

ЭКСПРЕСС - АНАЛИЗ РЫНКА

ОБРАЗЕЦ · БРЕНД ОБЕЗЛИЧЕН

Одежда для йоги на маркетплейсах Вьетнама

ДЛЯ БРЕНДА

Российский бренд одежды для йоги

Есть ли во Вьетнаме спрос на одежду для йоги, сколько он стоит в деньгах и штуках, в каком ценовом сегменте лежит выручка, кто её сейчас собирает и на какую полку может встать российский премиальный бренд. Вердикт по шкале GO / осторожно / NO-GO, три карточки конкурентов и рекомендуемое направление входа.

Это образец формата. Название бренда, домен и артикулы скрыты: клиентские отчёты мы не показываем. Все цифры рынка и расчёта настоящие, сняты для реального российского бренда одежды для йоги.

Период данных: январь 2025 - август 2026. Вторичная аналитика площадок 01-12/2025, витрина бренда и выдача Wildberries сняты 21.08.2026.



Да, если

сменить упаковку и цену

Рынок под ваш товар во Вьетнаме есть, и он растёт быстрее, чем вы успеете туда зайти. Продавать по нынешней цене и поштучно там нельзя, а комплектом по местной цене можно.

500 млн ₽

покупают за год во Вьетнаме в вашей категории. За прошлый год ниша выросла втрое

62 млн ₽

из них лежит в дорогом сегменте, куда вы можете встать по цене

5,5 млн ₽

сделала за год одна карточка лидера этой полки: 2 143 комплекта

ВАША ЦЕНА И ЦЕНА, ПО КОТОРОЙ ТАМ ПОКУПАЮТ

Комплект бренда, топ и леггинсы		12 400 ₽
Леггинсы бренда, свой сайт		6 900 ₽
Куда целимся: комплект во Вьетнаме		1 900-2 600 ₽
Обычный чек категории		530 ₽

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ

Товар рынку подходит: ткань, посадка и размерная линейка ровно те, что там зовут премиальными. Не подходит формат витрины и цена: у них одна карточка это бра плюс леггинсы за одни деньги.

Верхнюю полку держит один местный бренд, и держит слабо: в нише 285 марок, первые десять вместе собирают 5% продаж. Имени, которое надо вытеснять, там нет.

Ниша за прошлый год выросла втрое. Это тот случай, когда заходят не в занятый рынок, а в тот, который только складывается.

ЧТО ДЕЛАТЬ

- 1 Собрать комплект бра плюс леггинсы одной карточкой и поставить его на 1 900-2 600 ₽. Это та полка, где сейчас продаётся 62 млн ₽ в год.
- 2 Сверить свою себестоимость с потолком из отчёта по деньгам. Если проходите, дальше вопрос только в контенте.
- 3 Начать тестом на 600 комплектов: три модели, два цвета. Цена такого теста известна заранее и указана в дорожной карте.

Хорошая новость. Доставка через полмира стоит 15 ₽ на комплект, а проверка рынка партией в 600 штук укладывается в бюджет одной рекламной недели на российском маркетплейсе.

Где подробности. Вердикт целиком со всеми цифрами на стр. 5. Как выглядит вьетнамская полка и кто на ней продаёт на стр. 13-17. Что делать с ценой, линейкой и карточкой на стр. 18-20. Деньги с единицы и стоимость входа в отчёте «Юнит-экономика», план по неделям в «Дорожной карте». Рубли на этой странице пересчитаны по курсу 83,4 ₽ за доллар, дальше в отчёте цифры даны в донгах и долларах.

Структура отчёта

Экспресс-формат · страниц: 25 · категория «одежда для йоги» целиком

0	Ответ: коротко на одной странице	2
I.	ЗАДАЧА И ВЕРДИКТ	стр. 4
1.1	Входные данные: витрина бренда и её ценовая полка	4
1.2	Вердикт Vietsmart и рекомендуемое направление	5
II.	РЫНОК И НИША	стр. 6
2.1	Где во Вьетнаме продаётся спортивная одежда	6
2.2	Карта соседних категорий: куда ещё смотреть	7
2.3	Ниша йоги: объём, штуки, насыщенность	8
2.4	Динамика за год и сезон входа	9
2.5	Ценовые сегменты: где лежат деньги	10
2.6	Каналы, Mall и поисковый спрос	11
2.7	Кто собирает выручку ниши	12
2.8	Полка одним экраном: пять карточек с фото	13
III.	КОНКУРЕНТЫ И ПОЛКА	стр. 14
3.1	Hibi Sports · премиальный сет	14
3.2	HERSIGN · лидер без Mall и без бренда	15
3.3	Wilson · потолок цены за импортное имя	16
3.4	Продукт против полки: Россия и Вьетнам	17
IV.	НАПРАВЛЕНИЕ И РИСКИ	стр. 18
4.1	Рекомендуемое направление: сет вместо вещи	18
4.2	Вторая линия: домашняя и пижамная коллекция	19
4.3	Готовая карточка для площадки на вьетнамском	20
4.4	Барьеры входа: регуляtorика и механика полки	21
4.5	Превью юнит-экономики	22
V.	ЗАКЛЮЧЕНИЕ	стр. 23
5.1	Главные выводы	23
5.2	Источники и характер анализа	24

СЛОВАРЬ ОТЧЁТА

Mall - официальный магазин бренда на площадке со значком оригинала и более высокой комиссией. **Обычный продавец** - магазин без такого статуса.

Органика - продажи без выкупа рекламы, за счёт поиска, видео и эфиров. **Платный трафик** - реклама на площадке плюс выплаты блогерам.

Đã bán (продано) - счётчик проданных единиц на карточке товара. **Чек** - средняя цена одной покупки в категории.

Потолок цены на границе - максимальная стоимость товара в момент, когда он прибыл во Вьетнам, при которой единица ещё не убыточна. **Полка** - цена, по которой товар стоит на витрине.

Claim - цифра из вторичного источника, не подтверждённая прямой выгрузкой. **Билет на рынок** - разовые затраты входа без стоимости товара.

РАЗДЕЛ 1.1 · ЧТО АНАЛИЗИРУЕМ

Премиальный DTC-бренд с полкой 4 500-7 900 ₽

15 SKU, продажи только через собственный сайт, маркетплейсов в России нет

бренд продаёт одежду для йоги поштучно и дорого.

Каталог из 15 позиций: бра и топы, леггинсы и брюки, футболки и лонгсливы, отдельная пижамная коллекция. Состав леггинсов 80% нейлон, 20% спандекс, размеры S/44-XL/50. Продажи идут с сайта: на Wildberries карточек бренда нет.

СЪЁМ ВИТРИНЫ 21.08.2026, сайт бренда КУРСЫ 1 \$ = 26 250 đ · 1 \$ = 83,4 ₽

ПОЗИЦИЙ В КАТАЛОГЕ

15

включая пижамную коллекцию из 3 SKU

ПОЛКА БРЕНДА

4,5-7,9 тыс. ₽

54-95 \$ · 1,42-2,49 млн đ за вещь

КОМПЛЕКТ ТОП И ЛЕГГИНСЫ

12,4 тыс. ₽

148,8 \$ · 3,90 млн đ

ПОЗИЦИЯ	ЦЕНА, ₽	≈ \$	≈ đ	ГРУППА
Леггинсы-клеш	7 900	94,8	2 488 000	леггинсы и брюки
Леггинсы, базовая модель	6 900	82,8	2 173 000	основной объём линейки
Брюки, домашняя линия	6 900	82,8	2 173 000	пижамная коллекция
Топ, плотная модель	6 500	78,0	2 047 000	бра и топы
Топ, базовая модель	5 500	66,0	1 732 000	бра и топы
Лонгслив, домашняя линия	5 900	70,8	1 858 000	пижамная коллекция
Футболка и лонгслив	4 500	54,0	1 417 000	футболки и лонгсливы
Шорты, домашняя линия	4 900	58,8	1 543 000	пижамная коллекция

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Дальше сравниваем не вещь, а комплект

3,90

млн đ (148,8 \$) стоит пара топ и леггинсы по ценам сайта

Вьетнамская полка йоги устроена комплектами: «bộ đồ tập» (комплект для тренировки) продаётся как одна карточка с ценой за пару. Поштучная витрина бренда при переносе на маркетплейс сравнивается покупателем именно с ценой комплекта, поэтому весь дальнейший разбор идёт в двух измерениях: за вещь и за комплект.

РАЗДЕЛ 1.2 · ВЕРДИКТ ПО ШКАЛЕ GO / ОСТОРОЖНО / NO-GO

Спрос есть, российская цена в него не попадает

Категория растёт третий год, но её деньги лежат ниже 500 тыс. đ (19 \$) за комплект

Леггинсы за 6 900 ₽ это 2,17 млн đ: вдвое выше самой дорогой позиции ниши.

Ниша «đồ tập yoga» (комплекты для йоги) в 2025 году дала 157,0 млрд đ (5,98 млн \$) и 943 тыс. проданных штук при среднем чеке 166 465 đ (6,34 \$). Верхняя полка ниши, где ещё есть продажи, заканчивается на 808 тыс. đ (30,8 \$) за комплект. Одна вещь бренда дороже этого комплекта.

ВЕРДИКТ · ПЕРЕНОС ПОЛКИ КАК ЕСТЬ

РЕКОМЕНДАЦИЯ · НАПРАВЛЕНИЕ

НИША ЗА 2025 ГОД

NO-GO

цена выше потолка ниши в 2,7 раза

комплект

сет 590-810 тыс. đ (22-31 \$) вместо вещи

157 млрд đ

5,98 млн \$ · 943 тыс. штук

БАЗА вторичная аналитика площадок 01-12/2025 (claim) + витрины 21.08.2026

КУРСЫ 1 \$ = 26 250 đ · 1 \$ = 83,4 ₽

ГДЕ СТОИТ БРЕНД ОТНОСИТЕЛЬНО ВЬЕТНАМСКОЙ ПОЛКИ · ЗА ОДНУ ВЕЩЬ И ЗА КОМПЛЕКТ

Леггинсы бренда (6 900 ₽)	2,17 млн đ · 82,8 \$
Бра Wilson, импортный бренд	1,75 млн đ · 66,6 \$
Комплект Hibi Luxury H138	808 тыс. đ · 30,8 \$
Комплект Hibi Sports H110	427 тыс. đ · 16,3 \$
Средний чек ниши йоги	166 тыс. đ · 6,3 \$

Wilson продаёт одну вещь по цене бренда, но это глобальный спортивный бренд в Mall-магазине: за год выборки его топовая модель бра ушла тиражом 849 штук.

