

КЛЮЧЕВЫЕ МОМЕНТЫ

ВЫЖИМКА · 10 СТРАНИЦ ИЗ 33

Маркетплейсы Вьетнама: первое полугодие 2026 в десяти страницах

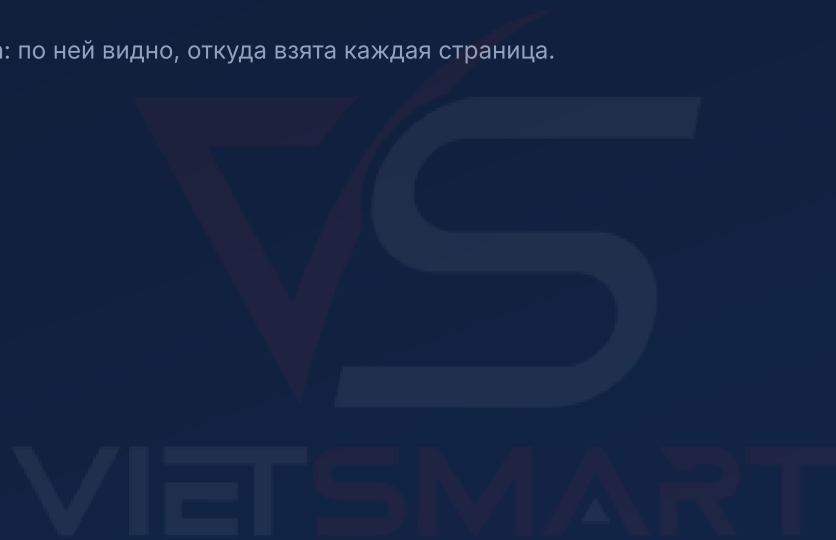
ДАННЫЕ

Shopee · TikTok Shop · Lazada · Tiki**Период данных: 01.01.2026 - 30.06.2026**

Это выжимка, а не полный отчёт. Из тридцати трёх страниц разбора отобраны десять: объём рынка и его динамика, кто на нём зарабатывает, что происходит с импортом, где лежат деньги по категориям и ценовым сегментам, что ищут покупатели, сколько берут площадки, чего ждать в третьем квартале и что со всем этим делать продавцу.

Следующая страница коротко объясняет, кто считал этот отчёт. Предпоследняя показывает, как приложить цифры к своему товару, последняя отвечает на вопрос, что делать дальше.

Нумерация разделов сохранена от полного отчёта: по ней видно, откуда взята каждая страница.



ОБ АВТОРЕ ОТЧЁТА

Vietsmart: выход на рынок Вьетнама под ключ

Команда на месте, Хошимин и Ханой. Четыре года и партии, которые прошли через наши руки

Мы не консультируем со стороны, мы возим, растаможиваем и продаём.

Vietsmart ведёт российские бренды на вьетнамский рынок целиком: от регистрации юридического лица и сертификации до склада в Хошимине и карточек на площадках. Отчёты вроде этого мы делаем не как исследовательское агентство, а как оператор, который потом сам исполняет то, что посчитал.

Вьетнам это сто миллионов человек, растущие доходы и онлайн-торговля, прибавившая 44,11% за полугодие. Рынок, на котором место на полке ещё не занято.

НА РЫНКЕ ВЬЕТНАМА

КОМАНДА

ФОРМАТ РАБОТЫ

4 года

партии и проекты с 2022 года, свежие кейсы 2026

на месте

Хошимин и Ханой, вьетнамские специалисты и русскоязычное сопровождение

ПОД КЛЮЧ

от документов до первой продажи на площадке

ЭТАП ВЫХОДА	ЧТО БЕРЁМ НА СЕБЯ
Юридический контур	регистрация компании во Вьетнаме или работа через импортёра, банковский счёт, номинальный директор, бухгалтерия и отчётность
Допуск товара	нотификация и декларирование соответствия по категории, лабораторные испытания, сертификат происхождения на льготную пошлину, вьетнамская этикетка
Логистика и склад	морская доставка, таможенное оформление, приём и хранение на складе в Хошимине, отгрузка заказов покупателям
Площадки	открытие и ведение магазина на Shopee и TikTok Shop, карточки на вьетнамском, съёмка, прямые эфиры, работа с блогерами
Аналитика	разбор категории и конкурентов, экономика единицы, план запуска. Отчёты этой линейки

С КЕМ РАБОТАЛИ

Песанта · BrandFree · Semily · MOIN · Likato Professional · Luxhommè · Bolear · Santa Bremor

Техника и инструмент, бытовая химия, косметика, корма для животных, продукты питания, бытовая техника, товары для дома. И другие бренды, чьи проекты идут сейчас.

