افزودن به سبد خرید

از ۱۷۵,۰۰۰ تومان توسط فروشندگان دیگر مشاهده

آیا قیمت مناسب‌تری سراغ دارید؟ ☐ بلی ☐ خیر

نام کالا صحیح نیست

عکس‌های کالا مناسب نیست

مشخصات فنی کالا صحیح نیست

توضیحات کالا صحیح نیست

کالا تکراری است

توضیحات

توضیحات

ثبت اطلاعات

رتبه ۱
Huawei Y9 2019 با برچسب قیمت



مشتریان، مشتاقِ موجود شدن دوباره کدام کالاها هستند؟

در نیمه اول ۱۳۹۸



رتبه ۵
Huawei Y9 2019



رتبه ۴
Huawei P Smart 2019



رتبه ۳
Huawei Y7 Prime 2019



رتبه ۲
Huawei P30 Lite MAR-LX1M



رتبه ۱
ساعت هوشمند وی سریز مدل A1



کدام کالاها محبوب مشتریان دیجی کالا هستند؟

در نیمه اول ۱۳۹۸



رتبه ۵
شارژر همراه شیائومی ۲۰۰۰۰ میلی آمپر ساعت



رتبه ۴
Samsung Galaxy A50



رتبه ۳
شارژر همراه شیائومی ۱۰۰۰۰ میلی آمپر ساعت



رتبه ۲
مچ بند هوشمند شیائومی مدل Mi Band 2



در مرکز خدمات مشتریان دیجی کالا چه می گذرد؟

تعداد پشتیبانان دیجی کالا ۴۰۸

متوسط تماس روزانه با دیجی کالا ۱۹,۸۱۲

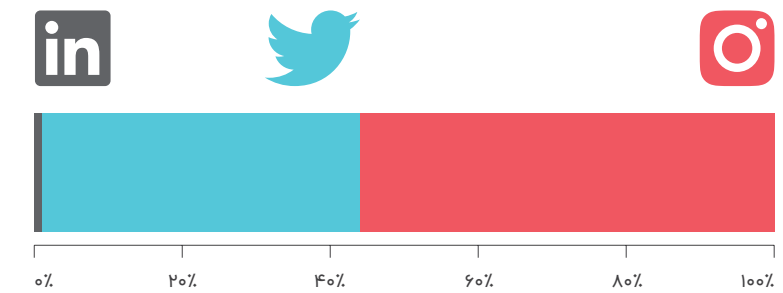
متوسط هفتگی پاسخ به؛ نظرات کاربران در کل شبکه های اجتماعی

توییته ها	۲۸۲
اینستاگرام	۵۳۱
لینکداین	۸

متوسط هفتگی پاسخ به ایمیل ۱۰۶۳

دیجی کالا در شبکه های اجتماعی

تیم پشتیبانی شبکه های اجتماعی (SCET)، ماهانه به حدود ۲۵۰۰ تا ۳۳۰۰ نظر و توییت پاسخ می دهد. ۵۶٪ از این تعداد را نظرات اینستاگرام و ۴۳٪ را توییت کاربران در توییتر شکل می دهد. نظرات لینکداین نیز ۱٪ درصد از فعالیت تیم SCET را در بر می گیرد.



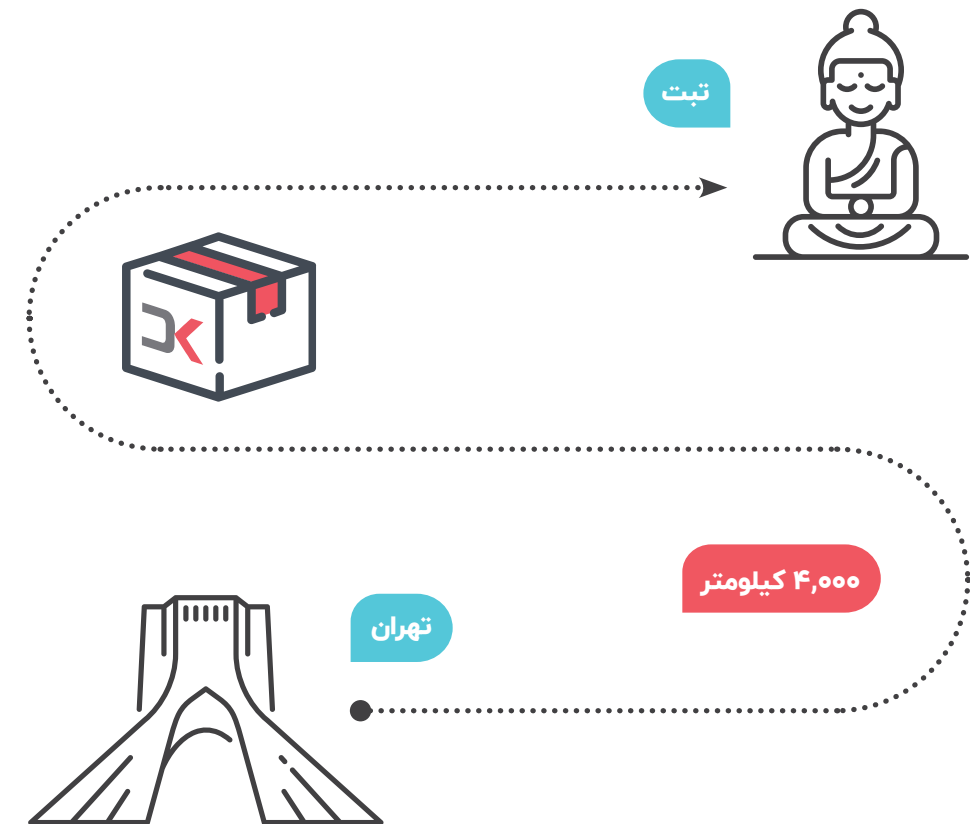
بیشترین حجم توییت ها در بازه ۱۶ تا ۲۴ ارسال می شود. حداکثر زمان پاسخ گویی به توییت ها ۴ ساعت است.

#digikala @digikalasupport @digikalacom

موضوع بیشتر نظرات درباره مشاوره فروش، پیگیری وضعیت سفارش ها، چند مرسوله ای شدن سفارش، انتقادات به رویه ها در دیجی کالا است.

از تهران تا تبت!

اگر جعبه های خرید دیجی کالا را که در شش ماه اول سال ۹۸ به دست مشتریان رسیده است کنار هم بچینیم، مسیری به طول ۴۲۰۰ کیلومتر را می سازد. یعنی از تهران تا تبت چین.





بازارگاه و
کسب‌وکارهای ایرانی
فصل سوم



دیجی‌کالا؛ خانه ۳۰هزار کسب‌وکار ایرانی

دیجی‌کالا توانمندسازی کسب‌وکارهای ایرانی را مهم‌ترین مسئولیت اجتماعی خود می‌داند. پلتفرم مارکت‌پلیس دیجی‌کالا، تولیدکننده، فروشنده، صنعتگر و هنرمند ایرانی را مستقیماً به بازاری به وسعت ایران متصل می‌کند و تمامی سرویس‌های لجستیکی، انبارداری، بسته‌بندی، تولید محتوا، بازاریابی، بینش بازار و خدمات پس از فروش را به این کسب‌وکارها ارائه می‌دهد. تولیدکننده‌ی ایرانی در این پلتفرم دغدغه‌ای جز تولید نخواهد داشت.

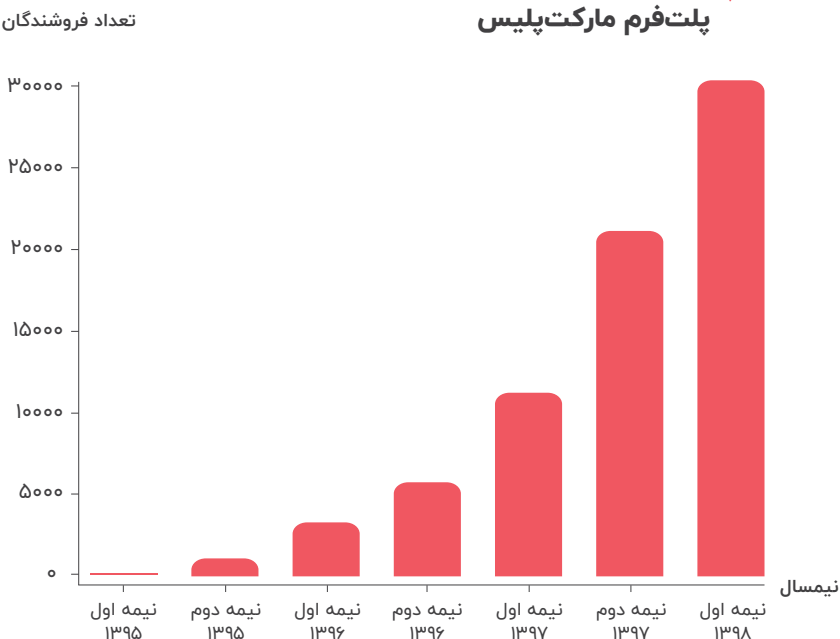
در نیمه اول سال ۹۸، هر فروشنده فعال مارکت‌پلیس به‌طور متوسط ماهانه ۲۳ میلیون تومان فروش داشته است.

در مرداد ماه سال ۱۳۹۸ یکی از فروشندگان مارکت‌پلیس موفق شد ۲۰ میلیارد تومان بفروشد. این عدد رکورد فروشندگان مارکت‌پلیس در یک ماه است.

یک کارگاه صنایع دستی (ترمه‌بافی) در مرداد ماه سال ۹۸ مبلغ ۸۳ میلیون تومان فروش داشته است.

در شش ماه گذشته ۱۸,۴۸۲ کسب‌وکار برای فروشندگی در مارکت‌پلیس درخواست داده‌اند که ۶۷٪ این کسب‌وکارها شرایط فروشنده شدن در دیجی‌کالا را احراز کردند و به فروشندگان اضافه شدند.

رشد تعداد کسب‌وکارهای ایرانی در پلتفرم مارکت‌پلیس



مارکت‌پلیس چگونه «بازار رقابت کامل» بین فروشندگان ایجاد می‌کند؟

جعبه خرید (Buy Box)، محلی که در آن قیمت کالا نمایش داده می‌شود، یکی از مهم‌ترین بخش‌هایی است که کاربران در ابتدای جستجوی خود با آن مواجه می‌شوند. فروشندگان مارکت‌پلیس می‌توانند با ارایه قیمت مناسب‌تر، آماده ارسال داشتن محصولات خود در انبار و کسب امتیاز عملکرد بالاتر نسبت به رقبای کالای مورد نظر را در جعبه خرید (دکمه پیش‌فرض افزودن به سبد خرید) نمایان سازند.

