

Главная / Новости / 7 из 10 сформированных заказов остаются неоплаченн.....

# 7 из 10 сформированных заказов остаются неоплаченными — исследование

29.11.2023 49



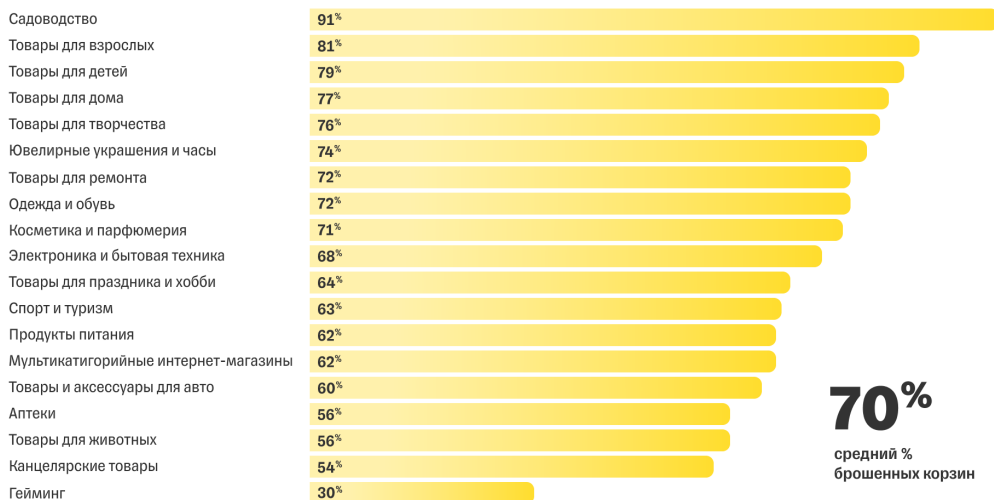
Tinkoff eCommerce провел исследование и изучил проблему брошенных корзин в России. Выяснилось, что 70% сформированных заказов в интернет-магазинах остаются неоплаченными. Среди наиболее частых причин отказа от покупки на финальном этапе – сложность оформления заказа, неподходящие условия доставки или оплаты заказа, [говорится](#) в пресс-релизе компании.

<b>Тема исследования</b>	Причины, по которым россияне бросают корзины в интернет-магазинах
<b>Объем изученных данных</b>	данные по продажам через интернет-магазин 332 крупнейших компаний в России;

	<p>результаты опроса около 1000 респондентов, которые совершили хотя бы 3 оплаты за последний месяц в интернет-магазинах.</p>
<p><b>Ключевые выводы</b></p>	<p>ключевые причины отказа от покупки — сложность оформления заказа, неподходящие условия доставки или оплаты заказа;</p> <p>чаще всего россияне отказываются от покупки товаров в категориях «Садоводство», «Товары для взрослых» и «Товары для детей»;</p> <p>реже всего россияне отказываются от покупки товаров в категориях «Товары для животных», «Канцелярские товары» и «Гейминг».</p>
<p><b>Предыдущая новость</b></p>	<p><b>Пользователи ВКонтакте теперь могут разом отписаться от всех пабликов, которые перестали быть им интересны</b></p>

Чаще всего россияне отказываются от покупки товаров в категориях «Садоводство» (91%), «Товары для взрослых» (81%) и «Товары для детей» (79%). Реже всего – в категориях «Товары для животных» (56%), «Канцелярские товары» (54%) и «Гейминг» (30%).

## Количество брошенных корзин в зависимости от категории интернет-магазина



**TINKOFF**  
Data

Исследование  
Tinkoff eCommerce

На основе обезличенных данных клиентов  
Тинькофф за сентябрь-октябрь 2023 года

При оформлении заказа люди чаще всего отказываются от покупки из-за:

необходимости проходить несколько экранов для оформления заказа — 71%;

большого количества обязательных полей для заполнения — 65%;

большого объема персональных данных — 58%.