Ставка фрахта

Взята с реальной партии, а не из тарифной сетки перевозчика

Склад и фулфилмент

Приём, хранение и отгрузка посчитаны по действующим ставкам склада в Хошимине

Сроки допуска

Испытания и декларации известны по срокам, которые мы проходили сами

ПОЧЕМУ ЦИФРАМ В ОТЧЁТЕ
МОЖНО ВЕРИТЬ

Нормативы взяты из
собственных поставок

4

года партий и кейсов вместо кабинетных оценок

Расчётная часть наших отчётов стоит на фактах: сколько стоил кубометр на конкретной поставке, сколько взял склад за приём единицы, сколько дней шла декларация. Поэтому в отчёте видно не только «рынок растёт», но и во сколько обойдётся вход именно вам.

РАЗДЕЛ 2.1 · ОБЪЁМ РЫНКА

291,6 трлн đ (11,05 млрд \$) за полугодие, 44,11% роста

Полугодие целиком и второй квартал отдельно

ОБОРОТ H1 2026

291,6 трлн đ

11,05 млрд \$

+44,11%

КОЛИЧЕСТВО

2 186,7 млн шт.**+13,67%** за год

МАГАЗИНОВ С ЗАКАЗАМИ

613,8 тыс.**+14,11%** за год

ПЕРИОД 01.01.2026 - 30.06.2026

КАНАЛЫ Shopee · Lazada · Tiki · TikTok Shop

КУРС ПЕРЕСЧЁТА 1 USD = 26 400 VND

ТОЛЬКО ВТОРОЙ КВАРТАЛ 2026

К тому же кварталу 2025 года

ОБОРОТ

143,0 трлн đ5,42 млрд \$, **+41,62%**

КОЛИЧЕСТВО

1 048,1 млн шт.**+7,71%**

МАГАЗИНОВ

526,5 тыс.**+13,54%**

РАСЧЁТ VIETSMART

Средняя цена проданного товара

Оборот, делённый на количество, даёт **133 352 đ** (5,05 \$) за товар против **105 184 đ** (3,98 \$) годом ранее, рост **+26,8%**. В отчёте этот показатель не приводится, он выведен из опубликованных агрегатов.

Первый квартал дал 148,6 трлн đ (5,63 млрд \$), второй 143,0 трлн đ (5,42 млрд \$). Снижение к предыдущему кварталу **-3,77%** объясняется тем, что новогодние продажи Тет закрывают первый квартал.

ЧТО ВХОДИТ В ЦИФРЫ

Как считался агрегат

- Агрегат включает товары, которые к моменту выгрузки уже удалены с витрин.
- Отфильтрованы фиктивные заказы и подарочные товары.
- Оборот считается как цена товара, умноженная на проданное количество.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Деньги растут втрое быстрее штук**+26,8%**

средняя цена проданного товара за год

Разрыв между **+44,11%** оборота и **+13,67%** количества означает, что рынок прибавил в основном ценой. Во втором квартале разрыв ещё шире: **+41,62%** против **+7,71%**.

РАСКЛАД ПО ПЛОЩАДКАМ

Рынок делят две площадки, третья и четвёртая почти не считаются

Shopee и TikTok Shop против Lazada и Tiki, первое полугодие 2026

Shopee и TikTok Shop вместе дают более 280 трлн đ (10,6 млрд \$) из 291,6 трлн đ рынка.

Это примерно 96% всей онлайн-торговли Вьетнама. На Lazada и Tiki вместе остаётся около 4%: заходить туда как в основной канал смысла нет, а вести там витрину имеет смысл только вдогонку к первым двум.