بیش از ۱۶۰ نفر از خریداران این محصول را پیشنهاد داده‌اند

فروشنده: **ال سی شاپ** برگزیده

عملکرد: ۳,۶ از ۵ | رضایت از کالا ۸۵,۶٪

گارانتی ۱۲ ماهه آونگ

آماده ارسال

۱۹۳,۱۲۰ تومان

افزودن به سبد خرید

از ۱۹۲,۰۰۰ تومان توسط فروشندگان دیگر مشاهده

ال سی شاپ برگزیده

عملکرد ۳,۶ از ۵ (عضویت از ۲ سال، ۱ روز پیش)

۹۹,۵٪ ۹۹,۹٪ ۹۹,۲٪

تامین به موقع تعهد ارسال بدون مرجوعی

۸۵,۶٪ رضایت از کالا (۱۸ نفر)

افزودن به سبد خرید

از ۱۹۲,۰۰۰ تومان توسط فروشندگان دیگر مشاهده

پخش اسپینو فروشنده برگزیده	آماده ارسال ؟	گارانتی ۱۲ ماهه تعویض آونگ	۱۹۴,۰۰۰ تومان	افزودن به سبد
عملکرد: ۴,۸ از ۵ رضایت از کالا ۷۹۳,۴٪				
مهوری سنتر فروشنده برگزیده	آماده ارسال ؟	گارانتی ۱۲ ماهه تعویض آونگ	۱۹۴,۰۰۰ تومان	افزودن به سبد
عملکرد: ۴,۶ از ۵				
بازرگانی زرین تجارت	آماده ارسال ؟	گارانتی ۱۲ ماهه تعویض آونگ	۱۹۵,۰۰۰ تومان	افزودن به سبد
عملکرد: ۳ از ۵				
جانبی افزار	ارسال از ۳ روز کاری آینده ؟	گارانتی ۱۲ ماهه آونگ	۱۹۲,۰۰۰ تومان	افزودن به سبد
عملکرد: ۲,۶ از ۵ رضایت از کالا ۸۰٪				

مشاهده (۶) فروشنده / گارانتی بیشتر

کالای تقلبی در دیجی‌کالا



با اضافه شدن مدل مارکت‌پلیس، یکی از مهم‌ترین نگرانی‌های دیجی‌کالا آرایه کالاهای تقلبی بود. از ابتدای سال ۹۷ تا کنون، ۰/۰۴٪ از کالاهای عرضه شده تقلبی بود (۴ کالا از ۱۰ هزار کالا). از آنجا که کالای تقلبی خط قرمز دیجی‌کالا است، با فروشندگان این کالاها قطع همکاری شد. نظارت بر قیمت و کیفیت محصولات فروشندگان یکی از تعهدهای دیجی‌کالا به مشتریان خود است. ضمن عذرخواهی از مشتریانی که تحت تاثیر خطاهای فروشندگان مارکت‌پلیس قرار گرفته بودند، در شش ماه اول سال ۹۸ به صورت متوسط **ماهان ۲۰۰ میلیون تومان کد هدیه** به این مشتریان پرداخت شده است. این خطاها شامل تاخیر در ارسال کالاها، لغو کردن سفارش‌ها و کالاهای تقلبی است. مجموع این خطاها ۱/۱٪ از کل سفارش‌ها را شامل می‌شود.



۲۰۰ میلیون تومان

نظارت بر عملکرد فروشندگان

کیفیت کالا



براساس میزان رضایت مشتریان از کیفیت کالاها که از طریق نظرسنجی از مشتریان بعد از خرید محاسبه می‌شود، کالاهایی که باعث نارضایتی مشتریان شده‌اند بررسی می‌شوند. براساس دلیل ایجاد نارضایتی اقدامات برای بهبود تجربه مشتری از جمله ویرایش محتوای محصول، ویرایش عکس محصول، غیر فعال کردن محصول، بهبود بسته بندی محصول و یا گرفتن دسترسی فروشندگان از محصول انجام می‌شود.

اصالت کالا



به محض شناسایی فروش کالای تقلبی بدون برچسب «غیر اصل» فروشندگان کالا تا ۱۰ برابر ارزش فروش محصول جریمه می‌شود. در صورت فروش کالای تقلبی برای بار دوم، علاوه بر جریمه نقدی، دسترسی فروشندگان به گروه محصول گرفته می‌شود و در صورت تکرار موضوع برای بار سوم، با فروشندگان قطع همکاری می‌شود. مسئولیت خدمات جبرانی برای مشتریانی که تحت تاثیر این تخلف قرار گرفته‌اند، با دیجی‌کالا است. کالای تقلبی مرجوع و اصل مبلغ به همراه کد هدیه عذرخواهی برای مشتری ارسال می‌شود.

نرخ بازگشت کالا



دلایل بازگشت کالاهایی که نرخ بازگشت بالایی توسط مشتریان دارند به طور منظم بررسی می‌شود. براساس نتیجه بررسی، دسترسی فروشندگانی که تخلف آنها باعث بالا بودن نرخ بازگشت کالا شده، گرفته می‌شود.

تامین موفق و به موقع



در صورتی که فروشندگان موفق به تامین کالا پس از سفارش گذاری مشتری نشود، دو برابر کمیسیون فروش آن محصول جریمه شده و در صورت بالا بودن نرخ لغو سفارش، علاوه کاهش امتیاز فروشندگان، دسترسی به فروش کالای مذکور از فروشندگان گرفته خواهد شد. به مشتریان نیز خدمات جبرانی آرایه می‌شود.

متوسط رضایت از کیفیت کالا

۸۱٪

میزان کالای تقلبی

۰/۰۴٪

متوسط بازگشت کالا توسط مشتریان به دلیل خطای فروشندگان

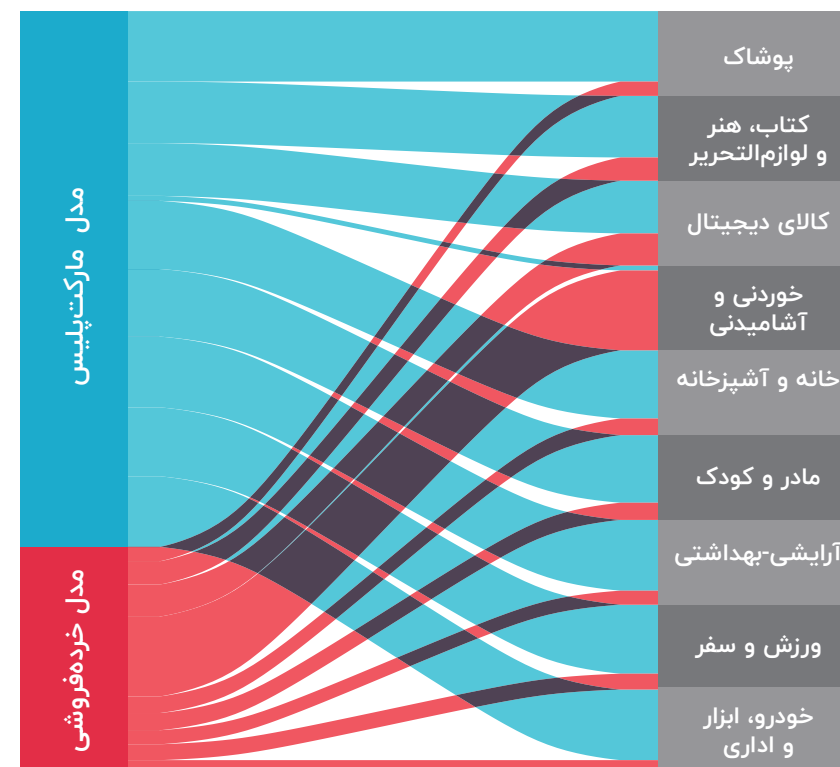
۰/۷٪

متوسط نرخ عدم تامین کالا

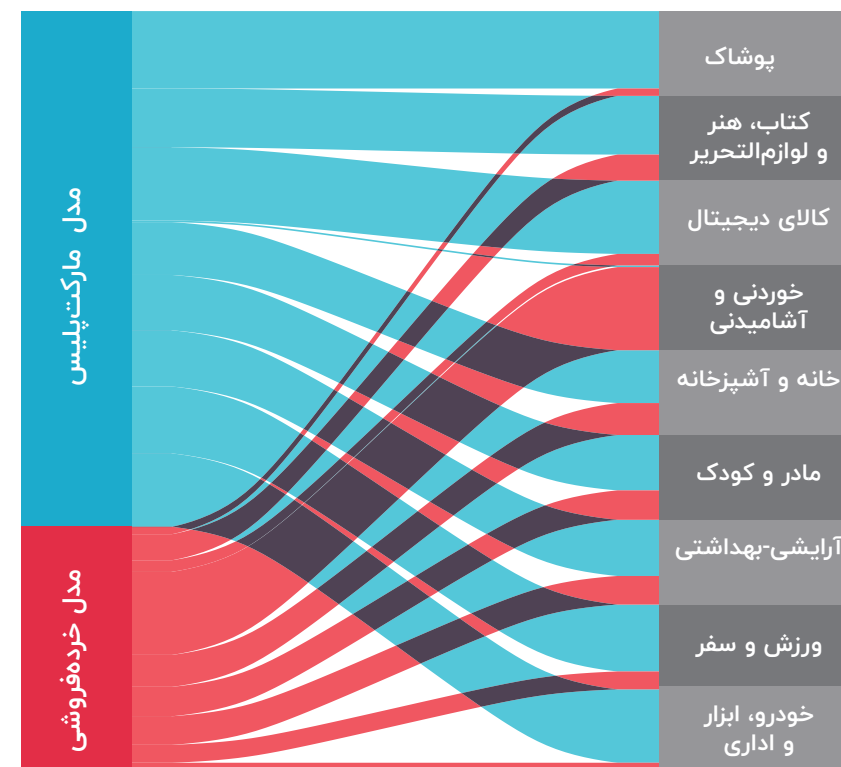
۰/۳۵٪

سهم مارکت‌پلیس از فروش در گروه‌های کالایی اصلی چقدر است؟

سهم مارکت‌پلیس از فروش دیجی‌کالا برحسب تعداد



سهم مارکت‌پلیس از فروش دیجی‌کالا برحسب ریال



فروش چه کالاهایی در دیجی‌کالا ممنوع است؟



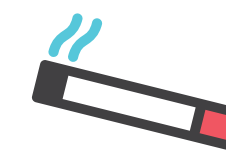
سموم گیاهی و جانوری



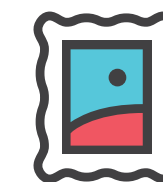
سلاح‌های گرم و سرد



دارو



سیگار و محصولات مرتبط با دخانیات



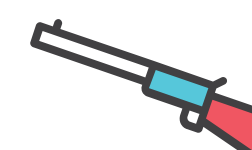
آثار هنری بدون اجازه صاحب اثر



تجهیزات نظامی



کالاهای قاچاق و محصولات غیرقانونی



لوازم شکار

فهرست کامل کالاهایی که فروش آن‌ها ممنوع است، در آکادمی مرکز فروشندگان دیجی‌کالا در دسترس است.





digikala

digikala

digikala

digikala



محصولات و برندها فصل چهارم

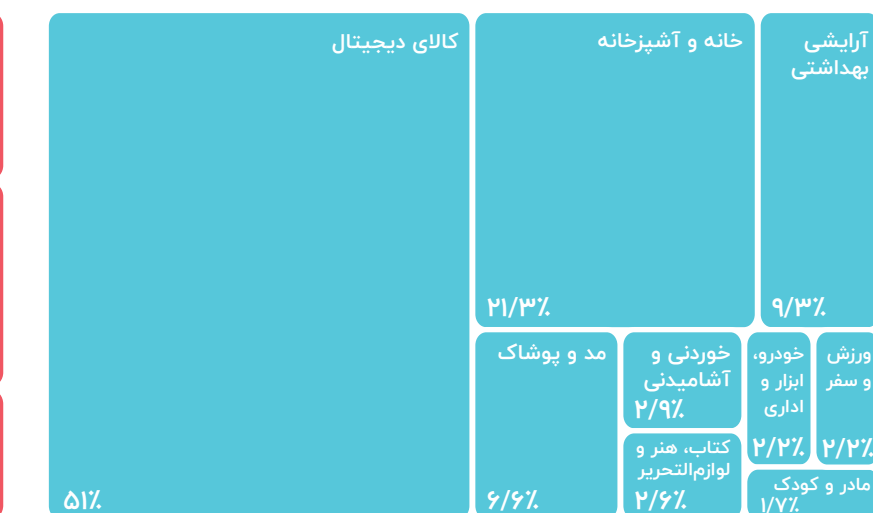


کدام گروه‌های کالایی فروش بیشتری دارند؟



همان‌طور که انتظار می‌رود، کالاهای دیجیتال مثل لپتاپ، موبایل و پاوربانک سهم ریالی بالایی در فروش دارد، در حالی که از نظر تعداد فروش در رتبه‌ی سوم قرار می‌گیرد. در عوض کالاهای سوپرمارکتی و مواد غذایی که در ادبیات خرده‌فروشی به عنوان کالاهای تندمصرف (FMCG) شناخته می‌شوند به تعداد بسیار زیادی خریداری می‌شوند.