ЧТО ИЗМЕНИТ ВЕРДИКТ

На **осторожный GO**: выход комплектом на полку 590-810 тыс. đ (22-31 \$), органический трафик вместо выкупа рекламы, узкая линейка цветов, отдельная карточка под вьетнамскую семантику «đồ tập» (одежда для тренировок). На **NO-GO окончательно**: попытка держать российскую розницу, ставка на массовый сегмент 100-200 тыс. đ (3,8-7,6 \$), регулярные скидки глубже 30% от листа.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Меняется не продукт, а единица продажи

×2,7

разрыв между ценой вещи бренда и потолком ниши

Продукт для рынка подходит: синтетика с эластаном, посадка, размерная сетка. Не подходит формат витрины и цена за штуку. Вьетнамская покупательница берёт комплект целиком и сравнивает его с 427-808 тыс. đ (16,3-30,8 \$) у местных премиальных брендов.

РАЗДЕЛ 2.1 · КАНАЛЫ И ПРАВИЛА ИГРЫ

Две площадки делят рынок, третьей нет

Shopee и TikTok Shop забирают 98,4% выручки ниши йоги, Lazada и Tiki остаются в пределах статистической погрешности

Чем ближе товар к моде, тем сильнее TikTok Shop.

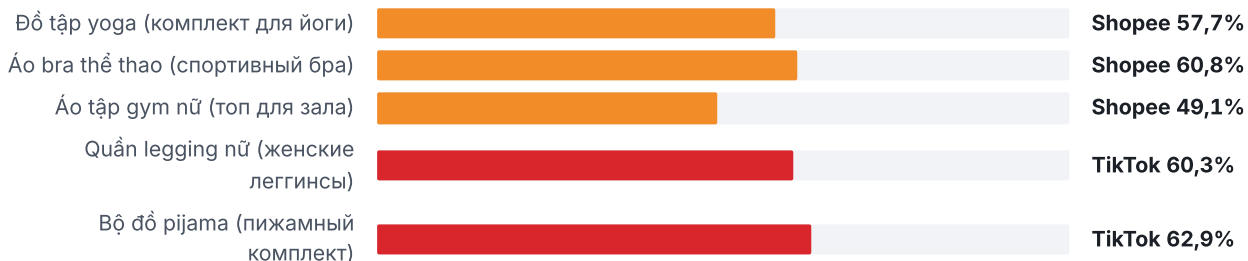
В йоге пока лидирует Shopee (57,7% выручки), но в соседних категориях с тем же покупателем перевес уже у TikTok Shop: женские леггинсы 60,3%, пижамные комплекты 62,9%, женская одежда для сна 64,7%. Механика продажи там другая: видео и прямые эфиры вместо поиска по каталогу.

ПЕРИОД 01-12/2025, вторичная аналитика площадок (claim)

КАНАЛЫ Shopee · TikTok Shop · Lazada · Tiki

КУРС 1 \$ = 26 250 đ

ДОЛЯ ВЫРУЧКИ ПО КАНАЛАМ · СОСЕДНИЕ КАТЕГОРИИ ОДНОГО ПОКУПАТЕЛЯ



Тёмная заливка - доля Shopee, оранжевая - доля TikTok Shop. Lazada везде ниже 1,6%, Tiki на уровне нуля.

ДОЛЯ MALL-МАГАЗИНОВ В ВЫРУЧКЕ

Áo bra thể thao **43,1%** · Áo tập gym nữ 22,7% · Bộ đồ pijama 20,5% · Đồ tập yoga **19,1%** · Quần áo yoga 11,5%. Чем ближе к белью и технологичной посадке, тем важнее официальный магазин: покупательница выбирает бра у проверенного продавца, а комплект для тренировки берёт и у обычного.

ЧТО РЕГУЛЯТОР ТРЕБУЕТ ОТ ТЕКСТИЛЯ

Одежда подпадает под технический регламент по формальдегиду и азокрасителям, режим постконтроля (hậu kiểm): проверка приходит к товару на складе или витрине, а не на границе. Декларация соответствия при импорте оформляется на партию, испытания повторяются на каждую партию и каждый цвет. Пошлина на трикотаж 0% по сертификату происхождения ЕАЭС - Вьетнам, НДС при импорте 8% (claim, подробности в разделе 4.3).

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Вход стоит контента, а не выкладки

98,4%

выручки ниши йоги дают Shopee и TikTok Shop вдвоём

Продать одежду во Вьетнаме без видео и прямых эфиров нельзя: у самой быстрорастущей площадки нет привычной поисковой витрины, товар находят внутри ленты. Для премиального импорта это плюс, потому что видео объясняет посадку и ткань лучше, чем карточка с фото.

РАЗДЕЛ 2.2 · КУДА ЕЩЁ ВСТАЁТ ТОТ ЖЕ ПРОДУКТ

Йога это малая часть рынка того же покупателя

Девять категорий, в которых продаётся трикотаж с эластаном на женщину 20-40 лет

Исходные параметры продукта: синтетический трикотаж, посадка по фигуре, ритуал практики, премиальная полка.

Те же лекала и та же ткань продаются во Вьетнаме под разными названиями категорий, и деньги в них лежат по-разному. Колонка «доля 200-500 тыс. đ» (7,6-19,0 \$) показывает, какая часть выручки категории приходится на сегмент, куда физически может попасть импорт.

период	01-12/2025 (claim)	сегмент	200-500 тыс. đ = 7,6-19,0 \$	курс	1 \$ = 26 250 đ
категория	оборот за 2025	доля 200-500k	что общего с продуктом	статус	
Đồ tập yoga комплект для йоги	157,0 млрд đ 5,98 млн \$	42,9% 67,3 млрд đ	прямое попадание: тот же продукт, тот же ритуал	рекомендуем	
Quần áo yoga одежда для йоги	135,0 млрд đ 5,14 млн \$	40,0% 54,1 млрд đ	та же ниша под другим запросом, пересекается с первой	рекомендуем	
Áo bra thể thao спортивный бра	86,1 млрд đ 3,28 млн \$	38,3% 33,0 млрд đ	топы бренда, но здесь Mall-доля 43% и есть импортный премиум	часть комплекта	
Áo tập gym nữ женский топ для зала	387,6 млрд đ 14,76 млн \$	23,0% 89,1 млрд đ	шире и дешевле: покупатель тот же, повод другой	второй эшелон	
Quần leggings nữ женские леггинсы	375,5 млрд đ 14,30 млн \$	16,3% 61,1 млрд đ	главный SKU бренда, но здесь ценовая война: чек 104 756 đ (3,99 \$)	не входить в одиночку	
Quần áo thể thao nữ женская спортивная одежда	283,7 млрд đ 10,81 млн \$	30,0% 85,1 млрд đ	зонтичная категория, внутри те же комплекты	через комплект	
Bộ đồ pijama пижамный комплект	532,1 млрд đ 20,27 млн \$	26,3% 139,8 млрд đ	у бренда уже есть пижамная линия из 3 SKU	вторая линия	
Đồ bộ mặc nhà домашний комплект	1 096,0 млрд đ 41,75 млн \$	20,4% 224,0 млрд đ	самая крупная из соседних, но пересекается с пижамной	через пижамную линию	
Thảm yoga коврик для йоги	35,6 млрд đ 1,36 млн \$	нет данных	сопутствующий товар ритуала, не швейное производство	нет	

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Деньги импорта лежат в сегменте 200-500 тыс. đ

67,3

млрд đ (2,56 млн \$) в этом сегменте только у комплектов для йоги

Категории домашней одежды в семь раз крупнее йоги, но их премиальная часть тоньше: 20,4% против 42,9%. Йога маленькая, зато в ней покупатель готов платить выше среднего, и это единственная соседняя ниша, где премиальный сегмент держит почти половину денег.

РАЗДЕЛ 2.3 · ОБЪЁМ И НАСЫЩЕННОСТЬ

943 тысячи комплектов в год и полторы тысячи продавцов

Ниша «đồ tập yoga» (комплекты для йоги) за 01-12/2025 по всем площадкам

Рынок раздроблен: топ-10 брендов держат всего 5% выручки.

В нише 6 302 карточки товара, 1 455 магазинов и 285 брендов. Ни один игрок не занимает больше 21% ниши, а половина оборота приходится на обычные магазины без Mall-статуса. Для входа это скорее плюс: место на полке не выкуплено, вопрос только в цене и трафике.

ПЕРИОД 01-12/2025 · вторичная аналитика площадок (claim)

ЗАПРОС НИШИ đồ tập yoga (комплект для йоги)

КУРС 1 \$ = 26 250 đ

ОБОРОТ НИШИ ЗА ГОД

157 млрд đ

5,98 млн \$

ПРОДАНО ШТУК

943 тыс.

в среднем 2 580 комплектов в день

СРЕДНИЙ ЧЕК

166 тыс. đ

6,34 \$ за комплект

НАСЫЩЕННОСТЬ НИШИ

Карточек товара	6 302
Магазинов	1 455
Брендов	285
Доля топ-10 брендов в выручке	5,0%
Доля Mall-магазинов	19,1%
Выручка на карточку в среднем	24,9 млн đ (949 \$)
Продажи на карточку в среднем	150 шт в год

СОСЕДНЯЯ НИША ПОД ДРУГИМ ЗАПРОСОМ

Тот же товар вьетнамец ищет по-разному. «Quần áo yoga» (одежда для йоги) даёт 135,0 млрд đ (5,14 млн \$) и 864 545 штук, «đồ tập yoga» - 157,0 млрд đ и 943 010 штук. Ниши пересекаются: в обеих 90% выручки лежит в категории площадки «Bộ Đồ Thể Thao» (спортивные комплекты). Складывать их нельзя, ориентир по нише целиком: **около 160 млрд đ** (6,1 млн \$) в год с пересечениями.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Средняя карточка продаёт
150 комплектов в год

150

штук на карточку - вот реальный
масштаб ниши

Ниша не про объём, а про маржу с единицы. Тираж в тысячи штук здесь собирают единицы карточек, поэтому вход планируется от маленькой партии и высокой цены, а не от оборота. Сколько именно единиц нужно продать, чтобы окупить вход, считает парный отчёт по юнит-экономике.

РАЗДЕЛ 2.4 · КАК НИША МЕНЯЛАСЬ ЗА 12 МЕСЯЦЕВ

Йога выросла в 3,2 раза за год, пик в августе

Помесячный оборот 2025 года: комплекты для йоги против женских леггинсов

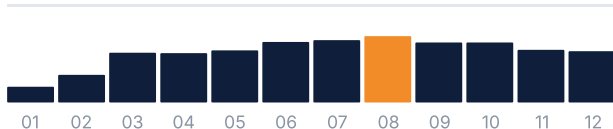
С 4,1 млрд đ в январе до 13,3 млрд đ в декабре (0,16 → 0,51 млн \$).

Ниша разгонялась весь год: провал в январе и феврале приходится на Тет (Tết, лунный Новый год), когда покупают подарки и одежду для праздника, а не для тренировок. Дальше рост без остановок до августовского пика 17,1 млрд đ (0,65 млн \$) и удержание уровня до конца года.

ПЕРИОД январь-декабрь 2025, ежемесячно (claim)

МАСШТАБ столбик = месячный оборот, млн đ; 1 млрд đ = 38 095 \$

Đồ tập yoga (комплекты для йоги) · пик август



Минимум январь **4 082** млн đ (156 тыс. \$), максимум август **17 138** млн đ (653 тыс. \$). Рост за год **+225%**.