SHOPEE

≈49 %

около 143 трлн đ (5,4 млрд \$) · каталог и поиск

TIKTOK SHOP

≈47 %

около 137 трлн đ (5,2 млрд \$) · видео и прямые эфиры

LAZADA И TIKI

≈4 %

около 11 трлн đ (0,4 млрд \$) на двоих

ПЛОЩАДКА	ЧТО ТЯНЕТ ЕЁ ОБОРОТ	МЕХАНИКА ПРОДАЖ
Shopee	Mẹ & bé (товары для мам и малышей), Điện thoại và phụ kiện (телефоны и аксессуары), Thực phẩm - Đồ uống (продукты и напитки)	поиск по каталогу, отзывы, цена на витрине
TikTok Shop	Thời trang nữ (женская одежда), Đồ ăn - Đồ uống (еда и напитки), Điện thoại và phụ kiện (телефоны и аксессуары)	видео, прямые эфиры, блогеры
Lazada	Voucher & Dịch vụ (сертификаты и услуги), Đồ uống (напитки)	акции площадки, узкие ниши
Tiki	Thiết bị văn phòng (офисная техника)	офисные и корпоративные закупки

Как считались доли. Точный раздел рынка по площадкам источник не публикует. Проценты выше это расчёт Vietsmart по двум опубликованным показателям: суммарный оборот Shopee и TikTok Shop более 280 трлн đ (10,6 млрд \$) за полугодие и внутренние продажи Shopee 139,1 трлн đ (5,27 млрд \$), что составляет 97% оборота площадки. Отсюда Shopee около 143 трлн đ (5,4 млрд \$), TikTok Shop около 137 трлн đ (5,2 млрд \$), остаток на Lazada и Tiki. Погрешность в пределах нескольких процентных пунктов, порядок величин она не меняет.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Выбор площадки это выбор механики продаж

96%

рынка у двух площадок с принципиально разными способами продавать

На Shopee товар находят поиском, и там решают карточка, отзывы и цена. На TikTok Shop товар показывают в ленте и в эфире, и там решают контент и блогеры. Это два разных бюджета и две разные подготовки, а не одна кнопка «выложить товар».

РАЗДЕЛ 2.7 · КАТЕГОРИИ ПО ОБОРОТУ

Девятнадцать категорий, 283,4 трлн đ (10,73 млрд \$)

Первые десять по обороту

Красота, женская одежда и дом с бытом дают 127,5 трлн đ (4,83 млрд \$).

Это 43,7% всего рынка. Опубликованные девятнадцать категорий в сумме дают **283,4 трлн đ** (10,73 млрд \$), то есть 97,2% оборота четырёх площадок; остальное приходится на категории, не вошедшие в разбивку.

ПЕРИОД январь - июнь 2026 г. КАНАЛЫ Shopee · Lazada · TikTok Shop · Tiki

КУРС ПЕРЕСЧЁТА 1 USD = 26 400 VND

КАТЕГОРИЯ	ОБОРОТ, МЛРД đ	≈ МЛН \$	РОСТ ОБОРОТА	КОЛ-ВО, МЛН ШТ.	РОСТ КОЛ-ВА
Красота	49 507,75	1 875,3	+38,44%	318,50	+11,40%
Женская одежда	40 351,10	1 528,5	+49,65%	286,98	-21,43%
Дом и быт	37 679,18	1 427,2	+41,15%	421,93	+80,57%
Бакалея и продукты	19 556,85	740,8	+60,96%	188,30	+39,59%
Мужская одежда	16 388,54	620,8	+39,99%	97,11	+18,11%
Бытовая техника	16 536,73	626,4	+48,05%	48,79	+8,65%
Мама и малыш	16 228,23	614,7	+49,15%	73,76	+10,90%
Телефоны и планшеты	15 671,50	593,6	+49,24%	84,14	+118,16%
Спорт и туризм	12 004,60	454,7	+47,97%	83,27	+12,40%
Здоровье	11 513,40	436,1	+54,04%	80,79	+26,61%

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Женская одежда растёт деньгами при падении штук

+49,65% / -21,43%

оборот против количества

Категория номер два по деньгам продала на пятую часть меньше единиц товара. Это самый чистый пример того, как рынок переходит на более дорогую полку внутри той же категории.