سهم فروش گروه‌های کالایی اصلی بر حسب ارزش ریالی



سهم فروش گروه‌های کالایی اصلی بر حسب تعداد



رتبه ۴

Huawei Y7 Prime 2019



رتبه ۳

SanDisk Cruzer Blade CZ50



رتبه ۲

Nokia 105 - 2017



رتبه ۷

محافظ کابل شارژر مدل Collapsing



رتبه ۶

Nokia 130 - 2017



رتبه ۵

Remax RA-OTG



رتبه ۱۰

ایزی پیک بسته ۱۰ عددی



رتبه ۹

کاندوم کاپوت مدل Mins 45



رتبه ۸

Flexible USB Light



رتبه ۱

Nokia 106 - 2019



دیجی کالا
۱۰ کالای پرفروش (تعدادی)
در نیمه اول ۱۳۹۸

رتبه ۴ Samsung Galaxy A10  	رتبه ۳ Samsung Galaxy A50  	رتبه ۲ Huawei Y9 2019  
رتبه ۷ Samsung Galaxy A30  	رتبه ۶ Huawei P30 Lite MAR-LX1M  	رتبه ۵ Samsung Galaxy A20  
رتبه ۱۰ Huawei Y9 2019 JKM-LX1  	رتبه ۹ Nokia 106 2019  	رتبه ۸ Huawei Y5 Prime 2018  

رتبه ۱
Huawei Y7 Prime
2019



دیجی کالا
۱۰ کالای پرفروش (ریالی)
در نیمه اول ۱۳۹۸

رتبه ۴
روغن مایع آفتابگردان حاوی
ویتامین D و E لادن



رتبه ۳
شیر نیم‌چرب کوهپناه



رتبه ۲
نوشابه کولا پپسی ۱.۵ لیتر



رتبه ۷
شکر سفید قدرشناس ۹۰۰ گرم



رتبه ۶
روغن سرخ کردنی بهار الماس
۳ لیتر



رتبه ۵
کره حیوانی پاستوریزه میهن



رتبه ۱۰
کره حیوانی پاستوریزه شکلی
۵۰۰ گرم



رتبه ۹
روغن جامد لادن مقدار ۵
کیلوگرم



رتبه ۸
اسپاگتی قطر ۱.۵ زر ماکارون
۷۰۰ گرم



رتبه ۱
روغن سرخ کردنی بهار
الماس ۱.۸ لیتر



**۱۰ کالای پرفروش
سوپرمارکتی (تعدادی)**

در نیمه اول ۱۳۹۸

تمامی ۱۰ محصول پرفروش دیجی‌کالا فرش (مواد غذایی
و محصولات سوپرمارکتی) از برندهای ایرانی است.

رتبه ۴ روغن سرخ کردنی بهار الماس ۳ لیتر  	رتبه ۳ روغن سرخ کردنی بهار الماس ۱/۸ لیتر  	رتبه ۲ روغن جامد لادن مقدار ۵ کیلوگرم  
رتبه ۷ چرخ کرده گوساله ممتاز مهیا پروتئین ۱ کیلوگرم  	رتبه ۶ چرخ کرده مخلوط مهتا پروتئین ۱ کیلوگرم  	رتبه ۵ ران گوسفند مهتا پروتئین ۱ کیلوگرم  
رتبه ۱۰ راسته بی استخوان داخلی مهیا پروتئین ۱ کیلوگرم  	رتبه ۹ نیمه جامد بدون ترانس لادن ۵ کیلوگرم  	رتبه ۸ فیله ساده مهیا پروتئین ۹۰۰ گرم  

رتبه ۱

چرخ کرده مخلوط مهیا
پروتئین ۱ کیلوگرم



**۱۰ کالای پرفروش
سوپرمارکتی (ریالی)**

در نیمه اول ۱۳۹۸

پرفروش‌ترین کتاب‌های الکترونیک فیدیبو (تعدادی)



رتبه ۱

بهترین سال زندگی تو ...
انتشارات نگاه نوین



رتبه ۲

چگونه با هرکسی صحبت کنیم
نشر ذهن‌آویز



رتبه ۳

تختت را مرتب کن
انتشارات آموخته



رتبه ۴

ملت عشق
گروه انتشاراتی ققنوس



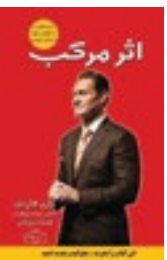
رتبه ۵

مردی به نام اوه
نشر نون



رتبه ۱

ملت عشق (اجرای جدید)
آوانامه



رتبه ۲

اثر مرکب
انتشارات نگاه نوین



رتبه ۳

تمرین نیروی حال
نوین کتاب گویا



رتبه ۴

چهار اثر از فلورانس اسکاول شین
شادن پژواک



رتبه ۵

کیمیاگر
نوین کتاب گویا

پرفروش‌ترین آلبوم‌های موسیقی (تعدادی)



رتبه ۱

ایران من اثر همایون شجریان و
سهراب پورناظری



رتبه ۲

باروی بی قایق اثر محسن
چاوشی



رتبه ۳

ژاکت اثر محسن چاوشی



رتبه ۴

خوشبختیت آرزومه اثر سیامک
عباسی



رتبه ۵

پاییز، تنهایی اثر احسان خواجه
امیری



رتبه ۱

خودت باش دختر
اثر ریچل هالیس



رتبه ۲

خودت را به فنا نده اثر گری جان
بیشاپ



رتبه ۳

چهار اثر از فلورانس اثر اسکاول
شین



رتبه ۴

انسان خردمند اثر یووال نوح
هراری



رتبه ۵

تخت‌خوابت را مرتب کن اثر
حسین گازر

پرفروش‌ترین گوشی‌های موبایل (تعدادی)



سامسونگ مدل Galaxy A10 دو
سیم کارت ظرفیت 32 گیگابایت

رتبه ۵



نوکیا مدل 130(2017)
دو سیم کارت

رتبه ۴



هوآوی مدل Y7 Prime 2019 دو
سیم کارت ظرفیت 32 گیگابایت

رتبه ۳



نوکیا مدل 105 (2017)
دو سیم کارت

رتبه ۲



نوکیا مدل 106 2019
دو سیم کارت

رتبه ۱

پرفروش‌ترین گوشی‌های موبایل (ریالی)



هوآوی مدل P30 Lite MAR-
LX1M دو سیم کارت

رتبه ۵



سامسونگ مدل Galaxy A10 دو
سیم کارت ظرفیت 32 گیگابایت

رتبه ۴



سامسونگ مدل Galaxy A50 دو
سیم کارت ظرفیت 128 گیگابایت

رتبه ۳



هوآوی مدل Y9 2019 دو سیم
کارت ظرفیت 64 گیگابایت

رتبه ۲



هوآوی مدل Y7 Prime 2019 دو
سیم کارت ظرفیت 32 گیگابایت

رتبه ۱

پرفروش‌ترین لپ‌تاپ‌ها (تعدادی)



لپ‌تاپ 15 اینچی لنوو مدل
Ideapad 330 - O

رتبه ۵



لپ‌تاپ 15 اینچی ایسوس مدل
VivoBook K542UF - A

رتبه ۴



لپ‌تاپ 15 اینچی ایسوس مدل
VivoBook X540NA - M

رتبه ۳



لپ‌تاپ 15 اینچی لنوو مدل
Ideapad 330 - F

رتبه ۲



لپ‌تاپ 15 اینچی لنوو مدل
Ideapad 330 - E

رتبه ۱

پرفروش‌ترین لپ‌تاپ‌ها (ریالی)



لپ‌تاپ 15 اینچی ایسوس مدل
VivoBook K570UD - A

رتبه ۵



لپ‌تاپ 15 اینچی ایسوس مدل
VivoBook K570UD - B

رتبه ۴



لپ‌تاپ 15 اینچی لنوو مدل
Ideapad 330 - F

رتبه ۳



لپ‌تاپ 15 اینچی ایسوس مدل
VivoBook K542UF - A

رتبه ۲



لپ‌تاپ 15 اینچی لنوو مدل
Ideapad 330 - E

رتبه ۱

پرفروش‌ترین یخچال و فریزرها (تعدادی)



یخچال فریزر فیلور
مدل TDF-342N

رتبه ۵



یخچال ایستکول
مدل TM-96200

رتبه ۴



یخچال امرسان مدل IR5T

رتبه ۳



یخچال ایستکول مدل TM-919

رتبه ۲



یخچال ایستکول مدل TM-835

رتبه ۱

پرفروش‌ترین یخچال و فریزرها (ریالی)



یخچال و فریزر امرسان
مدل TFH14T

رتبه ۵



یخچال فریزر فیلور
مدل TDF-342N

رتبه ۴



یخچال و فریزر امرسان
مدل BFN22D-M/TP

رتبه ۳



یخچال ایستکول مدل TM-919

رتبه ۲



یخچال ایستکول مدل TM-835

رتبه ۱

پرفروش‌ترین تلویزیون‌ها (تعدادی)



تلویزیون ایکس ویژن مدل
32XT520 سایز 32 اینچ

رتبه ۵



تلویزیون هوشمند ایکس ویژن
مدل 55XT515 سایز 55 اینچ

رتبه ۴



تلویزیون توشیبا مدل 32S1750
سایز 32 اینچ

رتبه ۳



تلویزیون ویرا پاناسونیک مدل
TH-32F336M سایز 32 اینچ

رتبه ۲



تلویزیون شهاب مدل
24SH81N1 سایز 24 اینچ

رتبه ۱

پرفروش‌ترین تلویزیون‌ها (ریالی)



تلویزیون ویرا پاناسونیک مدل
TH-32F336M سایز 32 اینچ

رتبه ۵



تلویزیون سونی مدل KDL-
50W660F سایز 50 اینچ

رتبه ۴



تلویزیون جی پلاس مدل GTV-
50GU812S سایز 50 اینچ

رتبه ۳



تلویزیون هوشمند سامسونگ
مدل 55NU7900 سایز 55 اینچ

رتبه ۲



تلویزیون هوشمند ایکس ویژن
مدل 55XT515 سایز 55 اینچ

رتبه ۱

پرفروش ترین کنسول ها و لوازم جانبی (تعدادی)



دسته بازی تسکو مدل TG 130W

رتبه ۵



محافظ دسته دوال شاک 4 مدل Dragon 4

رتبه ۴



دسته بی سیم مایکروسافت Xbox One S مناسب برای

رتبه ۳



دسته سونی مدل 2016 DualShock 4

رتبه ۲



دسته PUBG Fortnite پاوان مدل L1R1-T2

رتبه ۱

پرفروش ترین کنسول ها و لوازم جانبی (ریالی)



کنسول مایکروسافت مدل Xbox One S ظرفیت 1 ترابایت

رتبه ۵



کنسول Playstation 4 Pro ریجن 2 ظرفیت 1 ترابایت

رتبه ۴



کنسول Playstation 4 Pro 201 Region 2 ظرفیت 1 ترابایت

رتبه ۳



کنسول Playstation 4 Slim Region 2 ظرفیت 500 گیگابایت

رتبه ۲



کنسول Playstation 4 Slim Region 2 ظرفیت 1 ترابایت

رتبه ۱

پرفروش ترین ساعت های هوشمند (تعدادی)



بند مچ بند هوشمند مدل Mi Band3 Silicone

رتبه ۵



ساعت هوشمند جی-تیب مدل W101

رتبه ۴



بند مچ بند هوشمند مدل Mi Band 2 Silicone

رتبه ۳



ساعت هوشمند جی-تیب مدل W101 Hero

رتبه ۲



ساعت هوشمند وی سیریز مدل A1

رتبه ۱

پرفروش ترین ساعت های هوشمند (ریالی)



اپل واچ سری 4 44mm Aluminum Case Sport Band

رتبه ۵



ساعت هوشمند وی سیریز مدل A1

رتبه ۴



ساعت هوشمند سامسونگ مدل Galaxy Watch SM-R810

رتبه ۳



ساعت هوشمند سامسونگ مدل Gear S3 Frontier SM-R760

رتبه ۲



ساعت هوشمند سامسونگ مدل Galaxy Watch SM-R800

رتبه ۱

پرفروش‌ترین دوربین‌ها (تعدادی)



دوربین عکاسی چاپ سریع
فوجی فیلم مدل Instax Mini 9

رتبه ۵



سامسونگ مدل ST69

رتبه ۴



سامسونگ مدل WB30F

رتبه ۳



سامسونگ مدل ES95

رتبه ۲



سامسونگ مدل ST150F

رتبه ۱

پرفروش‌ترین دوربین‌ها (ریالی)



دوربین فیلم برداری ورزشی
گوپرو مدل Hero7 Black

رتبه ۵



نیکون مدل D5300 18-55 VR
AFP

رتبه ۴



کانن مدل Eos 80D EF S به
همراه لنز 18-135 میلی متر

رتبه ۳



کانن مدل EOS 4000D به همراه
لنز 18-55 میلی متر DC III

رتبه ۲



نیکون مدل D5300 به همراه لنز
18-140 میلی متر VR

رتبه ۱





در شش ماه گذشته ۶۸٪ از فروش تعدادی دیجی کالا متعلق به کالاهای ایرانی بود.