Quần leggings nữ (женские леггинсы) · пик ноябрь



Минимум февраль **24 874** млн đ (948 тыс. \$), максимум ноябрь **42 217** млн đ (1,61 млн \$). Рост за год **+35%**.

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ СРОКОВ ВХОДА

Сезоны у двух категорий разные и это работает на линейку из нескольких SKU. Комплекты для йоги набирают ход с марта и держат максимум с июня по октябрь: партия должна лежать на складе в Хошимине к маю. Леггинсы отдельно от комплекта продаются в ноябре и декабре, когда на севере страны холодает, и часть спроса уходит в утеплённые модели. Январь и февраль в обеих категориях провальные: Тет забирает и внимание, и бюджет.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Первая партия целится в май**×4,2**

разрыв между январским минимумом и августовским пиком

Категория молодая и растёт быстро, но внутри года разброс огромный. Выход в ноябре или январе почти гарантирует слабый старт и лишний месяц хранения, выход в мае попадает в разгон сезона.

РАЗДЕЛ 2.5 · ГДЕ В НИШЕ ЛЕЖАТ ДЕНЬГИ

55% выручки выше 200 тыс. đ (7,6 \$)

Ниша «đồ tập yoga»: доля выручки и доля штук по ценовым сегментам

Массовый сегмент даёт штуки, премиальный даёт деньги.

Комплекты дешевле 200 тыс. đ (7,6 \$) забирают 71,4% всех проданных штук и только 44,0% выручки. Сегмент 200-500 тыс. đ (7,6-19,0 \$) при 23,9% штук приносит 42,9% денег, а верхний пояс 500 тыс. - 1 млн đ (19,0-38,1 \$) при 3,5% штук даёт ещё 12,4%. Это и есть коридор, в котором может жить импорт.

БАЗА вторичная аналитика площадок 01-12/2025 (claim)

ОСНОВА ЦЕНЫ БРЕНДА розница собственного сайта без скидки, 21.08.2026 КУРС 1 \$ = 26 250 đ

СЕГМЕНТ, đ	≈\$	ДОЛЯ ВЫРУЧКИ	ДОЛЯ ШТУК	ЧТО ВНУТРИ	СТАТУС ДЛЯ ВХОДА
10-50 тыс.	0,4-1,9	1,1%	7,6%	отдельные вещи, распродажи складов	не входить
50-100 тыс.	1,9-3,8	10,9%	23,7%	ноунейм-пошив, ценовая война	не входить
100-200 тыс.	3,8-7,6	32,0% 50,2 млрд đ · 1,91 млн \$	40,1%	ходовой сегмент: местные магазины, комплект из двух вещей	занято
200-500 тыс.	7,6-19,0	42,9% 67,3 млрд đ · 2,56 млн \$	23,9%	главный денежный пояс: HERSIGN, Hibi Sports, SEY	нужен бренд и контент
500 тыс. - 1 млн	19,0-38,1	12,4% 19,5 млрд đ · 0,74 млн \$	3,5%	Hibi Luxury, авторские коллекции, технологичные ткани	окно для импорта
1-2 млн	38,1-76,2	0,5% 0,7 млрд đ · 27 тыс. \$	0,0%	глобальные спортивные бренды в Mall	только с именем
свыше 2 млн	76,2+	нет продаж	нет	здесь стоит комплект бренда: 3,90 млн đ (148,8 \$)	мёртвая зона

ЧТО РОСЛО БЫСТРЕЕ ВСЕГО В КОНЦЕ ПЕРИОДА

Пять карточек с самой быстрой динамикой оборота за последний квартал выборки стоят **249, 275, 309, 385 и 442 тыс. đ** (9,5-16,8 \$). Ни одной дешевле 200 тыс. đ (7,6 \$) среди них нет: рост в нише идёт в премиальном поясе, а не в массовом. Данные вторичные, помечены как claim.

РЕАЛИСТИЧНОЕ ОКНО ВХОДА

Коридор для премиального импортного комплекта: **590-810 тыс. đ** (22,5-30,9 \$) как верх сегмента 500 тыс. - 1 млн. Там уже продаётся Hibi Sports Luxury, значит спрос по этой цене подтверждён продажами, а не гипотезой. Отдельные вещи в этом коридоре встанут так: леггинсы 390-450 тыс. đ (14,9-17,1 \$), топ 200-360 тыс. đ (7,6-13,7 \$).

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Верхний пояс существует, но он узкий

19,5

млрд đ (743 тыс. \$) в год лежит в сегменте 500 тыс. - 1 млн đ

Это и есть весь доступный рынок для премиального импорта в йоге: 743 тыс. \$ в год на всех участников. Цена комплекта бренда в 3,90 млн đ находится вчетверо выше даже этого пояса, в зоне, где выборка не показывает продаж вообще.

РАЗДЕЛ 2.6 · КАК ТОВАР ИЩУТ СЛОВАМИ

Слово «йога» покупательница почти не набирает

Поисковые объёмы Shopee по запросам одной и той же группы товаров

«Đồ tập yoga» ищут в 65 раз чаще, чем «quần áo yoga».

Разница между двумя почти одинаковыми фразами определяет, увидят карточку или нет. Вьетнамка ищет «одежду для тренировки» (đồ tập), а слово «йога» добавляет как уточнение. Ещё шире работает «áo tập gym nữ» (женский топ для зала) и «quần legging» (леггинсы), которые собирают трафик из фитнеса и повседневной носки.

БАЗА поисковые объёмы Shopee за период выборки (claim)

ОГОВОРКА объёмы TikTok Shop площадка не раскрывает

ЗАПРОСЫ ОДНОЙ ТОВАРНОЙ ГРУППЫ · ОБЪЁМ ПОИСКА НА SHOPEE

đồ ngủ nữ (женская одежда для сна)	446 685
quần legging (леггинсы)	211 021
áo tập gym nữ (женский топ для зала)	86 965
đồ tập yoga (одежда для йоги)	80 750
đồ bộ mặc nhà (домашний комплект)	18 374
áo bra thể thao (спортивный бра)	11 580
quần áo yoga (одежда для йоги)	1 247

Оранжевым отмечены запросы, по которым карточка премиального комплекта попадает в целевую выдачу.

КАК ЭТО ЛОЖИТСЯ В КАРТОЧКУ

Название карточки во Вьетнаме строится из связки запросов, а не из имени бренда: «Set đồ tập yoga nữ cao cấp» (премиальный женский комплект для йоги) плюс материал и особенность посадки. Имя бренда идёт после ключей. У лидеров ниши в названии одновременно стоят «yoga», «gym» и «thể thao» (спорт), чтобы карточка попадала во все три выдачи.

СЛОВО, КОТОРОЕ ПРОДАЁТ ПРЕМИУМ

В названиях дорогих карточек регулярно встречается «cao cấp» (премиальный, высокого класса) и «Luxury». У Hibi Sports именно линия Luxury держит полку 690-808 тыс. đ (26,3-30,8 \$). Для импортного бренда это готовый языковой ярлык сегмента: он объясняет цену до того, как покупатель дочитает состав.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Карточка пишется под «đồ tập», а не под «yoga»

80 750

запросов «đồ tập yoga» против 1 247 у «quần áo yoga»

Прямой перевод русского названия категории уводит карточку в выдачу, которой почти никто не пользуется. Семантика собирается на вьетнамском с нуля, а не переводится с русского или английского.

РАЗДЕЛ 2.7 · ЛИДЕРЫ НИШИ

Первое место занимает обычный магазин без Mall

Топ-магазины и топ-бренды ниши «đồ tập yoga» по доле выручки

HERSIGN держит 36,5% ниши двумя витринами и не имеет статуса Mall.

Лидер продаёт одновременно на Shopee (21,8%) и TikTok Shop (14,7%) под собственным именем, при этом в карточках у части товаров бренд не указан вовсе. Второй по величине игрок Hibi Sports работает наоборот: Mall-статус на обеих площадках и премиальная линия Luxury.

ПЕРИОД 01-12/2025 (claim) НИША đồ tập yoga (комплекты для йоги) КУРС 1 \$ = 26 250 đ

МАГАЗИН	ПЛОЩАДКА	СТАТУС	ДОЛЯ ВЫРУЧКИ	ЧЕМ БЕРЁТ
HERSIGN	Shopee	обычный	21,8%	широкая линейка сетов 300-520 тыс. đ (11,4-19,8 \$), постоянные новинки
HERSIGN	TikTok Shop	обычный	14,7%	та же линейка через видео и прямые эфиры
Lily Sport86	TikTok Shop	обычный	13,4%	один хит за 107 500 đ (4,1 \$), продано 68 446 штук
Hibi Sports	Shopee	Mall	11,5%	сеты 427-808 тыс. đ (16,3-30,8 \$), линия Luxury, ткань как аргумент
PQ gym	TikTok Shop	обычный	7,0%	сеты 179 тыс. đ (6,8 \$), объём через эфиры
Hibi Sports	TikTok Shop	Mall	6,8%	вторая витрина той же премиальной линии
LURO	Shopee	обычный	6,6%	средний сегмент, собственная марка

БРЕНДЫ НИШИ ПО ДОЛЕ ВЫРУЧКИ

hersign 20,6% · hibi sports 17,2% · today u wear 16,5% · hibi 9,0% · louro 8,5% · midori sport 7,6% · fitme 6,2%. При этом все бренды ниши вместе занимают только часть рынка: у 285 брендов топ-10 держат 5,0% выручки, остальное расходуется по карточкам без бренда.

ЧТО ЭТО ГОВОРИТ О ВХОДЕ

Бренд как таковой в этой нише почти не капитализируется: покупательница выбирает по фото, посадке и цене, а не по имени. Исключение - верхний пояс, где имя работает: Hibi Luxury и импортные спортивные марки. Российскому бренду придётся строить узнаваемость с нуля контентом, поэтому вход дешевле планировать на TikTok Shop, где видео заменяет рекламный бюджет.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Полка не выкуплена, но и имя не купить

5,0%

выручки ниши приходится на топ-10 брендов

В нише нет монополиста, которого нужно вытеснять: место на полке свободно. Но и премия за бренд здесь не берётся автоматически, её приходится доказывать ценой ткани, посадкой и видео.

РАЗДЕЛ 2.8 · КАК ВЫГЛЯДИТ ВЬЕТНАМСКАЯ ПОЛКА

Пять карточек, которые собирают деньги ниши

Фото, цена, тираж и рейтинг: с чем покупательница сравнивает ваш комплект

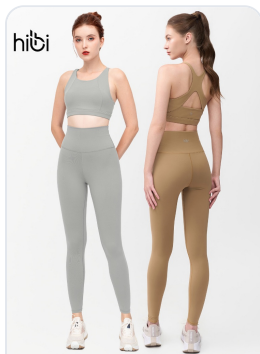
Все пять продают одно и то же: бра плюс леггинсы одной карточкой.