РАЗДЕЛ 2.9 · ЦЕНЫ

Всё, что дороже 200 тыс. đ (7,6 \$), набрало долю

Сдвиг структуры оборота за год

Крупнейший сегмент 100-200 тыс. đ (3,79-7,58 \$) сжался с 26,3% до 22,9%.

Сегмент дешевле 100 тыс. đ (3,79 \$) потерял больше всех, **-4,2 п.п.**, а сегмент дороже 1 млн đ (37,88 \$) прибавил **+3,1 п.п.** и вышел на 18,2%.

ПЕРИОД H1 2025 → H1 2026 ПОКАЗАТЕЛЬ доля сегмента в обороте

КУРС ПЕРЕСЧЁТА 1 USD = 26 400 VND

ЦЕНОВОЙ СЕГМЕНТ	В ДОЛЛАРАХ	H1 2025	H1 2026	ИЗМЕНЕНИЕ
менее 100 тыс. đ	менее 3,79 \$	22,3%	18,1%	-4,2 п.п.
100 - 200 тыс. đ	3,79 - 7,58 \$	26,3%	22,9%	-3,4 п.п.
200 - 350 тыс. đ	7,58 - 13,26 \$	16,5%	18,6%	+2,1 п.п.
350 - 500 тыс. đ	13,26 - 18,94 \$	9,0%	9,8%	+0,8 п.п.
500 - 750 тыс. đ	18,94 - 28,41 \$	6,7%	7,8%	+1,1 п.п.
750 тыс. - 1 млн đ	28,41 - 37,88 \$	4,1%	4,5%	+0,4 п.п.
свыше 1 млн đ	свыше 37,88 \$	15,1%	18,2%	+3,1 п.п.

Сумма долей за 2026 год составляет 99,9% из-за округления.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Нижние два сегмента отдали
7,6 п.п.

18,2%

доля сегмента дороже 37,88 \$

Ровно столько же, 7,6 п.п., набрали пять верхних сегментов. Деньги не пришли на рынок дополнительно, они переместились вверх по цене внутри тех же покупок.

РАЗДЕЛ 2.13 · СПРОС В ПОИСКЕ

Первые пятнадцать запросов это одежда, аксессуары и косметика

Поиск на Shopee за полугодие

Запрос «áo» (кофта, верх) собрал 15 000 788 обращений.

Следом «ốp lưng iphone» (чехол для iPhone) с 14 779 303 и «túi xách nữ» (женская сумка) с 14 340 916.

ПЕРИОД январь - июнь 2026 г.

КАНАЛ только Shopee

№	ЗАПРОС	ПЕРЕВОД	ОБРАЩЕНИЙ	№	ЗАПРОС	ПЕРЕВОД	ОБРАЩЕНИЙ
1	áo	кофта, верх	15 000 788	9	áo khoác	куртка	9 372 928
2	ốp lưng iphone	чехол для iPhone	14 779 303	10	dép	шлёпанцы	8 777 533
3	túi xách nữ	женская сумка	14 340 916	11	áo babydoll	платье бэбидолл	8 548 660
4	áo kiểu nữ	женская блузка	13 131 965	12	áo khoác nam	мужская куртка	7 918 616
5	áo dài	аозай	12 111 010	13	son	помада	7 839 870
6	dép nữ	женские шлёпанцы	10 284 757	14	dép nam	мужские шлёпанцы	7 480 004
7	quần	брюки	9 769 508	15	áo kiểu	блузка	4 470 226
8	áo khoác nữ	женская куртка	9 504 547				

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Спрос формулируется
общими словами

11 из 15

запросов относятся к одежде и обуви

В топе нет брендов и почти нет уточнений. Покупатель ищет категорию, а не марку, и выбирает уже на выдаче. Для карточки товара это означает, что название и ключевые слова важнее известности бренда.

РАЗДЕЛ 2.4 · SHOP MALL

2,79% магазинов приносят 34,2% оборота

Официальные брендовые витрины на Shopee, Lazada и TikTok Shop

Витрин стало меньше на 6%, а их оборот вырос на 54%.

Средний оборот одной витрины прибавил **+63,8%**. Это концентрация выручки у официальных продавцов с высокой операционной эффективностью.