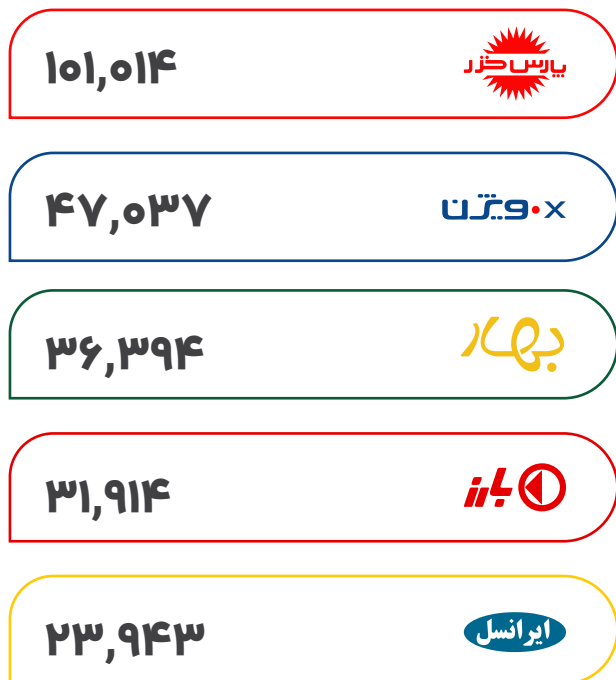
سهم فروش کالاهای ایرانی در دیجی کالا چقدر است؟



پرجستجوترین برندهای خارجی در دیجی کالا نیمه اول ۹۸

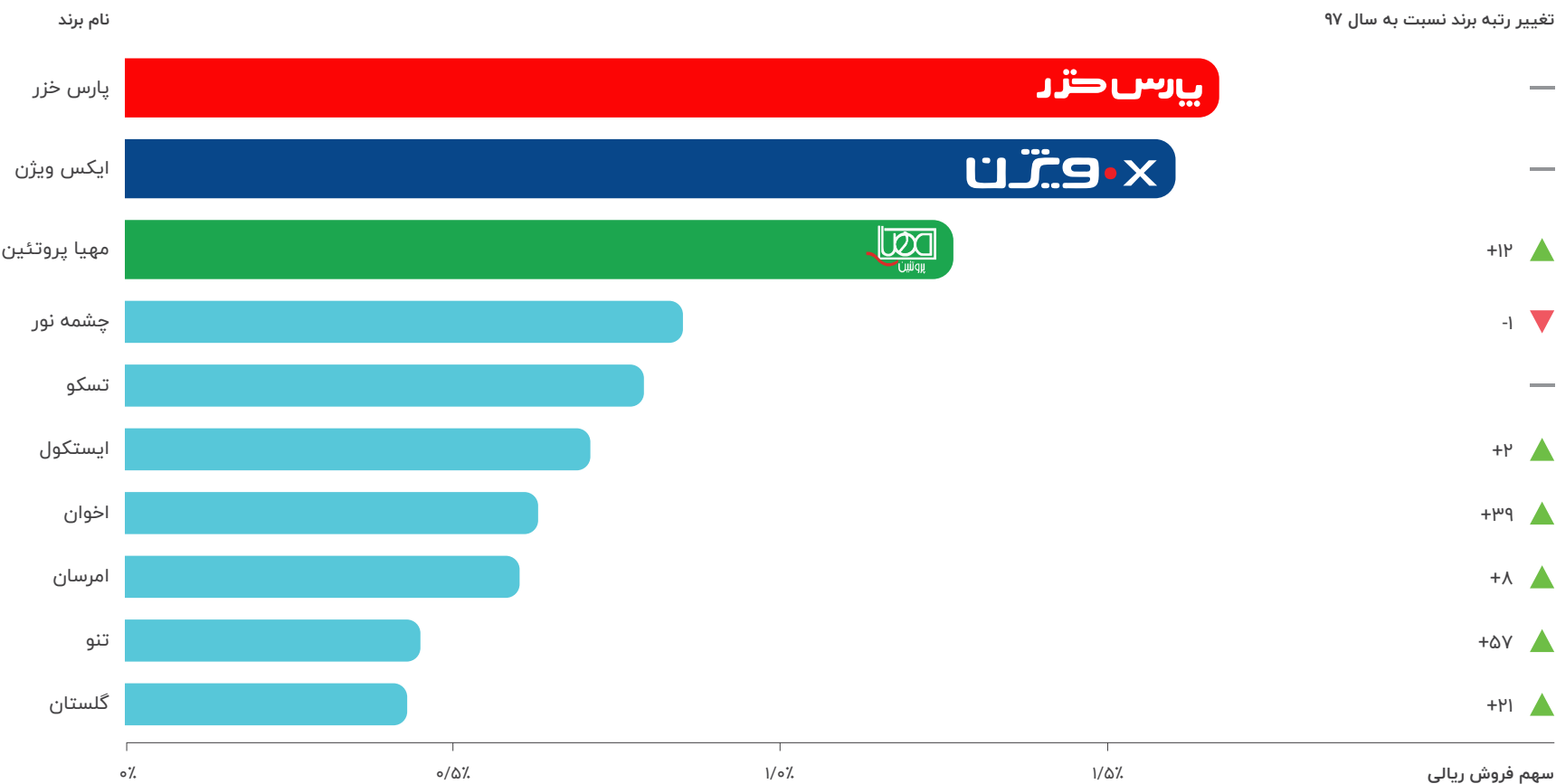


پرجستجوترین برندهای ایرانی در دیجی کالا نیمه اول ۹۸



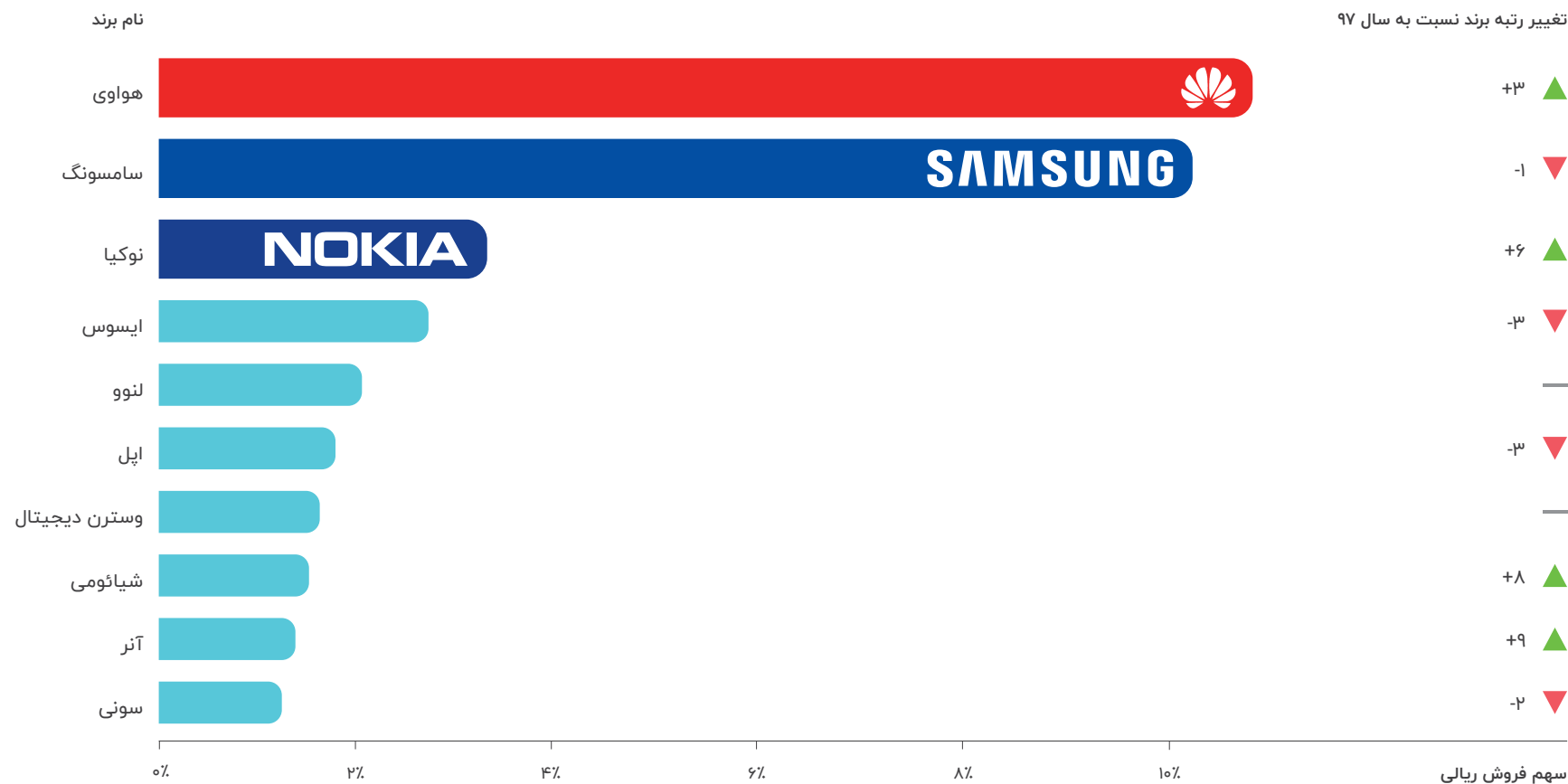
پرفروش‌ترین برندهای ایرانی (ریالی)