Разница между ними в цене и в том, чем эта цена объяснена. Никто не показывает состав ткани цифрами, никто не публикует лабораторные отчёты, у всех фотосъёмка на модели в зале или студии.

ВИТРИНЫ Shopee, фото и цены карточек

ТИРАЖИ за период 01-12/2025 (claim)

КУРС 1 \$ = 26 250 đ

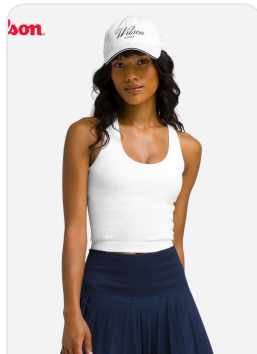


Hibi Sports Luxury H138

808 000 đ

30,8 \$ · 2 570 ₰
продано 2 143
рейтинг 4,94

Mall · верх полки



Wilson Everyday Brami, одна вещь

1 749 000 đ

66,6 \$ · 5 553 ₰
продано 849
рейтинг 4,97

Mall · импортный бренд

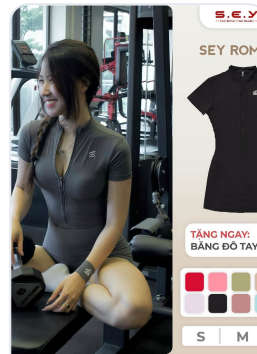


HERSIGN SET162 «cao cấp»

519 000 đ

19,8 \$ · 1 649 ₰
продано 1 504
рейтинг 4,96

обычный магазин

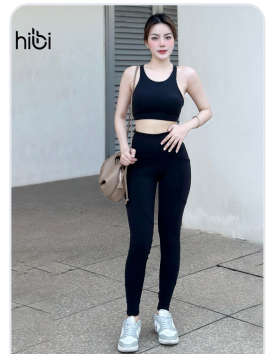


SEY JUMP ROMPER, комбинезон

438 000 đ

16,7 \$ · 1 392 ₰
продано 2 031
рейтинг 4,91

Mall · TikTok Shop



Hibi Sports H110, базовая

427 000 đ

16,3 \$ · 1 357 ₰
продано 6 932
рейтинг 4,92

Mall · хит ниши

ЧТО ОБЩЕГО У ВСЕХ ПЯТИ

Комплект одной ценой · съёмка на модели в движении, а не на манекене · рейтинг выше 4,9 при сотнях и тысячах отзывов · слово «cao cấp» (премиальный) или «Luxury» в названии · размерная сетка от S до XL по вьетнамским меркам.

ЧЕГО НЕТ НИ У КОГО

Состава ткани цифрами, плотности материала, результатов испытаний, гарантии сохранения формы после стирок. Всё это у вас на сайте уже написано и переводится на вьетнамский без изменений: это готовое отличие, за которое верхняя полка платит.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Отличаться есть чем, и это не цена

5 из 5

карточек продают ткань словами, а не цифрами

Полка выглядит одинаково: те же ракурсы, те же формулировки, тот же рейтинг. Первое, что даёт импортному бренду шанс на верхней полке, это доказательства вместо эпитетов.

РАЗДЕЛ 3.1 · КОНКУРЕНТ №1 · ПРЕМИАЛЬНЫЙ СЕГМЕНТ

Hibi Sports

Mall-магазин на Shopee и TikTok Shop · единственный, кто держит полку выше 800 тыс. ₺ (30,5 \$)



Карточка Luxury H138 →

Прямой ориентир по цене для премиального импорта.

Линия Luxury продаётся по **808 тыс. ₺** (30,8 \$) за комплект и собирает тиражи в тысячи штук: модель H138 ушла тиражом 2 143 комплекта за период выборки, H147 - 1 467. Базовая модель H110 за 427 тыс. ₺ (16,3 \$) продана 6 932 раза при 2 020 отзывах и рейтинге 4,92.

КАНАЛЫ Shopee Mall · TikTok Shop Mall ДОЛЯ НИШИ 11,5% Shopee + 6,8% TikTok КУРС 1 \$ = 26 250 ₺

ВЕРХНЯЯ ПОЛКА ЛИНИИ

ТИРАЖ ПРЕМИАЛЬНОЙ МОДЕЛИ

РЕЙТИНГ ЛИНЕЙКИ

808 тыс. ₺

30,8 \$ · комплект Luxury H138

2 143 шт

за период выборки, 554 отзыва

4,92

по 2 020 отзывам базовой модели

МОДЕЛЬ	ЦЕНА, ₺	≈ \$	ПРОДАНО	ЧТО В КОМПЛЕКТЕ
Luxury H138	808 000	30,8	2 143	бра с открытой спиной и леггинсы
H147	808 000	30,8	1 467	кроп топ с рукавом, ткань Hi Fabric
H180 / H148	690 000	26,3	1 586 / 1 211	бра на тонких бретелях и леггинсы
H110 (базовая)	427 000	16,3	6 932	бра с чашками и леггинсы с высокой посадкой

ЗА СЧЁТ ЧЕГО ПРОДАЁТ

Ткань вынесена в название карточки как отдельный аргумент (Hi Fabric) · съёмные чашки в комплекте · Mall-статус на обеих площадках как гарантия оригинала · нумерация моделей вместо названий, линейка читается как каталог · один и тот же товар продаётся и через каталог, и через видео.

СЛАБОЕ МЕСТО

Дизайн внутри линейки почти не меняется: отличия в крое бретелей и вырезе спины. Ткань и посадка описаны словами, но не подтверждены ни составом в характеристиках, ни испытаниями. Премиальный импорт с раскрытым составом и лабораторной проверкой отвечает ровно на этот пробел.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Полка **800 тыс. ₺** подтверждена продажами

808

тыс. ₺ (30,8 \$) - цена, по которой рынок покупает тысячами

Это верхняя граница спроса, доказанная тиражом, а не гипотезой. Любая цена выше 1 млн ₺ (38,1 \$) за комплект уведит карточку в зону, где выборка показывает единичные продажи.

РАЗДЕЛ 3.2 · КОНКУРЕНТ №2 · ЛИДЕР НИШИ

HERSIGN

36,5% выручки ниши двумя витринами, без Mall-статуса и почти без бренда в карточках



Карточка SET162 →

Главный сборщик денег ниши работает в поясе 315-560 тыс. đ (12-21 \$).

Ассортимент построен на десятках почти одинаковых комплектов с номерами SET17, SET76, SET125, SET162. Хит за 315 тыс. đ (12,0 \$) продан 6 926 раз, премиальная версия за 499 тыс. đ (19,0 \$) - 3 104 раза. Ни Mall-статуса, ни узнаваемого имени: половина карточек идёт вообще без указания бренда.

КАНАЛЫ Shopee 21,8% ниши · TikTok Shop 14,7%

СТАТУС обычный магазин

КУРС 1 \$ = 26 250 đ

МОДЕЛЬ	ЦЕНА, đ	≈ \$	ПРОДАНО	ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ
SET17 (шорты и кроп-топ)	315 000	12,0	6 926	массовый хит витрины
SET76	386 000	14,7	5 223	новая модель сезона
SET125 (бра и леггинсы)	442 000	16,8	3 596	средний премиум
«сао сяр» (премиальный)	499 000	19,0	3 104	верх линейки
SET162	516-519 000	19,7-19,8	1 397 / 1 504	две версии одной модели

ЗА СЧЁТ ЧЕГО ПРОДАЁТ

Скорость обновления: новая модель выходит быстрее, чем предыдущая успевает надоесть · одинаковая цена на обеих площадках · названия карточек забиты ключами «yoga», «gym», «thể thao» одновременно · слово «сао сяр» (премиальный) как ценовой ярлык · рейтинги 4,8-4,96 при сотнях отзывов.

СЛАБОЕ МЕСТО

Ни одна карточка не рассказывает историю бренда: продаётся товар, а не марка. Покупательница, которая уже купила два комплекта, при третьей покупке выбирает заново. Это оставляет открытым весь верхний пояс: там, где нужен смысл и постоянство линейки, HERSIGN не играет.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

**Лидерство здесь берут
ассортиментом, а не
брендом**

36,5%

выручки ниши у магазина без Mall-статуса

Конкурировать с такой моделью в её же поясе 300-500 тыс. đ (11-19 \$) импортному бренду нечем: у него не будет ни такой скорости обновления, ни такой себестоимости. Разойтись с ней можно только выше по цене и в другом обещании.

РАЗДЕЛ 3.3 · КОНКУРЕНТ №3 · ИМПОРТНЫЙ ПРЕМИУМ

Wilson

Единственный, кто продаёт одну вещь по цене бренда, и видно, чего это стоит



Карточка Everyday Brami →

Бра за 1,75 млн đ (66,6 \$) продаётся тиражом 849 штук за год.

Американский спортивный бренд с Mall-магазином на Shopee держит 12,2% ниши спортивных бра. Его модели стоят 1,75-2,13 млн đ (66,6-81,1 \$) за одну вещь, то есть примерно как леггинсы бренда. Тиражи при этом на порядок меньше, чем у местных: 849, 574 и 274 штуки против тысяч у Fitme и Coolmate.

НИША áo bra thể thao (спортивный бра), Mall-доля 43,1%

ДОЛЯ БРЕНДА 12,2% выручки ниши

КУРС 1 \$ = 26 250 đ

ЦЕНА ОДНОЙ ВЕЩИ

ТИРАЖ ЗА ПЕРИОД

ВСЁ СЕГМЕНТ 1-2 МЛН đ

1,75 млн đ

66,6 \$ · Everyday Brami

849 шт

115 отзывов, рейтинг 4,97

3,1 млрд đ

118 тыс. \$ в год на всех продавцов

МОДЕЛЬ	ЦЕНА, đ	≈ \$	ПРОДАНО	ОТЗЫВОВ
Women Everyday Brami	1 749 000	66,6	849	115
Women Doubles Racerback Bra	1 749 000	66,6	574	68
Women On The Daily Brami	2 129 000	81,1	274	38

ЧЕМ ОПЛАЧЕНА ЭТА ЦЕНА

Глобальное имя с историей в теннисе · официальный Mall-магазин с гарантией оригинала · артикульная система как у спортивного бренда, а не как у швейного цеха · рейтинг близкий к пятёрке · присутствие в офлайн-рознице спорттоваров. Цена не объясняется тканью, она объясняется брендом.

ЧТО ИЗ ЭТОГО СЛЕДУЕТ ДЛЯ БРЕНДА

Цена уровня 1,7-2,1 млн đ (65-80 \$) за вещь во Вьетнаме физически возможна, но она продаётся сотнями штук в год и только под известным именем. Российский бренд на старте такого имени во Вьетнаме не имеет, поэтому расчёт входа строится не на этой полке, а на поясе 590-810 тыс. đ (22,5-30,9 \$) за комплект.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Верхняя полка есть, но она размером с бутик

118

тыс. \$ в год - весь сегмент 1-2 млн đ в спортивных бра

Wilson забирает заметную часть этого сегмента и делает это уже с готовой узнаваемостью. Новому имени здесь достанутся десятки штук в месяц, чего не хватит ни на партию, ни на окупаемость входа.