ПЕРИОД январь - июнь 2026 г.

КАНАЛЫ Shopee · Lazada · TikTok Shop, без Tiki

КУРС ПЕРЕСЧЁТА 1 USD = 26 400 VND

ДОЛЯ В ЧИСЛЕ
МАГАЗИНОВ**2,79 %**официальные витрины
брендов

ДОЛЯ В ОБОРОТЕ

34,2 %

трёх площадок

ЧИСЛО
ВИТРИН**-6 %**

за год

ОБОРОТ
ВИТРИН**+54 %**на витрину
+63,8%**РАСЧЁТ VIETSMART****Порядок величин, в отчёте этих значений нет**

При доле 2,79% от 613,8 тыс. магазинов официальных витрин около **17,1 тыс.** На них приходится примерно **99,7 трлн đ** (3,78 млрд \$) оборота. Это около **5,8 млрд đ** (220 тыс. \$) на витрину за полугодие против примерно **322 млн đ** (12,2 тыс. \$) у остальных продавцов, разрыв около восемнадцати раз.

Оценка огрубляет: доля 2,79% и 34,2% относятся к трём площадкам, а 613,8 тыс. магазинов и 291,6 трлн đ (11,05 млрд \$) ко всем четырём.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Статус витрины важнее их количества**-6% / +54%**

число витрин против их оборота

Слабые бренды закрывают витрины, сильные забирают их долю. Для входящего бренда это означает, что запуск в статусе обычного продавца ставит его в ту часть рынка, где 97% магазинов делят две трети денег.

РАЗДЕЛ 2.11 · ЛИДЕРЫ КАТЕГОРИЙ

Внутри категорий вперёд выходят витрины TikTok Shop

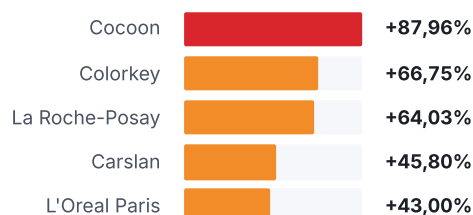
Красота и Дом с бытом: топ-5 брендов и топ-5 магазинов

ПЕРИОД январь - июнь 2026 г. ПОКАЗАТЕЛЬ рост оборота к первому полугодю 2025

ПОРЯДОК В ТАБЛИЦАХ случайный

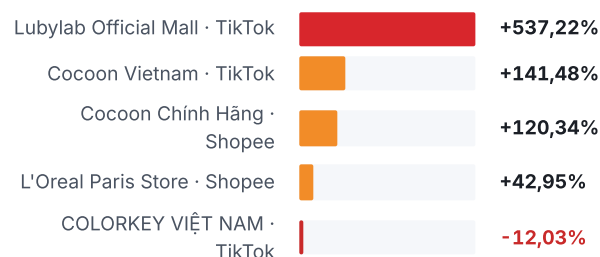
КРАСОТА · БРЕНДЫ

Топ-5 по обороту категории



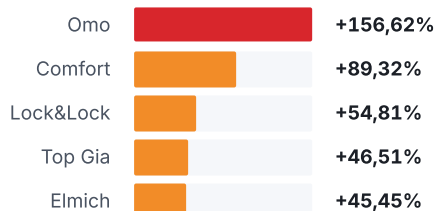
КРАСОТА · МАГАЗИНЫ

Топ-5 по обороту категории



ДОМ И БЫТ · БРЕНДЫ

Топ-5 по обороту категории



ДОМ И БЫТ · МАГАЗИНЫ

Топ-5 по обороту категории

МАГАЗИН	ПЛОЩАДКА	РОСТ
Unilever - Chăm sóc Gia đình	Shopee	+108,73%
TOPGIAHN	TikTok Shop	+50,70%
Unilever - Chăm sóc Gia đình	TikTok Shop	НОВЫЙ В ТОПЕ
Huệ Tây Store	TikTok Shop	НОВЫЙ В ТОПЕ
Tổng Kho Gia Dụng 186	TikTok Shop	НОВЫЙ В ТОПЕ

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Новые витрины появляются на TikTok Shop

3 из 5

магазинов в доме и быте пришли в топ впервые

Все три новичка работают на TikTok Shop. Рейтинг магазинов в категории обновляется за один год, тогда как список брендов остаётся прежним. Витрину в этой категории ещё можно занять.