## Почему покупатели бросают корзины?

Самые распространенные причины отказа от покупки на этапе оформления заказа



**TINKOFF**  
Data

Исследование  
Tinkoff eCommerce

На основе обезличенных данных клиентов  
Тинькофф за сентябрь-октябрь 2023 года

В условиях доставки россиян больше всего не устраивает:

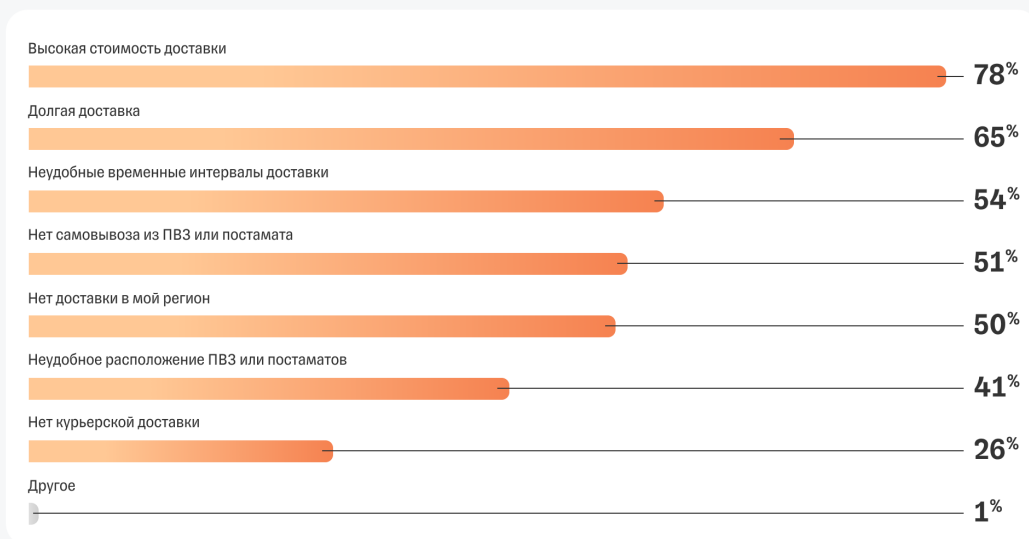
стоимость доставки (78%);

скорость (65%);

неудобные временные интервалы (54%).

## Почему покупатели бросают корзины?

Самые распространенные причины отказа от покупки на этапе оформления доставки



**TINKOFF**  
Data

Исследование  
Tinkoff eCommerce

На основе обезличенных данных клиентов  
Тинькофф за сентябрь-октябрь 2023 года

На этапе оплаты пользователи уходят без покупок, потому что:

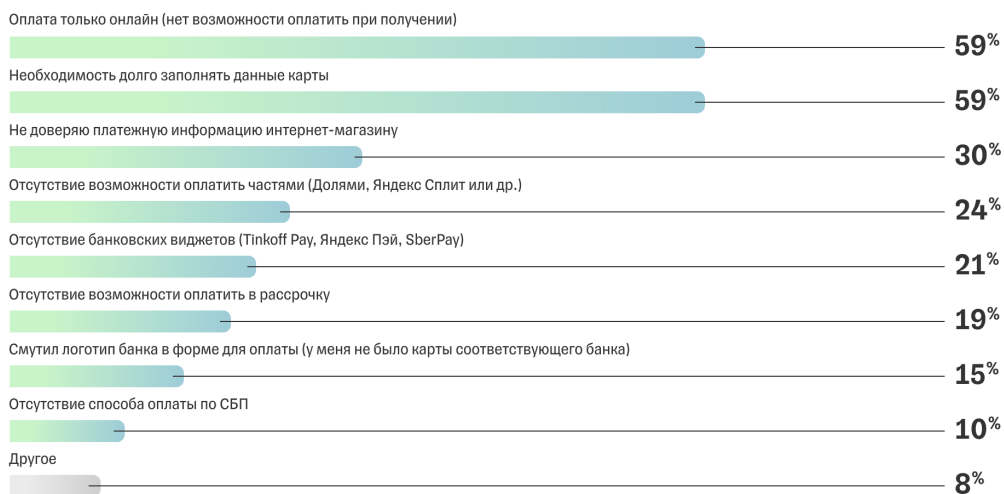
не могут оплатить заказ при получении (59%);

приходится долго заполнять данные карты (59%);

не доверяют сервису платежную информацию (30%).