در نیمه اول ۱۳۹۸



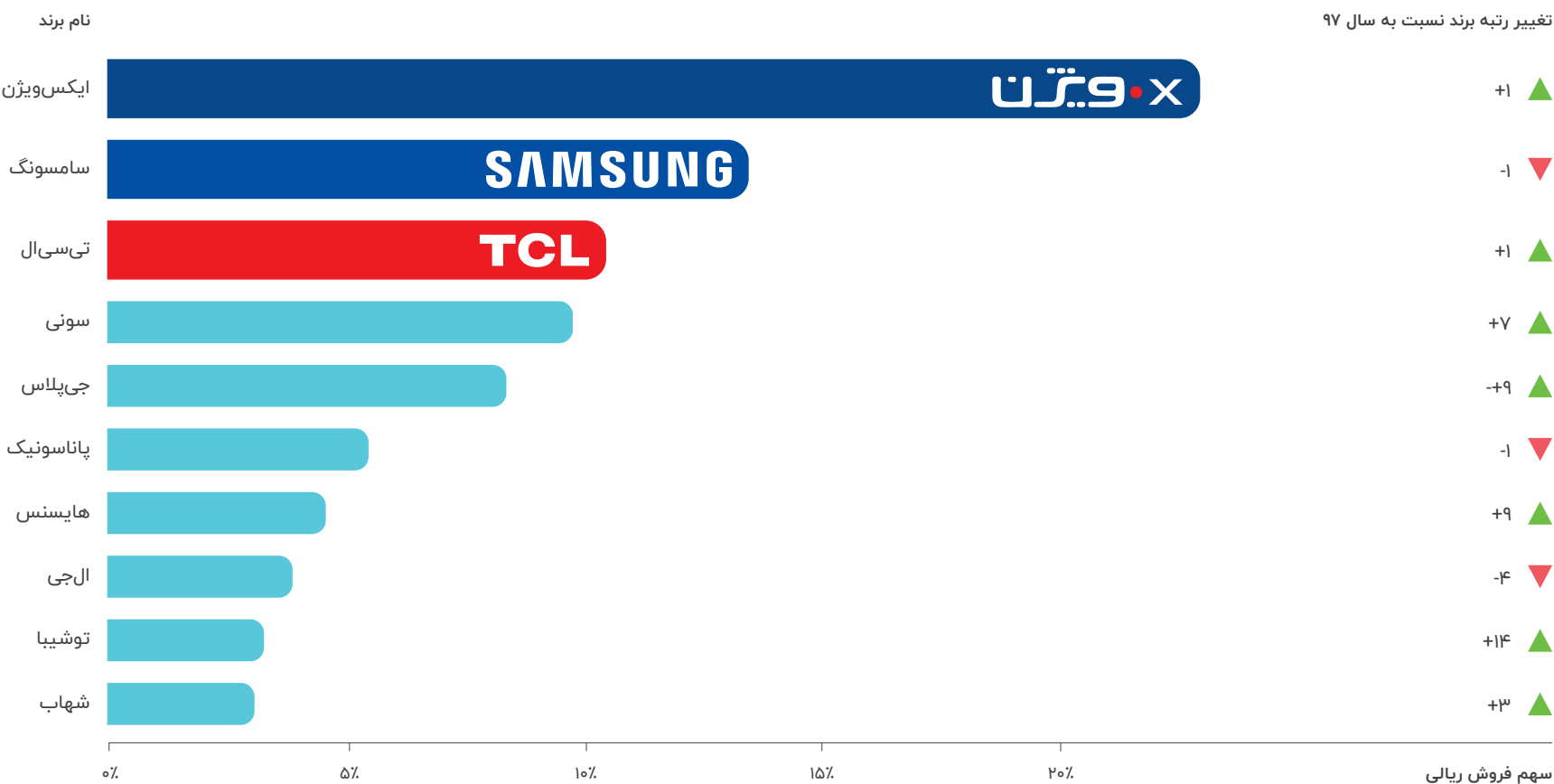
پرفروش‌ترین برندهای خارجی (ریالی)

در نیمه اول ۱۳۹۸



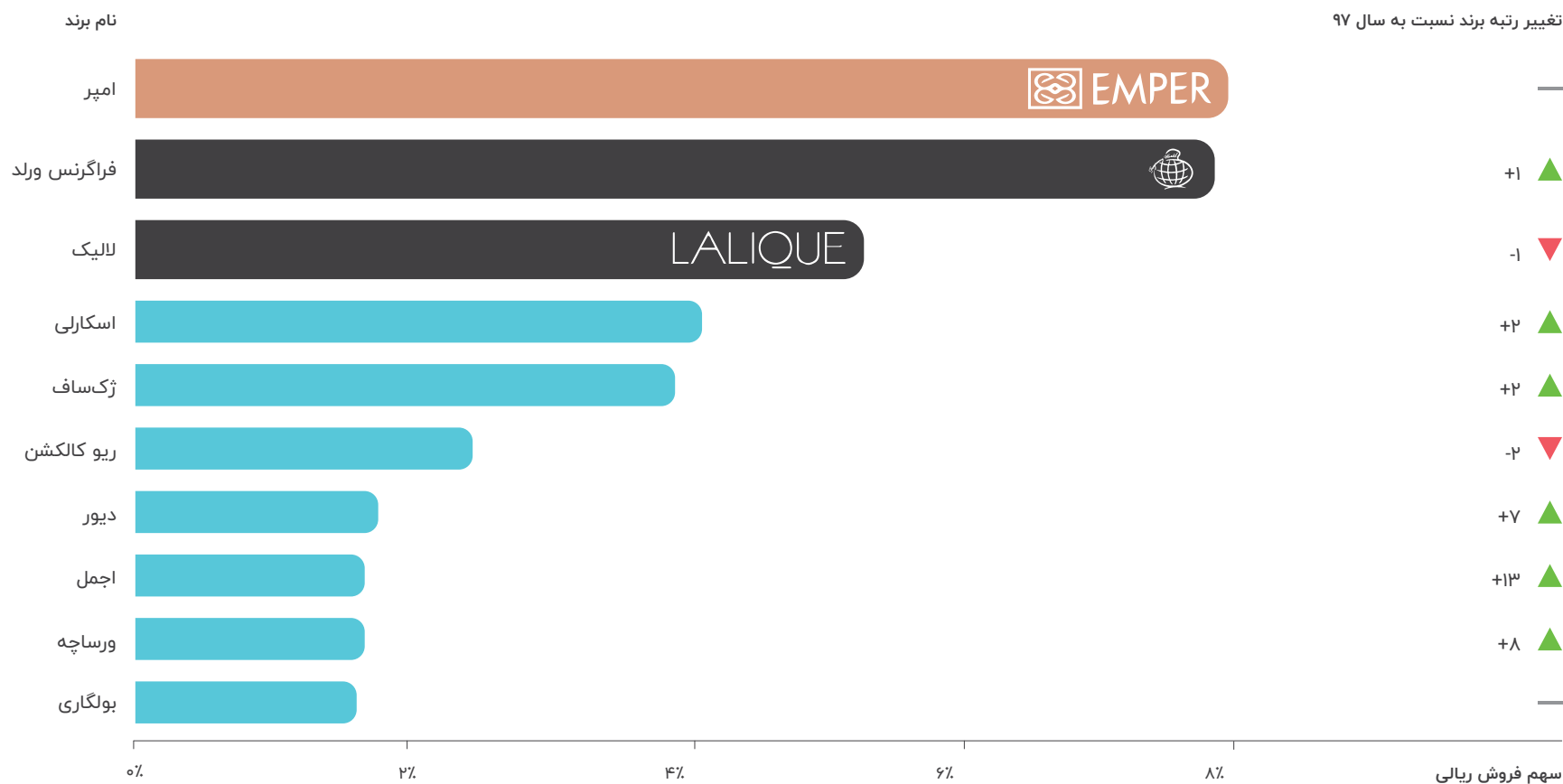
پرفروش ترین برندهای تلویزیون (ریالی)

در نیمه اول ۱۳۹۸



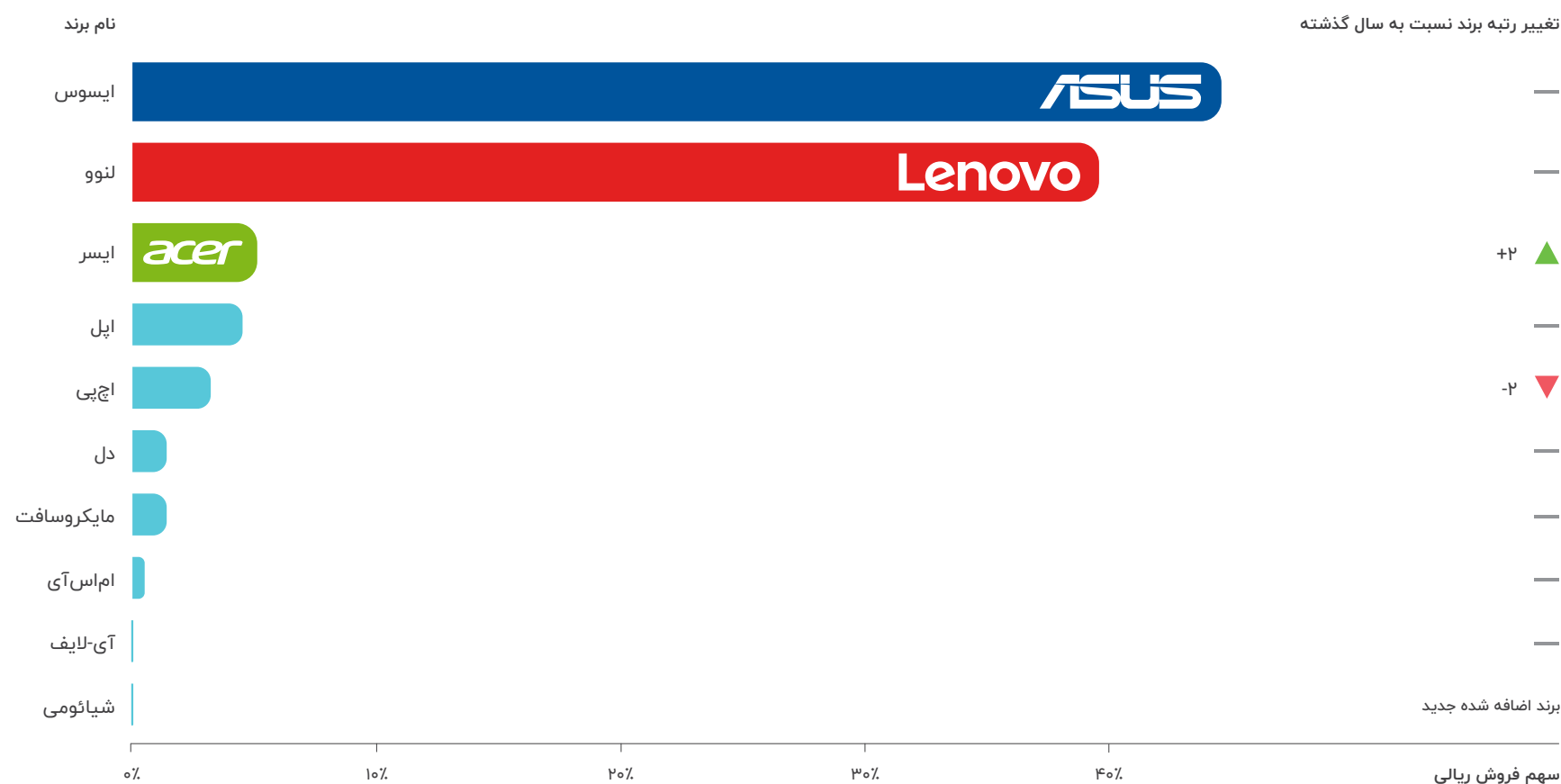
پرفروش ترین برندهای عطر و ادوکلن (ریالی)