РАЗДЕЛ 2.5 · ВНУТРЕННИЕ ПРОДАВЦЫ И СКЛАДЫ

Хошимин и Ханой дают 81% внутренних продаж Shopee

И несколько провинций показывают трёхзначный рост

Внутренние продажи на Shopee 139,1 трлн ₫ (5,27 млрд \$), это 97% оборота площадки.

Хошимин занимает 45% внутреннего оборота, Ханой 36%. **РАСХОЖДЕНИЕ В ИСТОЧНИКЕ**

В тексте слайда указано 139,1 трлн ₫ (5,27 млрд \$) и 97%, на графике того же слайда 139,2 трлн ₫ (5,27 млрд \$) и 96%.

ПЕРИОД январь - июнь 2026 г. КАНАЛ только Shopee

КУРС ПЕРЕСЧЁТА 1 USD = 26 400 VND

ПРОВИНЦИЯ ИЛИ ГОРОД	ОБОРОТ, МЛРД ₫	≈ МЛН \$	РОСТ ОБОРОТА	КОЛИЧЕСТВО, ТЫС. ШТ.	РОСТ
Хошимин	63 796,94	2 416,5	+44,33%	410 186,38	
Ханой	50 961,00	1 930,3	+2,90%	396 820,31	
Бакнинь	6 176,38	233,9	+232,6%	43 854,83	
Хынгйен	2 224,40	84,3	+185,64%	18 079,59	
Тэйнинь	2 125,60	80,5	+3 585,56%	13 702,44	
Ниньбинь	1 891,90	71,7	+838,27%	17 936,03	
Дананг	1 353,75	51,3	+82,01%	7 744,48	
Хайфон	1 310,38	49,6	+188,26%	13 415,82	

Названия административных единиц уровня провинции приведены по состоянию до 01.07.2026.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Ханой продаёт дороже, но меньше штук

**+2,90% /
-16,75%**

оборот против количества у Ханоя

Хошимин прибавил **+44,33%** оборота, Ханой почти не вырос в деньгах и потерял **-16,75%** в штуках. Складская активность смещается в спутниковые провинции: Бакнинь, Хынгйен, Ниньбинь, Тэйнинь дают трёхзначные приросты с низкой базы.

РАЗДЕЛ 1.3 · УСЛОВИЯ РАБОТЫ НА ПЛОЩАДКАХ

Площадки подняли сборы, регулятор вмешался

События мая и июня 2026 года

Стоимость работы продавца на площадке выросла в середине полугодия.

Это прямо влияет на юнит-экономику любого запуска и на цену полки. **CLAIM** События

изложены по публичным сообщениям площадок и регулятора, отдельной выгрузкой по комиссиям не подтверждались.

ПЕРИОД май - июнь 2026 г.

ИСТОЧНИКИ Ủy ban Cạnh tranh Quốc gia · Báo Người Lao Động · Thời báo Tài chính Việt Nam · TikTok Shop Academy

КОМИССИИ

Что изменилось у Shopee и TikTok Shop

- В мае 2026 обе площадки одновременно скорректировали сборы с продавцов: фиксированный сбор, сбор за обработку транзакции и комиссию по категориям.
- С 23.05.2026 фиксированный сбор по части товарных групп Shopee вырос: Здоровье и красота примерно до 16-17%, часть групп электронных аксессуаров примерно до 15%.
- TikTok Shop с 09.05.2026 ввёл новую сетку комиссий, заметно выросли ставки для Одежды и Мамы с малышом.