РАЗДЕЛ 3.4 · ДВЕ ПОЛКИ: РОССИЯ И ВЬЕТНАМ

Разрыв не только у бренда, а у всей российской полки

Медианные цены Wildberries в пересчёте на донги против вьетнамских сегментов

Медианный российский костюм для йоги стоит 904 тыс. đ (34,5 \$), вьетнамский премиум заканчивается на 808 тыс. đ.

В выдаче Wildberries медиана по костюмам 2 872 ₽, по леггинсам 1 765 ₽, по топам 1 630 ₽. Даже эти массовые российские цены в пересчёте попадают в верхний вьетнамский пояс. бренд стоит ещё в 2-4 раза выше собственной российской полки: бренд премиален и внутри своего рынка.

ВЫДАЧА WB три запроса, по 100 позиций каждый, 21.08.2026

ОСНОВА ЦЕНЫ БРЕНДА розница собственного сайта без скидки

КУРСЫ 1 \$ = 26 250 đ · 1 \$ = 83,4 ₽

ПОЗИЦИЯ НА ПОЛКЕ	ЦЕНА, ₽	≈\$	≈đ	КУДА ПОПАДАЕТ ВО ВЬЕТНАМЕ
Массовый лидер WB (NAQIYA, 33 815 отзывов)	1 550	18,6	488 000	верх сегмента 200-500 тыс.
Медиана «леггинсы для йоги»	1 765	21,2	556 000	нижняя часть премиального пояса
Медиана «топ для йоги женский»	1 630	19,6	513 000	нижняя часть премиального пояса
Медиана «костюм для йоги женский»	2 872	34,5	904 000	выше вьетнамского премиума
Максимум выборки по костюмам	6 496	77,9	2 046 000	зона единичных продаж
Леггинсы бренда	6 900	82,8	2 173 000	продаж нет
Комплект бренда, топ и леггинсы	12 400	148,8	3 905 000	продаж нет

ГДЕ СТОИТ БРЕНД НА РОССИЙСКОЙ ПОЛКЕ

Леггинсы бренда дороже медианы выдачи Wildberries в **3,9 раза** и дороже самой дорогой позиции из 100 просмотренных в 1,8 раза. Комплект дороже медианы костюмов в **4,3 раза**. Бренда на самом Wildberries нет: продажи идут только через собственный сайт, и это осознанная премиальная модель, а не отсутствие дистрибуции.

ЧТО ИЗ ЭТОГО СЛЕДУЕТ

Модель бренда держится на прямом контакте с покупателем: сайт, содержание, отсутствие ценовой войны. Вьетнамский маркетплейс устроен ровно наоборот: витрина, скидка, сравнение в один экран. Поэтому вопрос входа не в том, снизить ли цену, а в том, какую единицу продажи и какой канал выбрать, чтобы премиальная модель работала и там.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Российская премиальная полка выше вьетнамской целиком

×3,9

разрыв между леггинсами бренда и медианой российской выдачи

Даже массовые российские бренды при прямом переносе цены оказываются во вьетнамском премиуме. Для бренда это значит, что скидка не решает задачу: путь лежит через другую упаковку предложения, а не через уценку.

РАЗДЕЛ 4.1 · РЕКОМЕНДУЕМОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Продавать комплект «сао сяр» за 590-810 тыс. đ

Тот же товар в другой упаковке предложения: 19,5 млрд đ (743 тыс. \$) в верхнем поясе ниши

Менять нужно не продукт, а единицу продажи и обещание.

Ткань, посадка и лекала бренда для рынка подходят: 80% нейлона с 20% спандекса это ровно то, что вьетнамские премиальные бренды описывают как «Hi Fabric» и «сао сяр» (высокого класса). Не подходит витрина из отдельных вещей по 5-8 тыс. ₺. В верхнем поясе ниши уже продаётся 19,5 млрд đ (743 тыс. \$) в год, и продаётся именно комплектами.

ЦЕЛЕВОЙ СЕГМЕНТ 500 тыс. - 1 млн đ (19,0-38,1 \$), 12,4% выручки ниши

ОРИЕНТИР ПО ЦЕНЕ Hibi Sports Luxury 690-808 тыс. đ (26,3-30,8 \$)

ПАРАМЕТР	СЕЙЧАС У БРЕНДА	КАК НУЖНО ДЛЯ НАПРАВЛЕНИЯ
Единица продажи	отдельная вещь: топ, леггинсы, футболка	комплект бра и леггинсы одной карточкой, отдельные вещи только допродажей
Цена	1,42-2,49 млн đ (54-95 \$) за вещь	590-810 тыс. đ (22,5-30,9 \$) за комплект, листовая цена выше на величину промо-сетки
Обещание	«одежда, о которой не думаешь во время практики»	то же обещание плюс доказательство: состав, плотность, лабораторный отчёт, гарантия формы после стирок
Линейка	15 SKU, много цветов и фасонов	3 SKU и 2 цвета в первой партии: испытания и декларация повторяются на каждый цвет
Канал	собственный сайт, прямой контакт	TikTok Shop как основной (видео объясняет посадку) и Shopee как витрина доверия
Сезон	российский спрос ровный	партия на складе к маю, разгон июнь-октябрь, январь и февраль пропускаются
Семантика	русские и английские названия моделей	«Set đồ tập yoga nữ saor sяр» плюс материал в заголовке карточки, имя бренда после ключей

ПОЧЕМУ ИМЕННО ВЕРХНИЙ ПОЯС

В поясе 200-500 тыс. đ (7,6-19,0 \$) стоит HERSIGN с десятками моделей и скоростью обновления, которую импорт не повторит. В поясе выше 1 млн đ (38,1 \$) продажи единичные и держатся на глобальном имени. Между ними остаётся коридор 590-810 тыс. đ (22,5-30,9 \$), где спрос подтверждён тиражами Hibi Luxury, а конкурентов по пальцам.

СТАТУС НАПРАВЛЕНИЯ

осторожно, тест Направление проверяется маленькой партией: 3 SKU, 2 цвета, порядка 600 комплектов. Задача первой партии не прибыль, а проверка отклика на цену и посадку. Сколько именно комплектов нужно продать, чтобы вернуть вход, считает парный отчёт по юнит-экономике.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Менять не продукт, а
назначение витрины

743

тыс. \$ в год лежит в поясе, куда комплект бренда помещается по цене

Ни одна из настроек направления не требует менять производство: та же ткань, те же лекала, другая комплектация карточки и другая цена. Это и делает направление проверяемым за одну маленькую партию.

РАЗДЕЛ 4.2 · ВТОРАЯ ЛИНИЯ НАПРАВЛЕНИЯ

Пижамная коллекция попадает в рынок в 3,4 раза крупнее

Bộ đồ pijama (пижамный комплект): 532,1 млрд đ (20,27 млн \$) против 157,0 млрд đ в йоге

У бренд уже есть три SKU домашней линии, и они ближе к вьетнамскому спросу, чем спортивные.

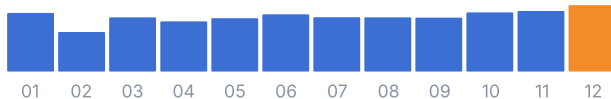
Шорты, лонгслив и брюки пижамной коллекции стоят 4 900-6 900 ₺ (58,8-82,8 \$). Категория домашних и пижамных комплектов во Вьетнаме огромна: 532,1 млрд đ (20,27 млн \$) только в пижамах и 1 096,0 млрд đ (41,75 млн \$) в домашних комплектах, причём эти две категории пересекаются между собой и складывать их нельзя.

ПЕРИОД 01-12/2025 (claim)

ПЕРЕСЕЧЕНИЕ категория площадки Рујата даёт 81% пижам и 55% домашних комплектов

КУРС 1 \$ = 26 250 đ

Bộ đồ pijama · ежемесячный оборот 2025, пик декабрь



Ровный год без провалов: минимум февраль **31 828** млн đ (1,21 млн \$), максимум декабрь **53 350** млн đ (2,03 млн \$). Сезон противоположен йоге, и это второе окно поставки.

ГДЕ ЗДЕСЬ ДЕНЬГИ

Сегмент 100-200 тыс. đ (3,8-7,6 \$) держит **61,0%** выручки, 200-500 тыс. đ (7,6-19,0 \$) ещё **26,3%** = 139,8 млрд đ (5,33 млн \$). Выше 500 тыс. đ продаж почти нет: 1,8% выручки. Премиальный пояс здесь тоньше, чем в йоге, но в абсолютных деньгах он вдвое больше всего верхнего пояса йоги.

Mall-доля 20,5%, TikTok Shop 62,9% выручки: категория живёт в прямых эфирах.

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ ЛИНЕЙКИ

Домашняя линия заходит в другой ценовой коридор: **250-450 тыс. đ** (9,5-17,1 \$) за комплект вместо 590-810 тыс. đ у спортивного. Это ниже, но и требования к ткани мягче, а сезонность ровная круглый год с подъёмом к декабрю и Тету. Практический вывод: если первая партия спортивных комплектов подтвердит отклик, домашняя линия становится вторым SKU-блоком той же поставки, а не отдельным проектом с новым билетом на рынок.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Две линии закрывают год целиком

139,8

млрд đ (5,33 млн \$) в премиальном поясе пижамных комплектов

Йога даёт пик летом, домашняя линия зимой и к Тету. Одна поставка с двумя блоками SKU снимает главный риск сезонной категории: простой склада в мёртвые месяцы.

РАЗДЕЛ 4.3 · ЧТО УНЕСТИ И ПРИМЕНИТЬ

Карточка для площадки, собранная под вьетнамский поиск

Заголовок, ключевые слова и структура описания под ваш товар

Название карточки во Вьетнаме это не имя товара, а набор запросов.

Бренд ставится в конце, впереди идут слова, по которым покупательница ищет. Заголовок ниже собран из запросов с подтверждённым объёмом поиска и переведён дословно, чтобы вы видели, что там написано.

Set Đồ Tập Yoga Nữ Cao Cấp: Áo Bra Kèm Mút + Quần Legging Cạp Cao, Vải Nylon Spandex Co Giãn 4 Chiều, Không Lộ, ИМЯ БРЕНДА

Перевод: «Премиальный женский комплект для йоги: бра со съёмными чашками плюс леггинсы с высокой посадкой, ткань нейлон со спандексом, тянется в четыре стороны, не просвечивает, бренда».

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА, КОТОРЫЕ ДОЛЖНЫ БЫТЬ В КАРТОЧКЕ

đồ tập yoga 80 750

áo tập gym nữ 86 965

quần legging 211 021

áo bra thể thao 11 580

bộ đồ thể thao nữ

set đồ tập gym nữ cao cấp

quần áo yoga 1 247

Цифрами указан объём поиска на Shopee за период выборки. Прямой перевод «quần áo yoga» оставляем последним: по нему почти не ищут.