در نیمه اول ۱۳۹۸



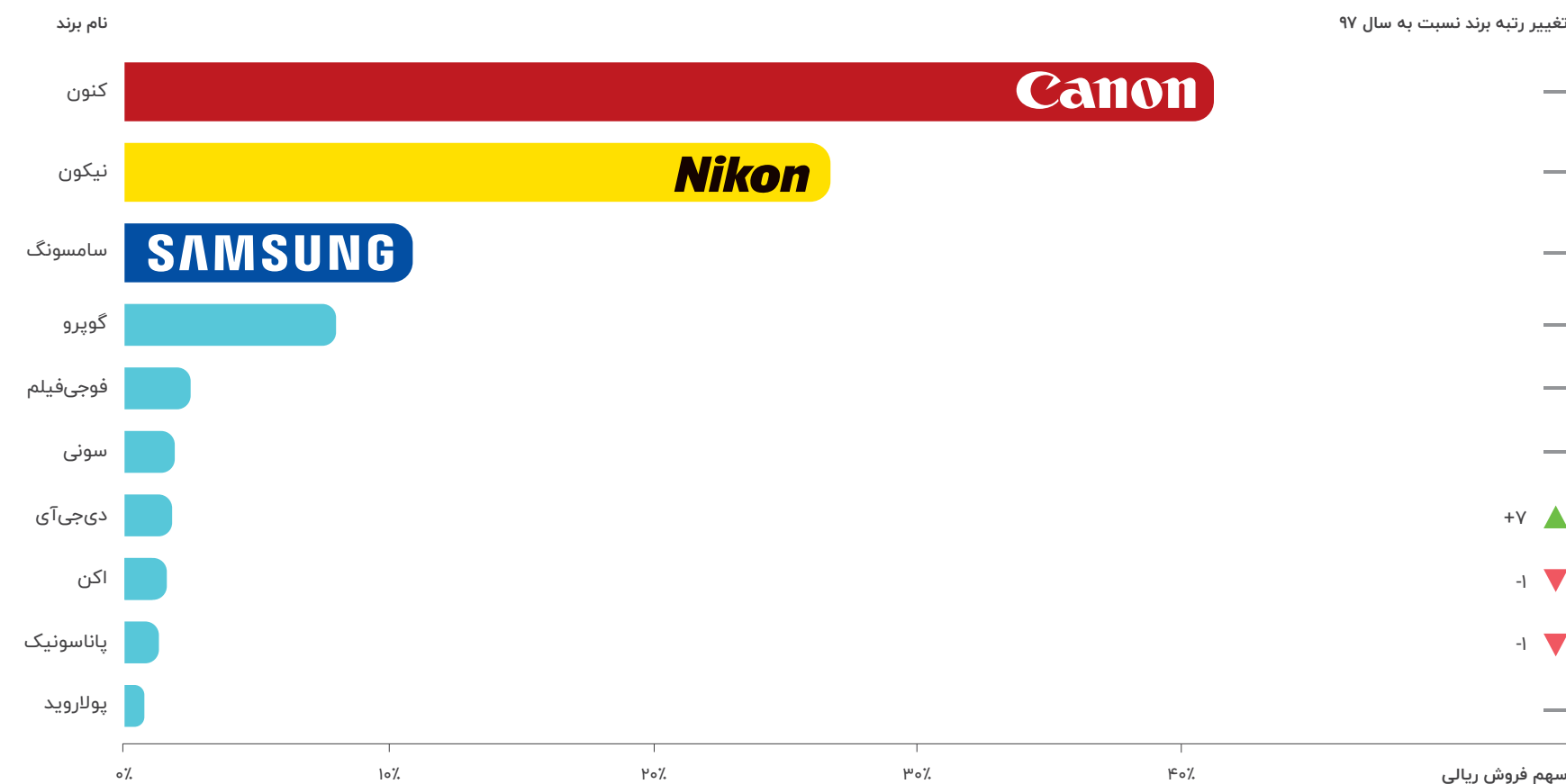
پرفروش‌ترین برندهای لپتاپ و الترابوک (ریالی)

در نیمه اول ۱۳۹۸



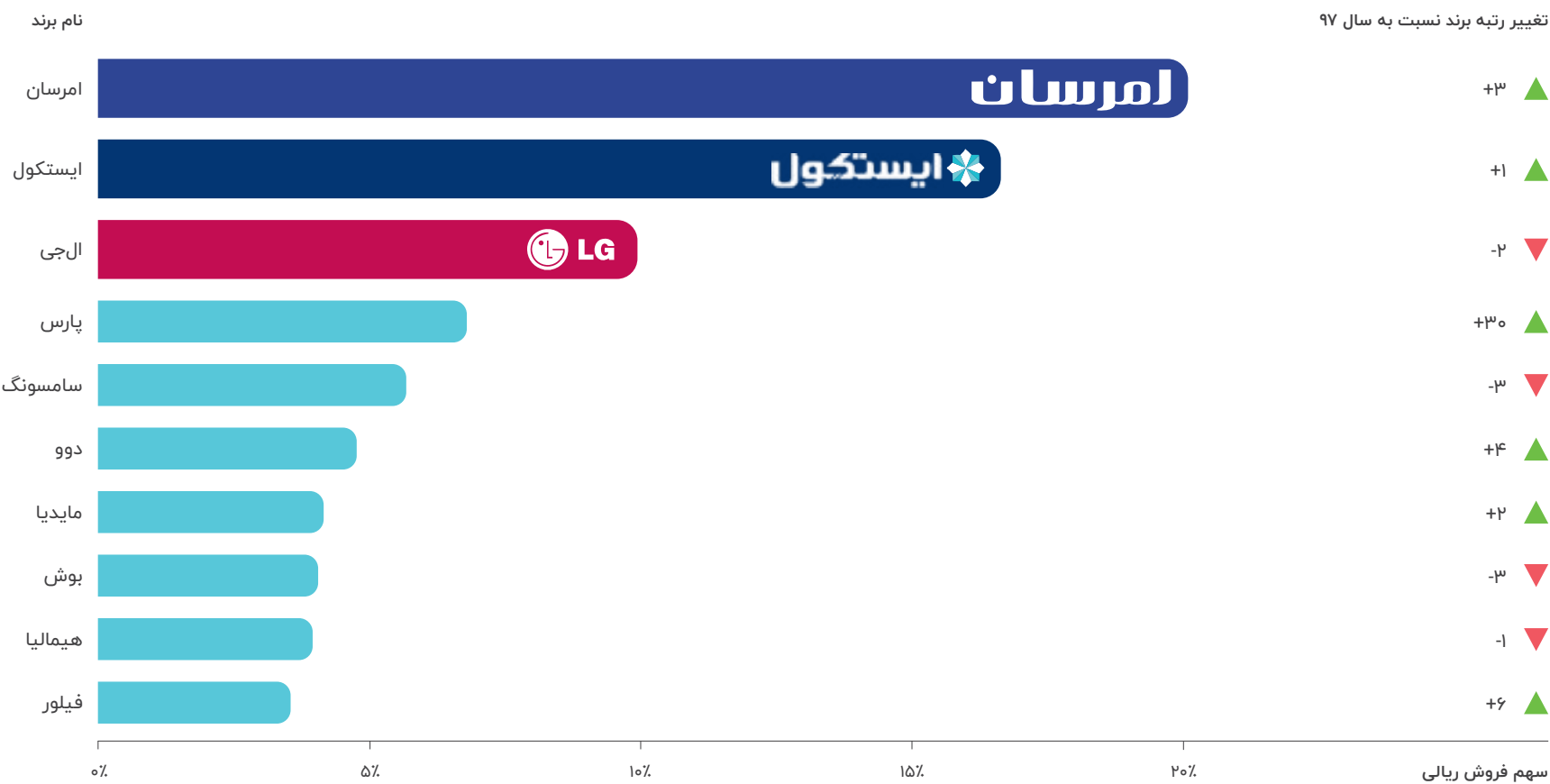
پرفروش‌ترین برندهای دوربین (ریالی)

در نیمه اول ۱۳۹۸



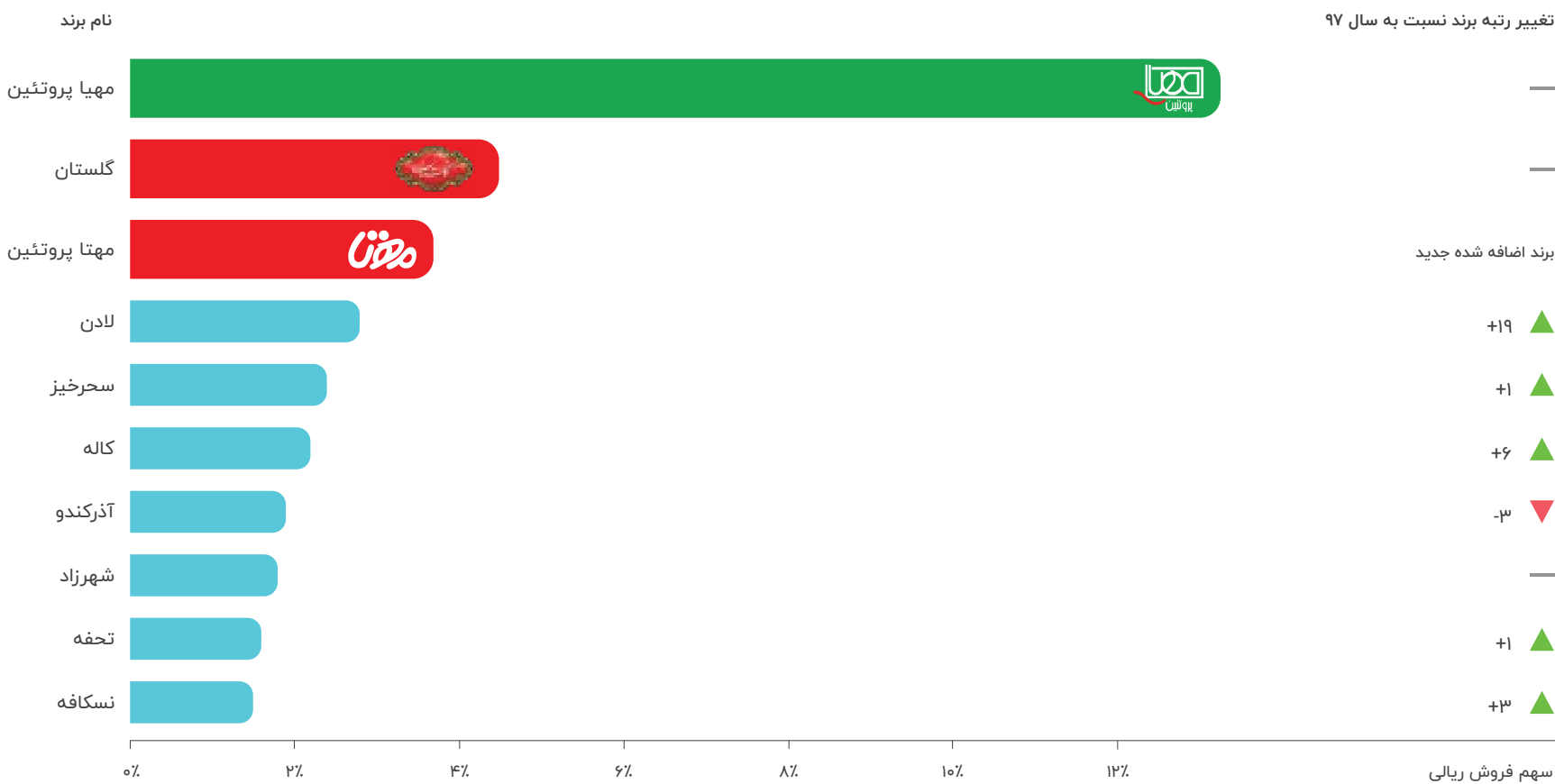
پرفروش‌ترین برندهای یخچال و فریزر (ریالی)