РЕГУЛЯТОР И ЛОГИСТИКА

Реакция на изменения

- 18.05.2026 Национальный комитет по конкуренции запросил у площадок документы для оценки влияния сборов на продавцов, покупателей и конкурентную среду.
- 28.05.2026 комитет потребовал от Shopee пересмотреть и не вводить новые сборы. Отмечено, что операционные расходы занимают всё большую долю выручки продавцов и влияют на цены.
- 22.04.2026 TikTok Shop объявил доставку в течение дня с мая: заказы до 14:00, радиус до 30 км от продавца, вес до 15 кг, партнёры BeDelivery, Ahamove, J&T Express.
- 25.06.2026 TikTok Shop обновил мультискладской инструмент в Seller Center: до 45 складов на продавца, зоны обслуживания, отдельный остаток по каждому складу.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Порог входа поднялся в деньгах

16-17%

фиксированный сбор в красоте и здоровье на Shopee

Расчёт юнит-экономики, сделанный на ставках начала года, к июлю уже неверен. Для входящего бренда это означает пересчёт цены полки до подписания контракта с площадкой.

РАЗДЕЛ 4.3 · РЕКОМЕНДАЦИИ ПРОДАВЦАМ

Десять пунктов по итогам полугодия

Разработка, инвестиции и продажи, маркетинг

РАЗРАБОТКА ПРОДУКТА

R&D

- **Приоритет по реальному спросу.** Строить ассортимент по поисковым трендам, ценовым сегментам и динамике оборота каждой категории, не расширять линейку без данных.
- **Качество и карточка товара.** Доработать дизайн, упаковку, функциональность, изображения и описание, чтобы поднять воспринимаемую ценность.
- **Сезонная корректировка.** Готовить ассортимент под летние поездки, школьный сезон, праздники и межсезонье.
- **Данные в разработке.** Следить за трендами категорий, брендов и ценовых сегментов; оценивать новинки по обороту, количеству и отклику рынка; прогнозировать спрос для плана производства, закупок и запасов.

ИНВЕСТИЦИИ И ПРОДАЖИ

Кто и во что вкладывает ресурсы

- **Фокусный ассортимент.** Ресурсы на товары со стабильным оборотом и на группы с высоким темпом роста, совпадающие с долгосрочной стратегией компании.
- **Подходящие каналы.** Сочетать официальную витрину, маркетплейсы и социальные сети; выбирать платформу по характеристикам аудитории, категории и операционным возможностям.
- **Контроль по каждому товару.** Отслеживать выручку, количество, цену продажи, расходы на рекламу, комиссию площадки и долю отмен и возвратов, чтобы видеть реальный вклад каждого SKU.

МАРКЕТИНГ

Как площадка показывает товар

- **Кампании под спрос рынка.** Контент и программы продаж привязывать к сезону, поисковым трендам и группам товаров, к которым сейчас есть интерес.
- **Видимость на площадке.** Стандартизировать название, изображения, описание, атрибуты и набор ключевых слов ради позиции в поиске и конверсии.
- **Сочетание форматов.** Комбинировать рекламу, промо, лайвстримы, партнёрские программы и контент в социальных сетях, расширяя охват с контролем отдачи.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Рекомендации сходятся в
одном

SKU

единица управления, а не
категория

Все три блока сходятся на том, что экономику надо считать на уровне отдельного товара: комиссия, реклама и возвраты вычитаются по каждому SKU. При выросших сборах площадок это уже не аналитическая роскошь, а условие безубыточности.

ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Шесть вопросов к своему товару

Ответы на них превращают рыночные цифры в решение по конкретной позиции

Рынок вырос на 44,11%, но заходит на него не рынок, а конкретный товар.

Пройдите по шести вопросам с цифрами из этой выжимки. Там, где ответа нет, его даёт разбор вашей позиции.

1

В каком ценовом сегменте окажется ваша полка и растёт ли он

Сегмент 100-200 тыс. đ (3,79-7,58 \$) сжался на 3,4 п.п., всё, что дороже 200 тыс. đ (7,6 \$), долю набрало. Переведите свою розницу в донги и найдите строку.

Стр. 6 выжимки

2

Входит ли ваша категория в первую девятку по обороту

Девятнадцать категорий дают 283,4 трлн đ (10,73 млрд \$) крайне неравномерно. Категория за пределами первой девятки требует другого бюджета на внимание.

Стр. 5 выжимки

3

Ищут ли ваш товар словами из топа запросов

Первые пятнадцать запросов это одежда, аксессуары и косметика. Если вашей категории там нет, трафик придётся покупать или собирать контентом, а не ловить из поиска.