# Почему покупатели бросают корзины?

Самые распространенные причины отказа от покупки на этапе оплаты



**TINKOFF**  
Data

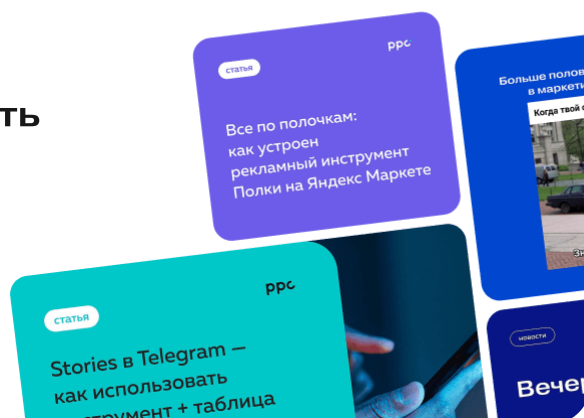
Исследование  
Tinkoff eCommerce

В ответе на этот вопрос можно было  
выбрать несколько вариантов ответа

Напомним, недавно CRM-платформа НОТА МОДУС **выяснила**, что российский бизнес всё чаще выбирает неголосовые коммуникации для взаимодействия с аудиторией.

Подпишитесь на наш  
Telegram-канал, чтобы следить  
за последними новостями

Подписаться



Ещё новости

MyTracker представил инструмент продуктовой аналитики  
«Пути»

29.11.23 👁 14

Wildberries будет автоматически скрывать негативные отзывы,  
которые не относятся к товару

29.11.23 👁 24

В Мастере кампаний появился нейросетевой фотосток

28.11.23 👁 307

[Ко всем новостям](#)

## Комментариев пока нет

Авторизуйтесь, чтобы оставить комментарий.

[Войти](#)

**Ваша реклама  
на rrc.world**



от 10 000 ₹ в неделю

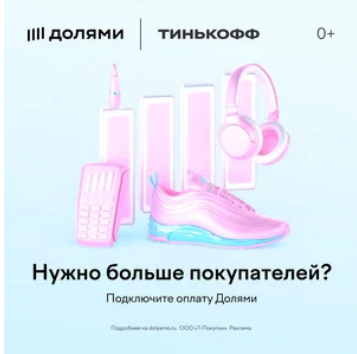


Узнать подробнее



Наш Telegram канал со свежими новостями из мира digital

 dolyame.ru РЕКЛАМА 



**Долями – новый платежный сервис для интернет-магазинов**

Клиент платит Долями – магазин получает деньги сразу. Подключите сервис уже сейчас!

Продвижение от Тинькофф >

---

Простое подключение >

---

Эквайринг – 0 ₽ >

---

Подробнее >

[Узнать больше](#)





Нашли ошибку в тексте?  
Выделите ее и нажмите CTRL + ENTER

[Конфиденциальность](#)

[Правила сайта](#)

## Медиа

[Статьи](#)

[Новости](#)

[Спецпроекты](#)

[Глоссарий](#)

[Афиша](#)

Команда курсов

[edu@ppc.world](mailto:edu@ppc.world)

Команда редакции

[media@ppc.world](mailto:media@ppc.world)

Команда маркетинга

[reklama@ppc.world](mailto:reklama@ppc.world)

4.1

14 отзывов

tutortop

## Информация

[О проекте](#)

[Реклама](#)

[Контакты](#)

[Стать автором](#)

[Требования к материалам](#)

## Обучение

[Курсы](#)