در نیمه اول ۱۳۹۸



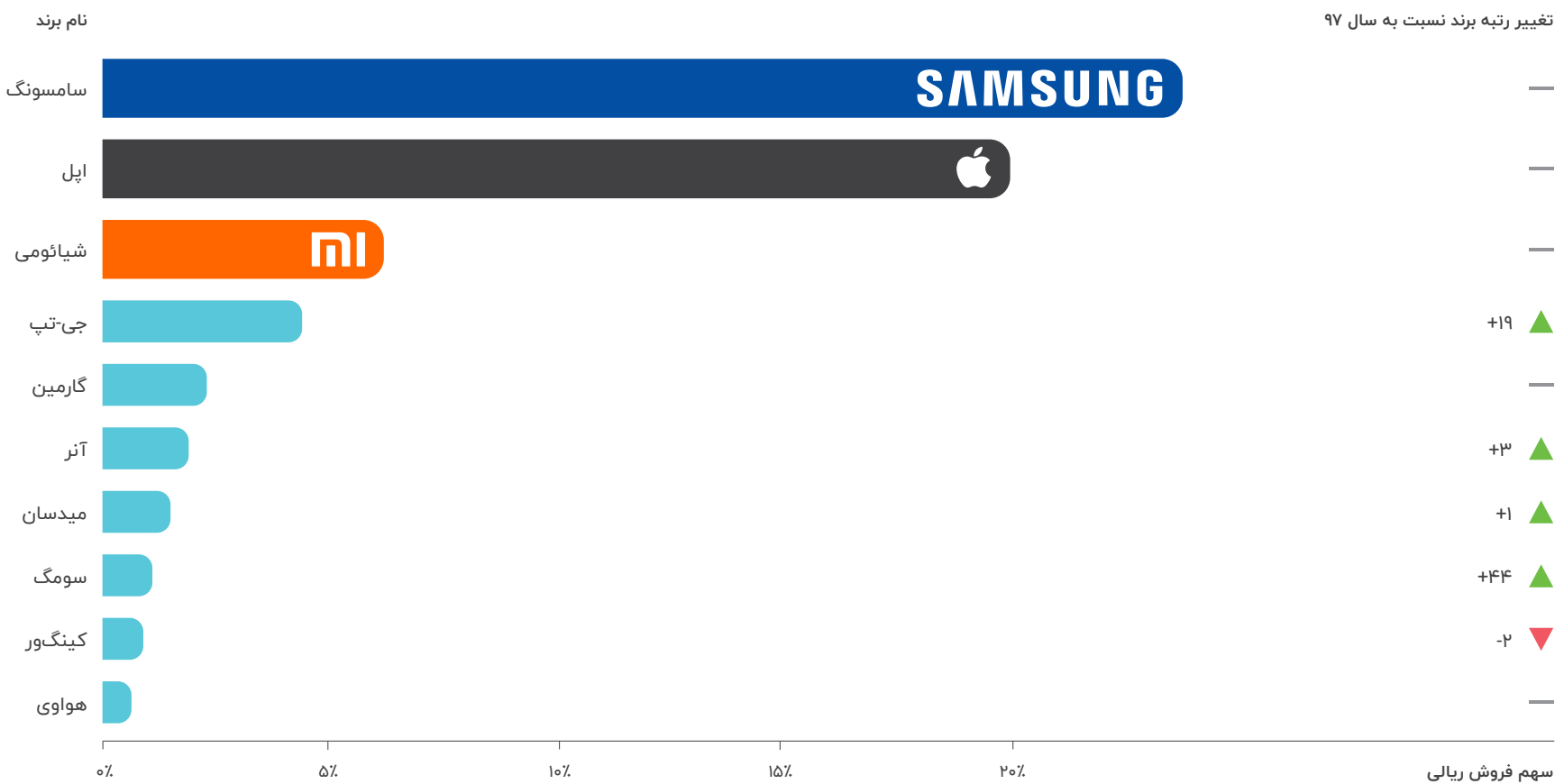
پرفروش‌ترین برندهای مواد غذایی (ریالی)

در نیمه اول ۱۳۹۸



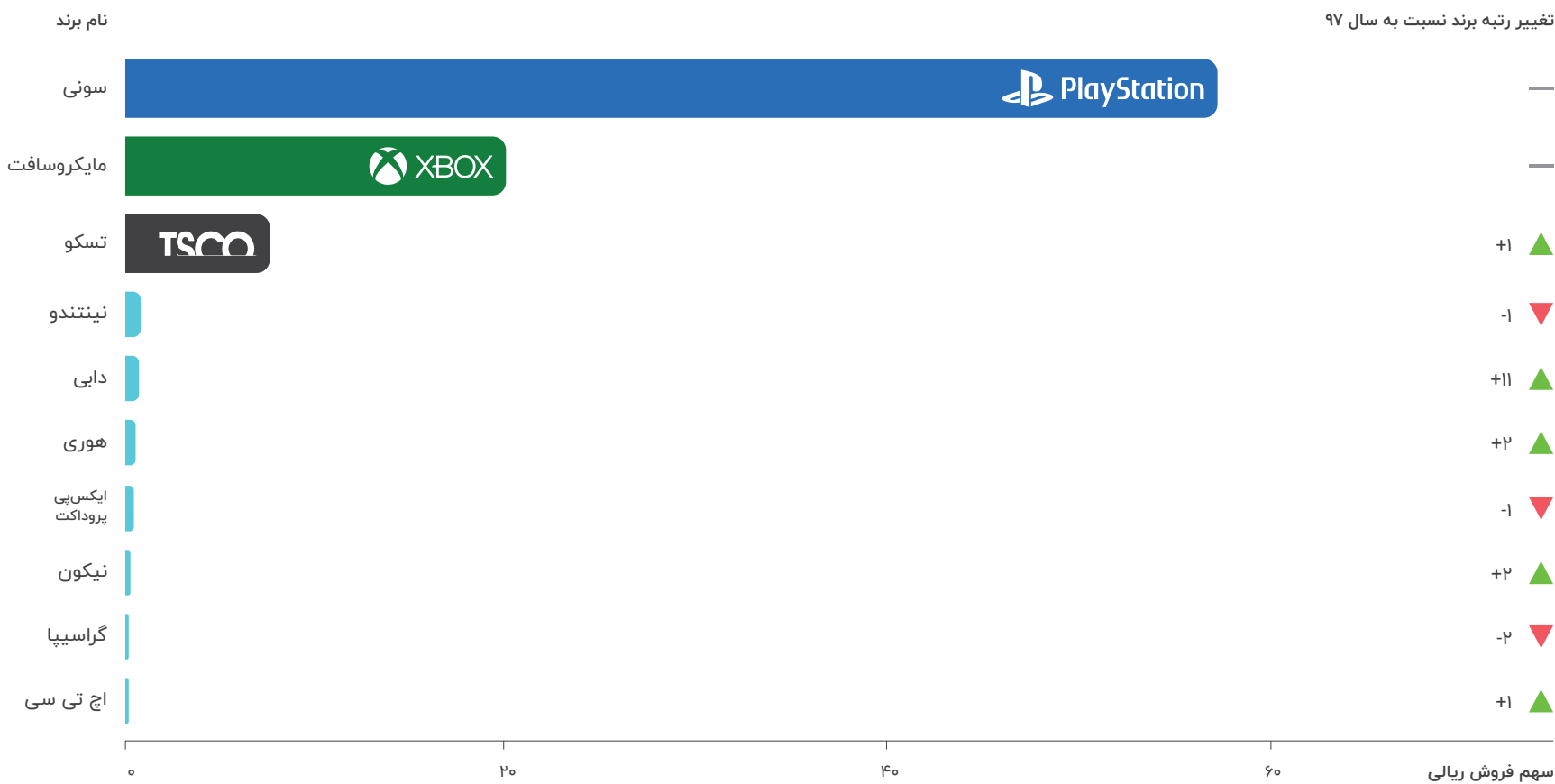
پرفروش‌ترین برندهای ساعت هوشمند (ریالی)

در نیمه اول ۱۳۹۸



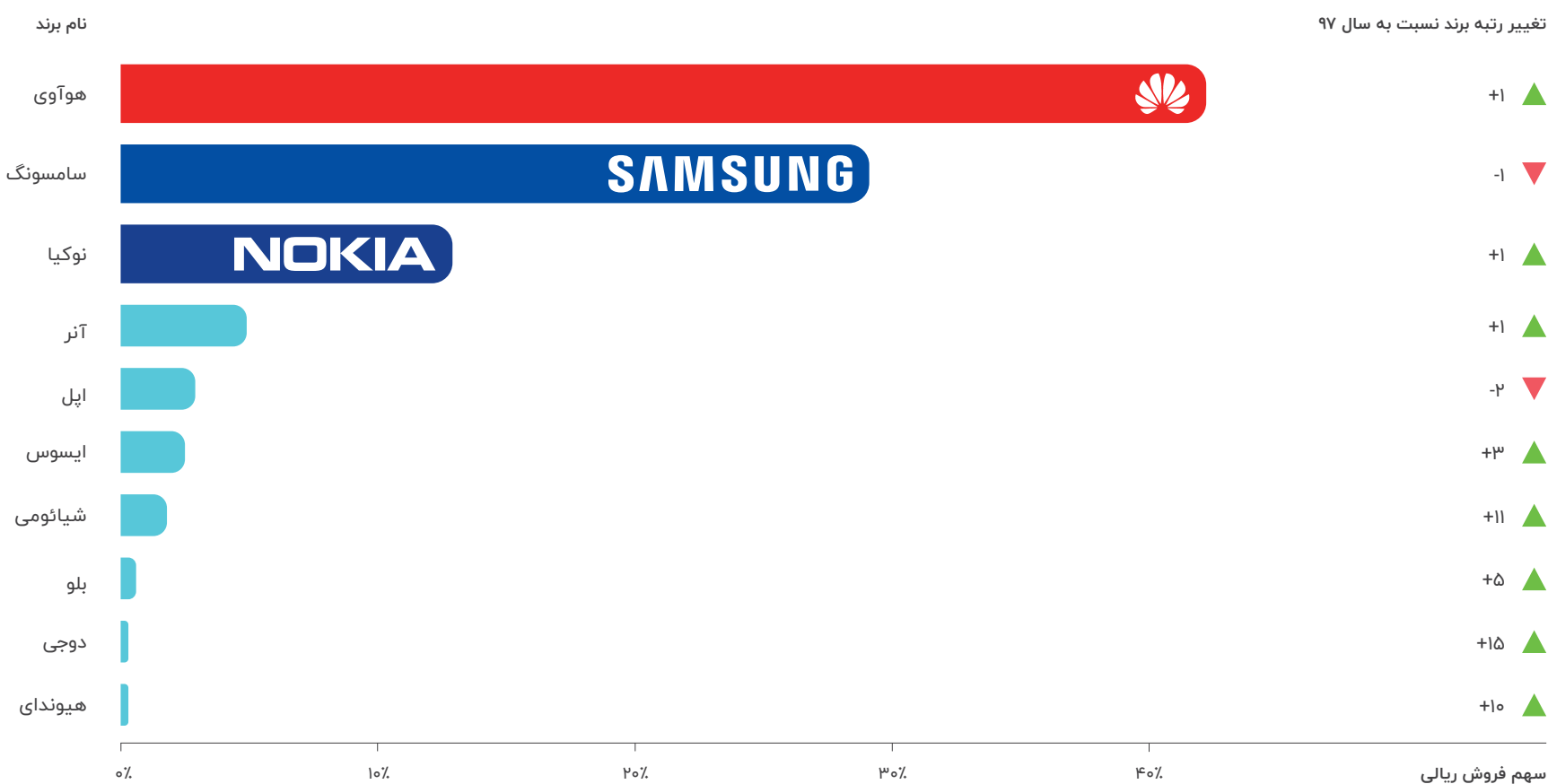
پرفروش‌ترین برندهای کنسول و لوازم جانبی بازی (ریالی)

در نیمه اول ۱۳۹۸



پرفروش‌ترین برندهای گوشی موبایل (ریالی)