Стр. 7 выжимки

4

Официальный магазин или обычный при вашем чеке

2,79% магазинов со статусом официальных дают 34,2% оборота. На дорогой полке статус окупается доверием, на дешёвой съедает маржу повышенной комиссией.

Стр. 8 выжимки

5

Сколько заберут площадки именно на вашей цене

Сборы выросли, и доля их в цене зависит от категории и от того, покупаете ли вы трафик. На дешёвом товаре фиксированные сборы заказа съедают долю, которая на дорогом незаметна.

Стр. 11 выжимки

6

Через какую витрину вас найдут

Внутри категорий вперёд выходят витрины TikTok Shop, а не привычные магазины Shopee. От выбора площадки зависит, чем набирается трафик: поиском по каталогу или видео и эфирами.

Стр. 9 выжимки

Рыночные цифры не отвечают за ваш товар. Все шесть вопросов считаются по конкретной позиции за 48 часов: цена полки в её категории, ближайшие конкуренты, что остаётся с единицы после комиссий площадок и сколько стоит вход. Плюс седьмой, которого нет ни в одном рыночном отчёте: откуда вы отгружаете товар. От страны зависят ставка фрахта и таможенная пошлина, и без неё расчёт входа приблизительный.

ЧТО ДАЛЬШЕ

Сначала бесплатно, потом по вашему товару

Выжимка отвечает на вопрос «что происходит». Дальше начинается «что делать мне»

ШАГ ПЕРВЫЙ, БЕСПЛАТНЫЙ



Канал «Бизнес во Вьетнаме»

t.me/BusinessInViet

Разборы кейсов, цифры рынка и площадок, что меняется в правилах и комиссиях, ошибки входа на чужих примерах. Всё открыто и бесплатно, без регистрации и заявок. **Начните отсюда**, если решение о Вьетнаме ещё не принято.

Почему сейчас, а не через год

+44,11%

за полугодие. Каждый квартал 2026 года выше своего прошлогоднего на 41-47%: рынок ещё в фазе роста, а не дележа

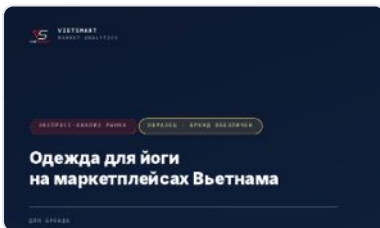
+54%

оборота официальных витрин при том, что их стало на 6% меньше. Полка концентрируется: кто встал раньше, растёт быстрее

4%

оборота Shopee у зарубежных продавцов. Импортная полка почти пуста, и занимать её дешевле сейчас, чем догонять потом

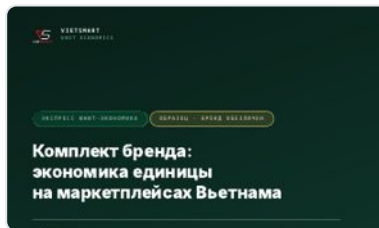
ШАГ ВТОРОЙ, РАЗБОР ВАШЕГО ТОВАРА ЗА 48 ЧАСОВ



Экспресс-анализ рынка по вашему товару

99 \$

Объём и динамика вашей категории, ценовые сегменты, сезон входа, кто уже продаёт и по каким ценам, рекомендуемое направление.



Экспресс юнит-экономика

69 \$

Сколько остаётся с единицы после комиссий, максимальная экспортная цена, стоимость входа и порог окупаемости в штуках.

ПАРА С ПОДАРКОМ



Спрос и деньги вместе

149 \$ ~~168 \$~~

Оба отчёта плюс дорожная карта входа в подарок: план запуска по неделям с бюджетом и целевые настройки.



Как заказать. Наведите камеру на QR-код и заполните заявку: минута времени, ссылка на карточку товара и ваш Telegram. Через 48 часов после оплаты вернём PDF на русском с прямым вердиктом **GO / ОСТОРОЖНО / NO-GO**. Если товару во Вьетнам не надо, так и напишем: интереса в вашем «да» у нас нет. Вопросы до заявки: Telegram [@VaseninDmitrii](https://t.me/VaseninDmitrii) · viet-smart.ru · цены указаны без НДС 8%, он добавляется сверху.