БЛОК ОПИСАНИЯ	ЧТО В НЁМ ПИШЕТСЯ	ОТКУДА БЕРЁТСЯ У ВАС
1. Состав цифрами	80% нейлон, 20% спандекс, растяжимость в четыре стороны, не просвечивает	карточка товара на сайте
2. Что в комплекте	бра со съёмными чашками и леггинсы с высокой посадкой, перечислить по позициям	ассортимент витрины
3. Размеры	таблица под вьетнамские мерки с диапазоном роста и веса на каждый размер: местный M-L соответствует вашему S/44	пересобрать под VN до листинга
4. Уход	стирка при 30 градусах, без отбеливателя, без машинной сушки, глажка до 100 градусов	правила ухода с сайта
5. Доказательство	сохраняет цвет и форму после десятков стирок, проверено в собственной лаборатории	собственная лаборатория бренда с сайта

ЧЕГО В КАРТОЧКЕ БЫТЬ НЕ ДОЛЖНО

Сравнений с известными брендами по имени: площадка снимает такие карточки. Обещаний медицинского или похудательного эффекта. Пустых эпитетов без цифры: «премиальная ткань» без состава читается как у всех остальных. Русских слов в названии: они не ищутся и выглядят как ошибка.

ЧТО ДАЁТ ПРЕИМУЩЕСТВО НА ВЕРХНЕЙ ПОЛКЕ

Пятый блок описания. Ни одна из пяти карточек полки не приводит доказательств стойкости ткани, а у вас они уже есть и переводятся дословно. Это единственное отличие, которое на верхней полке оплачивается ценой, а не скидкой.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Карточка собирается на вьетнамском с нуля

x65

разница в поиске между «đồ tập yoga» и прямым переводом «quần áo yoga»

Перевод русского названия категории уводит карточку в выдачу, которой почти никто не пользуется. Заголовок выше можно ставить в листинг как есть, поменяв только название модели.

Одежда проверяется на складе, а не на границе

Регуляторный трек текстиля и механика вьетнамской витрины

Испытания и декларация повторяются на каждую партию и каждый цвет.

Одежда во Вьетнаме отнесена к товарам среднего уровня риска: контроль соответствия перенесён на этап после ввоза (hậu kiểm, постконтроль). Проверка приходит к товару на складе или на витрине, поэтому этикетка и знак соответствия должны стоять до первой выкладки, а не «когда-нибудь потом».

ПРОВЕРКА НОРМ 21.08.2026 СТАТУС сроки и стоимость испытаний - claim по вторичным источникам

КУРС 1 \$ = 26 250 đ

БАРЬЕР	ЧТО ЭТО НА ПРАКТИКЕ	ЦЕНА И СРОК
Испытания текстиля	формальдегид и ароматические амины из азокрасителей в аккредитованной лаборатории, отдельный образец на каждый материал и цвет	2,0-4,5 млн đ (76-171 \$) за образец, 5-7 рабочих дней (claim)
Декларация соответствия	công bố hợp quy (декларирование соответствия) подаётся в департамент промышленности и торговли, при импорте оценка идёт по партии	рассмотрение 7-15 дней (claim)
Маркировка	nhãn phụ (дополнительная этикетка) на вьетнамском: состав волокна, уход, импортёр, плюс знак соответствия; клеится на складе до выкладки	1-2 тыс. đ (0,04-0,08 \$) за единицу
Пошлина и НДС	трикотаж по общей ставке 20%; из России, Казахстана и Кыргызстана ставка нулевая по сертификату происхождения ЕАЭС - Вьетнам, у Китая и Евросоюза свои соглашения и свои формы сертификата, на Узбекистан льгота ЕАЭС не распространяется; НДС при импорте 8% зачитывается при продажах	0% при корректном сертификате (claim)
Скидочная механика	покупатель приучен к перечёркнутой цене: листовая цена ставится выше целевой на величину постоянного промо, иначе карточка проигрывает витринно	сетка промо 20-40% от листа
Возвраты и размеры	вьетнамская размерная сетка мельче российской: S/44 у бренда соответствует местному M-L, без своей таблицы размеров растут возвраты	таблица под VN до листинга

ГЛАВНОЕ СЛЕДСТВИЕ ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ПАРТИИ

Расходы на испытания зависят не от объёма партии, а от числа сочетаний «материал и цвет». Три модели в двух цветах это уже шесть образцов, то есть 12,0-27,0 млн đ (457-1 029 \$) только на лабораторию. Поэтому первая партия делается узкой по цветам и широкой по размерам, а не наоборот: размеры ничего не добавляют к регуляторному счёту.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Цвет стоит дороже размера

6

образцов на 3 модели в 2 цветах, и так на каждую новую партию

Регуляторный трек не блокирует вход, но делает дорогой любую попытку завезти «всю линейку понемногу». Экономике этих затрат на единицу товара считает парный отчёт по юнит-экономике.

РАЗДЕЛ 4.5 · ВТОРАЯ ПОЛОВИНА РЕШЕНИЯ

Сколько остаётся с комплекта на полке 808 тыс. đ (30,8 \$)

Одна страница из парного отчёта «Экспресс юнит-экономика: комплект»

Площадка забирает 54,5% цены, и это ещё до себестоимости товара.

Категорийная комиссия, транзакционный сбор, ваучеры, партнёрские выплаты и реклама складываются в 54,5% на Shopee и 53,0% на TikTok Shop. Без выкупа рекламы и партнёрских выплат остаётся 26,5% и 25,0%. Разница между этими двумя режимами в премиальном сегменте решает, есть маржа или нет.

БАЗА ставки одежды на дату отчёта + нормативы Vietsmart по фактам партий за 4 года и кейсов 2026

КУРС 1 \$ = 26 250 đ

СБОРЫ ПЛОЩАДКИ С
РЕКЛАМОЙ**54,5 %**

Shopee · TikTok Shop 53,0%

МАКСИМАЛЬНАЯ ЦЕНА НА ГРАНИЦЕ

11,87 \$311 490 đ за комплект при полке
808 тыс. đ

ТО ЖЕ НА ОРГАНИКЕ

21,23 \$557 403 đ без рекламы и партнёрских
выплат

ПОТОЛОК СЕБЕСТОИМОСТИ КОМПЛЕКТА ПО ТРЁМ ПОЛКАМ · SHOPEE, С РЕКЛАМОЙ

Полка 808 тыс. đ (30,8 \$) · Hibi
Luxury**11,87 \$ · 311 490 đ**Полка 427 тыс. đ (16,3 \$) · Hibi
H110**5,86 \$ · 153 737 đ**Полка 166 тыс. đ (6,3 \$) · средний
чек ниши**1,58 \$ · 41 529 đ**

Это потолок цены на границе Вьетнама, при котором единица выходит в ноль. Свою себестоимость бренд сверяет сам, раскрывать её никому не нужно.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Полка решает всё, реклама
съедает половину маржи

11,87 → 21,23

\$ потолка себестоимости при отказе
от платного трафика

Полный расчёт с водопадом по трём полкам, сеткой скидок, билетом на рынок и порогом в штуках лежит в парном отчёте «Экспресс юнит-экономика: комплект». К паре отчётов бесплатно прилагается «Дорожная карта входа»: план запуска по неделям с бюджетом и целевые настройки на одной странице.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Главные выводы экспресс-анализа

Шесть выводов по категории «одежда для йоги» и соседним нишам

1. Перенос российской полки во Вьетнам: NO-GO

Леггинсы за 6 900 ₺ это 2,17 млн đ (82,8 \$), комплект 3,90 млн đ (148,8 \$). Верхняя граница спроса в нише 808 тыс. đ (30,8 \$) за комплект, разрыв **×2,7 и ×4,8**. Выше 1 млн đ выборка показывает 0,5% выручки и единичные продажи.

2. Рекомендуемое направление: комплект «сао сяр» за 590-810 тыс. đ (22,5-30,9 \$)

Тот же товар, другая единица продажи. В поясе 500 тыс. - 1 млн đ (19,0-38,1 \$) лежит **19,5 млрд đ** (743 тыс. \$) в год, спрос подтверждён тиражами Hibi Sports Luxury: 2 143 комплекта по 808 тыс. đ (30,8 \$) за период выборки.

3. Ниша маленькая, но растёт быстрее всех соседних

157,0 млрд đ (5,98 млн \$) и 943 тыс. штук за 2025 год, рост внутри года **+225%**, пик в августе. Средняя карточка продаёт 150 комплектов в год: это рынок маржи с единицы, а не рынок объёма.

4. Место на полке свободно, имя не капитализируется

285 брендов, топ-10 держат **5,0%** выручки, лидер ниши работает без Mall-статуса и почти без бренда в карточках. Премию за имя берут только глобальные марки: Wilson продаёт бра по 1,75 млн đ (66,6 \$) тиражом 849 штук в год.

5. Вход стоит контента, а не выкладки

Shopee и TikTok Shop дают 98,4% выручки ниши, и чем ближе категория к моде, тем сильнее TikTok: в леггинсах 60,3%, в пижамах 62,9%. Запрос «đồ tập yoga» (одежда для тренировок) ищут **80 750** раз против 1 247 у прямого перевода «quần áo yoga».

6. Вторая линия закрывает сезонный провал

Пижамная коллекция бренда попадает в категорию 532,1 млрд đ (20,27 млн \$) с пиком в декабре, тогда как йога проваливается в январе и феврале. Премиальный пояс пижам 139,8 млрд đ (5,33 млн \$) вдвое больше всего верхнего пояса йоги.

Чем снимали данные и где их границы

Что легло в основу выводов и какой статус у цифр

DATA

Отраслевая e-commerce аналитика

Одиннадцать ниш: комплекты и одежда для йоги, спортивные бра, женские топы для зала, женские леггинсы, женская спортивная одежда, домашние комплекты, пижамы, одежда для сна, спортивные куртки, коврики для йоги. Период 01-12/2025, все площадки: обороты, штуки, ценовые сегменты, помесечная динамика, доли каналов, Mall-доля, топ брендов, магазинов и товаров.

BRD

Витрина бренда · прямой съём

сайт бренда, 21.08.2026: 15 позиций каталога с ценами, артикулами, составом, размерной сеткой и описаниями. Реквизиты юридического лица с сайта.

WB

Wildberries · выдача по категориям

Запросы «костюм для йоги женский» и «леггинсы для йоги женские», по 100 позиций выдачи, 21.08.2026: цены, бренды, отзывы, рейтинги. Карточек бренда в выдаче нет.

VN

Витрины конкурентов и нормативная база

Карточки Hibi Sports, HERSIGN и Wilson на Shopee: цены, тиражи, рейтинги, состав комплектов. Регламенты по текстилю, режим постконтроля, правила маркировки и тарифные ставки, проверка 21.08.2026. Сроки и стоимость лабораторных испытаний помечены как claim: публичных прайсов лаборатории не публикуют.