در نیمه اول ۱۳۹۸

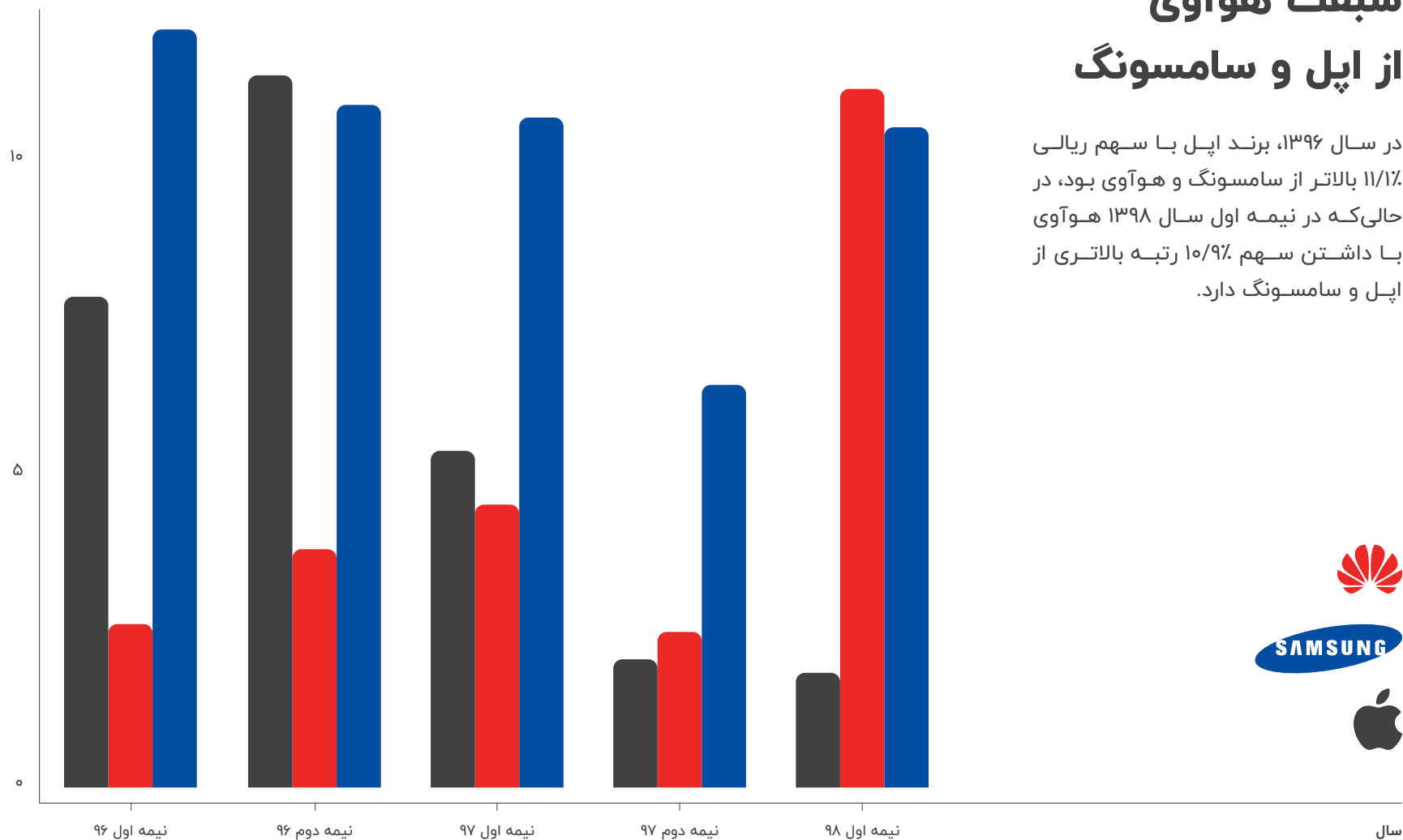


سبقت هوآوی از اپل و سامسونگ

در سال ۱۳۹۶، برند اپل با سهم ریالی ۱۱/۱٪ بالاتر از سامسونگ و هوآوی بود، در حالی‌که در نیمه اول سال ۱۳۹۸ هوآوی با داشتن سهم ۱۰/۹٪ رتبه بالاتری از اپل و سامسونگ دارد.



سهم ریالی فروش %

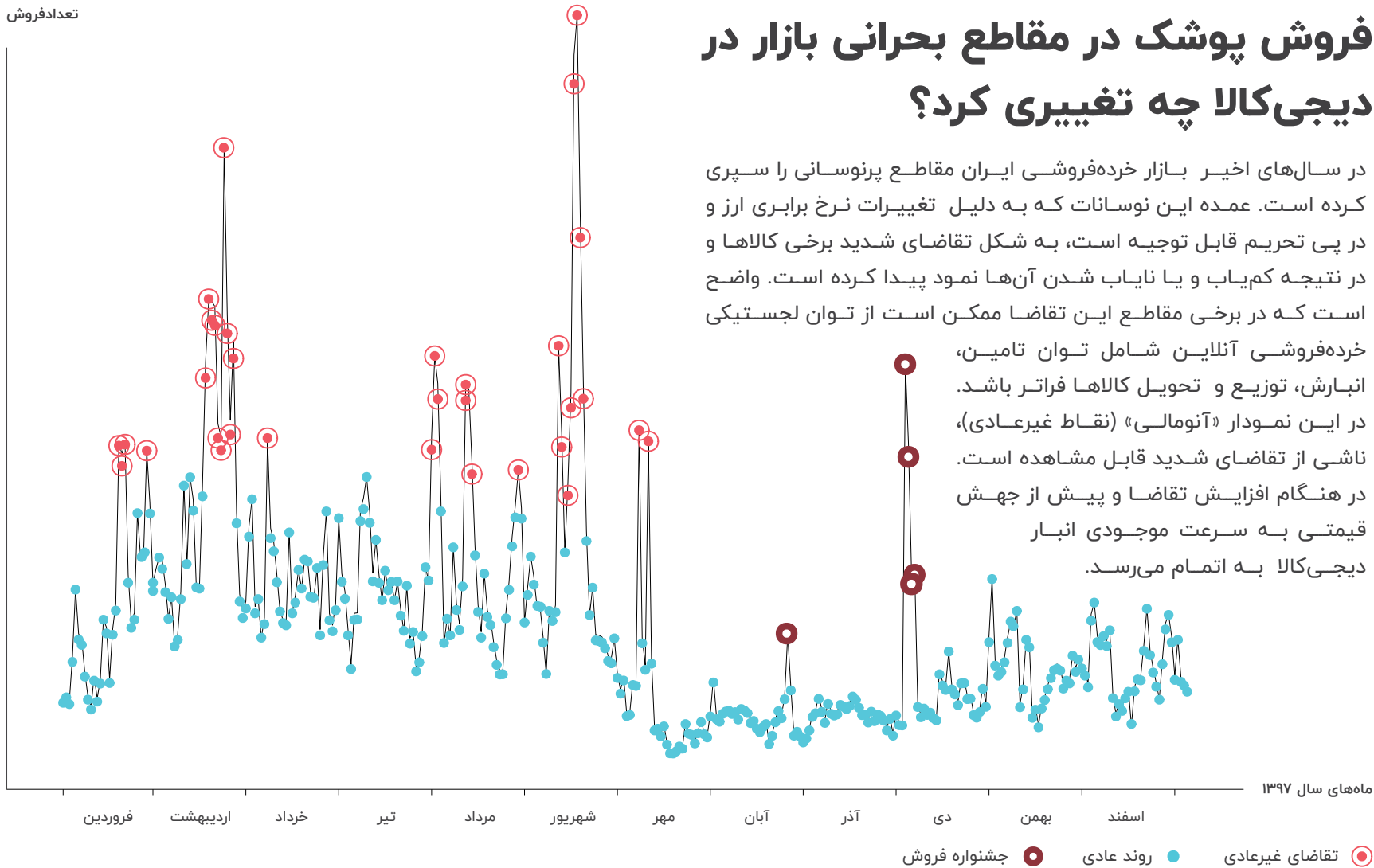




فروش پوشک در مقاطع بحرانی بازار در دیجی‌کالا چه تغییری کرد؟

در سال‌های اخیر بازار خرده‌فروشی ایران مقاطع پرنوسانی را سپری کرده است. عمده این نوسانات که به دلیل تغییرات نرخ برابری ارز و در پی تحریم قابل توجه است، به شکل تقاضای شدید برخی کالاها و در نتیجه کم‌یاب و یا نایاب شدن آن‌ها نمود پیدا کرده است. واضح است که در برخی مقاطع این تقاضا ممکن است از توان لجستیکی خرده‌فروشی آنلاین شامل توان تامین، انبارش، توزیع و تحویل کالاها فراتر باشد. در این نمودار «آنومالی» (نقاط غیرعادی)، ناشی از تقاضای شدید قابل مشاهده است. در هنگام افزایش تقاضا و پیش از جهش قیمتی به سرعت موجودی انبار دیجی‌کالا به اتمام می‌رسد.

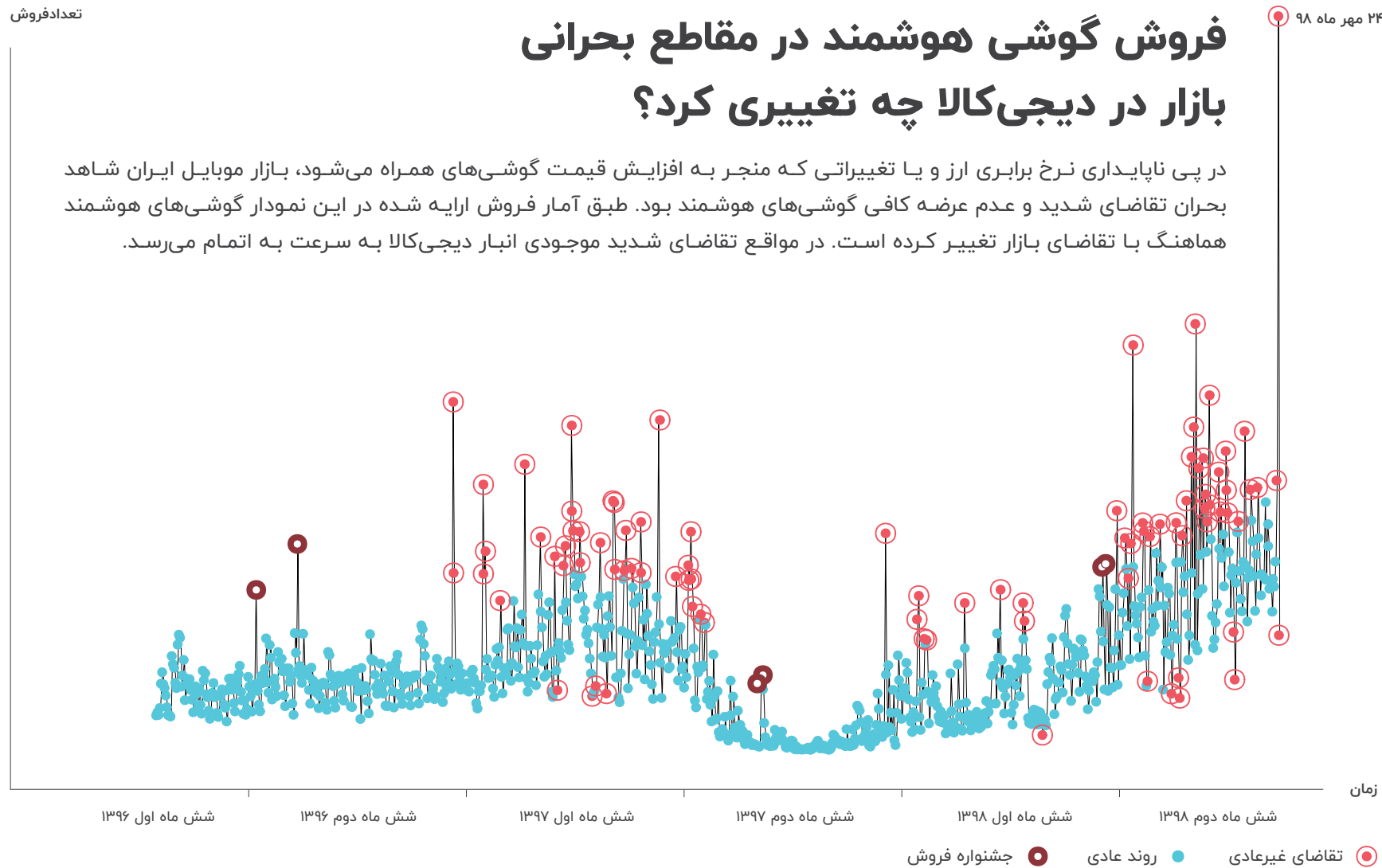
تعدادفروش



فروش گوشی هوشمند در مقاطع بحرانی بازار در دیجی‌کالا چه تغییری کرد؟

در پی ناپایداری نرخ برابری ارز و یا تغییراتی که منجر به افزایش قیمت گوشی‌های همراه می‌شود، بازار موبایل ایران شاهد بحران تقاضای شدید و عدم عرضه کافی گوشی‌های هوشمند بود. طبق آمار فروش ارایه شده در این نمودار گوشی‌های هوشمند هماهنگ با تقاضای بازار تغییر کرده است. در مواقع تقاضای شدید موجودی انبار دیجی‌کالا به سرعت به اتمام می‌رسد.

تعدادفروش





digikala

Fulfillment Center