ХАРАКТЕР ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗА

Экспресс-анализ носит **предварительный характер**: он отвечает на вопрос «входить или нет» по агрегированным показателям ниш и не раскрывает картину до конца. Полные данные о продажах, конкурентах и покупателях даёт большой аналитический отчёт: в нём разбираются более 20 брендов, ниша целиком со всеми подкатегориями, конкретные SKU в привязке к конкурентам, сезонности, ценообразованию и продажам по городам. Стратегическое решение о запуске принимается на основании полного отчёта. Цифры ниш относятся к периоду 01-12/2025 и помечены как claim: к августу 2026 доли и объёмы могли измениться. Доли по выдаче Wildberries считаны по выборке из 100 позиций на запрос. Себестоимость товара в рыночный анализ не входит: юнит-экономика, максимальная экспортная цена, билет на рынок и порог окупаемости считаются в парном отчёте, где страна отгрузки принята как Россия. Смена страны отправления меняет ставку фрахта и пошлину. Курсы: **26 250 đ за 1 \$** (Vietcombank, 21.08.2026), **83,4 ₺ за 1 \$** (ЦБ РФ, 21.08.2026).

ФИНАЛ

Отчёт подготовлен

ДЛЯ БРЕНДА

Российский бренд одежды для йоги

Дата подготовки: 21 августа 2026

Период данных: январь 2025 - август 2026 (вторичная аналитика площадок 01-12/2025, прямые выгрузки 21.08.2026).

Цифры - данные маркетплейсов и открытых источников; оценки рисков - мнение аналитика, не юридическое заключение. Гарантий продаж отчёт не даёт.

КОМПЛЕКТ ОТЧЁТОВ

Этот анализ отвечает на вопрос спроса: где ниша, сколько в ней денег и по какой цене их платят. Вторая половина решения посчитана в парном отчёте **«Экспресс юнит-экономика: комплект»**: сколько остаётся с единицы после сборов площадок, какая экспортная цена проходит по экономике, что стоит билет на рынок и сколько комплектов его окупают. Третий документ комплекта, **«Дорожная карта входа»**, собирает выводы обоих отчётов в план по неделям с бюджетом и целевые настройки запуска.

РЕКОМЕНДАЦИЯ

Следующий шаг - полный аналитический отчёт по маркетплейсам Вьетнама на полных данных продаж **Shopee, TikTok Shop и Lazada**. Структура:

- I. Обзор рынка маркетплейсов** - показатели и доли площадок, ниши и ценовые сегменты, топ брендов и продавцов.
- II. Категория целиком** - объём и динамика за год, подкатегории, сезонность, топ магазинов и товаров, детальные карточки конкурентов.
- III. Юнит-экономика и план запуска** - маржа и ROI под себестоимость, фулфилмент и логистика, стандарт карточки товара, go-to-market план по месяцам.

Для этого бренда полный отчёт имеет смысл в постановке рекомендуемого направления: премиальный комплект в поясе 590-810 тыс. đ (22,5-30,9 \$) плюс домашняя линия вторым блоком той же поставки.

КОНТАКТЫ VIETSMART

viet-smart.ru
office@viet-smart.com

ЭКСПРЕСС ЮНИТ-ЭКОНОМИКА

ОБРАЗЕЦ · БРЕНД ОБЕЗЛИЧЕН

Комплект бренда: экономика единицы на маркетплейсах Вьетнама

ДЛЯ БРЕНДА

Российский бренд одежды для йоги

Сколько остаётся с комплекта на Shopee и TikTok Shop при трёх реальных полках вьетнамской ниши, какая максимальная цена на границе ещё держит единицу в плюсе, до какой скидки можно опускаться, что стоит вход с учётом обязательных испытаний текстиля и сколько комплектов этот вход окупают.

Расчёт по нормативам Vietsmart, собранным на фактах партий за 4 года работы и свежих кейсов 2026 года, и по категорийным ставкам одежды на дату отчёта. Данных о себестоимости бренда в расчёте нет: ответ даётся в виде потолка цены на границе. Логистика и пошлина посчитаны для отгрузки из России, смена страны отправления меняет обе статьи. Парный отчёт: **«Экспресс-анализ рынка: одежда для йоги российского бренда»**.



Да, если

полка дорогая, трафик свой

На полке 1 900–2 600 ₽ комплект оставляет вам 1 015 ₽, это 39% от цены. Условия два: комплект приезжает во Вьетнам дешевле 990 ₽ и первые недели продается своим контентом, а не выкупом рекламы.

1 015 ₽

остаётся вам с каждого комплекта на своём трафике: 39% от цены на полке

990 ₽

максимум, во что комплект может обойтись вам на границе Вьетнама. Без рекламы 1 770 ₽

95–200 тыс. ₽

цена теста: испытания ткани, документы, доставка партии, съёмка. Возвращается с 93–198 комплектов

КУДА УХОДИТ ЦЕНА КОМПЛЕКТА 2 570 ₽

Площадка: комиссия и реклама		1 399 ₽
Товар на границе		614 ₽
Налог на добавленную стоимость		190 ₽
Доставка покупателю и склад		67 ₽
Остаётся вам		296 ₽

ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ

Больше половины цены забирает площадка, и половину этой половины съедают реклама и выплаты блогерам. Именно они, а не доставка из России, решают, есть прибыль или нет. Уберите платный трафик, и с того же комплекта останется не 296, а 1 015 ₽.

Вторая партия дешевле первой: съёмка уже оплачена, карточки собраны, а из разовых затрат остаются только испытания ткани. Первая партия это проверка, деньги начинаются со второй.

ЧТО ДЕЛАТЬ

- 1 Сверить свою себестоимость с 990 ₽ за комплект. Не проходите - работаем со стороны цены: крупнее партия, проще ткань, другой поставщик.
- 2 Ставить цену на витрине 3 000–3 300 ₽, чтобы после обычных скидок площадки выйти на 2 300–2 600 ₽.
- 3 Первые четыре недели продавать без рекламы: сначала посмотреть, что даёт свой контент.

Хорошая новость. Доставка через полмира стоит 15 ₽ на комплект, а весь тест на 600 комплектов укладывается в бюджет одной рекламной недели на российском маркетплейсе.

Где подробности. Потолок цены по всем полкам на стр. 4, разбор цены по копейкам на стр. 6, предельная скидка на стр. 7, стоимость входа и порог окупаемости на стр. 8, курс, Mall и деньги на партию на стр. 9. Спрос и конкуренты в отчёте «Экспресс-анализ рынка», план по неделям в «Дорожной карте». Рубли на этой странице пересчитаны по курсу 83,4 ₽ за доллар, дальше в отчёте цифры даны в донгах и долларах.

РАЗДЕЛ 1.1 · ЧТО СЧИТАЕМ

Три SKU и один комплект из них

Расчётная единица: бра и леггинсы одной карточкой, как продаётся во Вьетнаме

Вьетнамская полка йоги торгует комплектами, поэтому единицей расчёта взят комплект.

В расчёт вошли три позиции витрины: леггинсы базовой модели (6 900 ₺), топ базовой модели (5 500 ₺) и футболка (4 500 ₺). Комплект «топ и леггинсы» по ценам сайта стоит 12 400 ₺ (148,8 \$). Состав леггинсов 80% нейлон, 20% спандекс: синтетический трикотаж, тот же класс материала, что у премиальных вьетнамских линий.

ОСНОВА ЦЕНЫ розница собственного сайта бренда без скидки, съём 21.08.2026

КУРСЫ 1\$ = 26 250 đ · 1\$ = 83,4 ₺

ПОЗИЦИЯ	ЦЕНА, ₺	≈\$	≈đ	ОБЪЁМ В УПАКОВКЕ
Леггинсы, базовая модель	6 900	82,8	2 173 000	1,0 л
Топ, базовая модель	5 500	66,0	1 732 000	0,5 л
Футболка	4 500	54,0	1 417 000	0,8 л
Комплект топ и леггинсы	12 400	148,8	3 905 000	1,5 л

ЧТО В РАСЧЁТЕ ЕСТЬ

Категорийная комиссия площадки под одежду на дату отчёта · транзакционный сбор · ваучеры · партнёрские выплаты · реклама на площадке · фиксированный сбор заказа и фулфилмент · морская логистика по объёму из России · приём и хранение на складе в Хошимине · НДС с выручки и зачёт импортного НДС · пошлина по нулевой ставке при сертификате происхождения ЕАЭС - Вьетнам.

ЧЕГО В РАСЧЁТЕ НЕТ

Себестоимости бренда: она не запрашивалась и не нужна, ответ даётся потолком цены на границе. Налога на прибыль 20%. Прогноза темпа продаж: экспресс-формат его не строит. Lazada: доля площадки в нише 1,3%, ставки не снимались. Расходов на команду и офис во Вьетнаме.

СТРАНА ОТГРУЗКИ: ОТ НЕЁ ЗАВИСЯТ ДВЕ СТАТЬИ РАСЧЁТА

Расчёт сделан для отправки **из России**: ставка морского фрахта взята по факту российской партии, пошлина принята нулевой по сертификату происхождения ЕАЭС - Вьетнам (форма EAV). Тот же комплект из другой страны считается иначе: у Китая с Вьетнамом своё соглашение и своя форма сертификата, у Евросоюза третье с графиком снижения ставок, Казахстан и Кыргызстан идут по той же форме EAV, что и Россия, а Узбекистан в ЕАЭС не входит, и льгота на него не распространяется. Ставка проверяется по коду товара под конкретную страну (claim). Плечо доставки меняет и фрахт: из Китая оно короче российского в несколько раз.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Сравнивать нужно комплект с комплектом

3,90

млн đ (148,8 \$) стоит пара по российской рознице

Вьетнамский покупатель видит на витрине комплект за 427-808 тыс. đ (16,3-30,8 \$) и сравнивает с ним. Поэтому весь расчёт ведётся на комплект, а отдельные вещи считаются на своих полках отдельной таблицей.

РАЗДЕЛ 1.2 · ВЕРДИКТ ПО ШКАЛЕ GO / ОСТОРОЖНО / NO-GO

Экономика появляется только на полке выше 590 тыс. đ (22,5 \$)

И только если трафик органический: платная реклама съедает всю маржу премиального комплекта

Максимальная цена на границе: 11,87 \$ за комплект с рекламой и 21,23 \$ без неё.

Это потолок, при котором единица выходит в ноль на полке 808 тыс. đ (30,8 \$). На средней полке ниши 166 тыс. đ (6,3 \$) потолок падает до 1,58 \$ за комплект: пошив премиального комплекта из нейлона со спандексом столько не стоит нигде. **Сверьте потолок со своей ценой FCA**, раскрывать её никому не нужно.

ВЕРДИКТ · МАССОВАЯ / ПРЕМИАЛЬНАЯ ПОЛКА

МАХ ЦЕНА НА ГРАНИЦЕ · ПОЛКА 808 ТЫС. đ

БИЛЕТ НА РЫНОК · ПЕРВАЯ ПАРТИЯ

NO-GO · осторожно

шкала GO / осторожно / NO-GO

11,87 \$

311 490 đ за комплект · с рекламой

30-63 млн đ

1 135-2 412 \$ разовых затрат без товара

БАЗА нормативы Vietsmart по фактам партий за 4 года и кейсов 2026 + ставки одежды на дату отчёта

ОТГРУЗКА из России

КУРСЫ 1 \$ = 26 250 đ · 1 \$ = 83,4 Р

МАКСИМАЛЬНАЯ ЦЕНА КОМПЛЕКТА НА ГРАНИЦЕ · ЕДИНИЦА В НОЛЬ, СНОРЕЕ

Полка 808 тыс. đ (30,8 \$), органика		21,23 \$ · 557 403 đ
Полка 808 тыс. đ (30,8 \$), с рекламой		11,87 \$ · 311 490 đ
Полка 427 тыс. đ (16,3 \$), органика		10,81 \$ · 283 693 đ
Полка 427 тыс. đ (16,3 \$), с рекламой		5,86 \$ · 153 737 đ
Полка 166 тыс. đ (6,3 \$), с рекламой		1,58 \$ · 41 529 đ

Разница между первой и второй строкой это цена платного трафика: реклама и партнёрские выплаты забирают 9,36 \$ с каждого комплекта.

ЧТО ИЗМЕНИТ ВЕРДИКТ

На **GO**: цена FCA комплекта ниже 11 \$ при выходе сразу на полку 690-810 тыс. đ (26,3-30,9 \$); ставка на собственный контент и прямые эфиры вместо выкупа рекламы; узкая линейка цветов, чтобы регуляторный счёт не рос; листовая цена выше целевой на величину промо-сетки. На **NO-GO** **езде**: цена FCA выше 12 \$ за комплект; попытка встать в массовый сегмент 100-200 тыс. đ (3,8-7,6 \$); постоянные скидки глубже 30% от листа.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Решает не товар, а связка
«полка плюс трафик»

1,58 → 21,23

\$ потолка себестоимости между худшим и лучшим сценарием

Один и тот же комплект в разных режимах даёт потолок цены, различающийся в тринадцать раз. Поэтому решение о входе принимается не по товару, а по выбранной полке и способу набора трафика.

РАЗДЕЛ 2.1 · СОСЕДИ ПО ЦЕНЕ

Куда встаёт комплект среди тех, кто уже продаёт

Пять карточек вьетнамской полки, отсортированных по цене, и позиция бренда

Верхний сосед по цене продаёт 2 143 комплекта в год, нижний - 6 932.

Чем выше цена, тем меньше тираж и тем важнее содержание карточки. Ни один из соседей не описывает состав ткани цифрами: в названиях стоят «сао сáп» (премиальный) и «Hi Fabric», а характеристики остаются общими словами.

СЪЁМ ПОЛКИ 21.08.2026, карточки Shopee ТИРАЖИ за период выборки 01-12/2025 (claim)
КУРС 1 \$ = 26 250 đ

КАРТОЧКА	ЦЕНА, đ	≈\$	ПРОДАНО	ЧЕМ ОПРАВДАНА ЦЕНА
Комплект бренда (по рознице сайта)	3 905 000	148,8	нет полки	русская премиальная цена, перенесённая напрямую
Hibi Sports Luxury H138	808 000	30,8	2 143	линия Luxury, ткань в названии карточки, Mall
Hibi Sports H180 / H148	690 000	26,3	1 586 / 1 211	та же линия ниже классом, съёмные чашки
HERSIGN «сао сáп» SET162	519 000	19,8	1 504	слово «премиальный» в названии, скорость новинок
Hibi Sports H110 (базовая)	427 000	16,3	6 932	ходовая модель линии, 2 020 отзывов
HERSIGN SET17	315 000	12,0	6 926	массовый хит витрины

ЦЕЛЕВАЯ ПОЛКА ДЛЯ РАСЧЁТА

Дальше водопад считается в трёх точках: **166 тыс. đ** (6,3 \$) как средний чек ниши, **427 тыс. đ** (16,3 \$) как ходовая премиальная полка и **808 тыс. đ** (30,8 \$) как верх линии Luxury. Целевой коридор входа для комплекта бренда - 590-810 тыс. đ (22,5-30,9 \$): там уже есть подтверждённые продажи, но нет плотной конкуренции.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Цена и тираж связаны
жёстко

×3,2

падение тиража при переходе с полки 427 тыс. đ (16,3 \$) на 808 тыс. đ (30,8 \$)

Удвоение цены стоит примерно троекратного падения тиража. Это и есть цена входа в премиальный сегмент: меньше штук, больше маржа с единицы, выше требования к содержанию карточки.

РАЗДЕЛ 2.2 · КУДА УХОДИТ ЦЕНА С ПОЛКИ

Площадка забирает 54,5% до того, как учтён товар

Разбор комплекта на полке 808 тыс. đ (30,8 \$) при модельной цене на границе 8 \$

С комплекта за 30,8 \$ остаётся 3,56 \$ при платном трафике.

Цена на границе 8 \$ здесь взята как модельное допущение для иллюстрации: настоящую себестоимость бренд подставляет сам. Все проценты сборов относятся к цене продажи, а не к остатку, поэтому глубина скидки бьёт по марже вдвойне.

ПЛОЩАДКА Shopee, обычный продавец, с рекламой

СТАВКИ категория одежды, сетка на дату отчёта

КУРС 1 \$ = 26 250 đ

СТАТЬЯ	СТАВКА	đ С КОМПЛЕКТА	≈\$	КОММЕНТАРИЙ
Цена на полке	100%	808 000	30,78	уровень линии Luxury
Категорийная комиссия площадки	15,0%	121 200	4,62	одежда, обычный продавец
Транзакционный сбор	6,0%	48 480	1,85	обе площадки одинаково
Ваучеры площадки	5,5%	44 440	1,69	участие в программах скидок
Партнёрские выплаты	10,0%	80 800	3,08	блогеры и аффилиаты
Реклама на площадке	18,0%	145 440	5,54	управляемая статья, диапазон 15-22%
Сбор заказа и фулфилмент	фикс	16 357	0,62	инфраструктурный сбор и отгрузка
Логистика, приём, хранение	фикс	4 861	0,19	море из России по объёму 1,5 л, склад в Хошимине
НДС с выручки	8/108	59 852	2,28	импортный НДС идёт в зачёт
Товар на границе за вычетом зачёта НДС	модель	193 200	7,36	при цене FCA 8 \$ за комплект
Остаётся с единицы	11,6%	93 371	3,56	маржа до налога на прибыль

ТОТ ЖЕ КОМПЛЕКТ НА ТРЁХ ПОЛКАХ ПРИ ЦЕНЕ НА ГРАНИЦЕ 8 \$

ПОЛКА	SHOPEE, РЕКЛАМА	TIKTOK SHOP, РЕКЛАМА	ОРГАНИКА БЕЗ РЕКЛАМЫ
808 тыс. đ (30,8 \$)	+93 371 đ · +3,56 \$	+106 571 đ · +4,06 \$	+319 611 đ · +12,18 \$
427 тыс. đ (16,3 \$)	-51 762 đ · -1,97 \$	-44 277 đ · -1,69 \$	+67 798 đ · +2,58 \$
166 тыс. đ (6,3 \$)	-154 993 đ · -5,90 \$	-151 573 đ · -5,77 \$	-111 313 đ · -4,24 \$

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Реклама стоит дороже, чем логистика и склад вместе

8,62

\$ с комплекта уходит на рекламу и партнёрские выплаты

Логистика с приёмом и хранением обходятся в 0,19 \$ на комплект, то есть в сорок раз дешевле продвижения. Расстояние до Вьетнама здесь не проблема, проблема - стоимость внимания на площадке.

РАЗДЕЛ 2.3 · ПРЕДЕЛЬНАЯ СКИДКА

Глубже 30% от листа комплект уходит в минус

Сетка промо вьетнамских площадок против маржи единицы при цене на границе 8 \$

Вьетнамская витрина живёт на перечёркнутой цене, и это нужно закладывать в лист.

Стандартные механики площадок дают 20% в обычные дни, 25% на флеш-распродажах, 30% в кампаниях, 35% в дни двойных дат и 40% на крупных событиях. Если целевая цена продажи 808 тыс. đ (30,8 \$), то листовая ставится выше, иначе участие в промо съедает маржу.

СЦЕНАРИЙ лист 808 тыс. đ (30,8 \$), Shopee, с рекламой, цена на границе 8 \$ КУРС 1 \$ = 26 250 đ

МЕХАНИКА	СКИДКА	ЦЕНА ПРОДАЖИ, đ	ОСТАЁТСЯ С ЕДИНИЦЫ	СТАТУС
Лист без промо	0%	808 000	+93 371 đ · +3,56 \$	рабочая зона
Ежедневное промо	20%	646 400	+31 813 đ · +1,21 \$	допустимо
Флеш-распродажа	25%	606 000	+16 424 đ · +0,63 \$	на грани
Кампания площадки	30%	565 600	+1 034 đ · +0,04 \$	красная линия
Двойные даты (11.11, 12.12)	35%	525 200	-14 355 đ · -0,55 \$	убыток
Крупное событие	40%	484 800	-29 745 đ · -1,13 \$	убыток

ПОЛКА НУЛЯ ПРИ РАЗНОЙ ЦЕНЕ НА ГРАНИЦЕ

ЦЕНА FSA ЗА КОМПЛЕКТ

ПОЛКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

6 \$ (157 500 đ)	436 089 đ · 16,61 \$
8 \$ (210 000 đ)	562 885 đ · 21,44 \$
10 \$ (262 500 đ)	689 682 đ · 26,27 \$
12 \$ (315 000 đ)	816 478 đ · 31,10 \$

Shopee, с рекламой. Каждый доллар себестоимости поднимает полку нуля примерно на 63 400 đ (2,42 \$).

КАК С ЭТИМ РАБОТАТЬ

Листовая цена ставится на уровне **950 тыс. - 1,05 млн đ** (36,2-40,0 \$), чтобы после стандартных 20-25% выйти на целевые 720-790 тыс. đ (27,4-30,1 \$). Участие в кампаниях глубже 30% имеет смысл только для распродажи остатков в конце сезона. Отказ от партнёрских выплат и рекламы поднимает предельную скидку с 30% почти до 60%: на органике та же единица держит минус вдвое больший.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Лист ставится выше цели, а не равен ей

30%

предельная скидка при платном трафике, дальше единица убыточна

Вьетнамская витрина без перечёркнутой цены выглядит дороже конкурентов при равной цене продажи. Ценовая политика закладывается до листинга, менять её потом дорого: площадка запоминает историю цен.

РАЗДЕЛ 3.1 · РАЗОВЫЕ ЗАТРАТЫ ВХОДА И ПОРОГ ОКУПАЕМОСТИ

Вход стоит 30-63 млн đ (1 135-2 412 \$) без товара

Три модели в двух цветах, партия 600 комплектов (1 200 вещей)

Половину билета съедают лабораторные испытания, и они повторяются на каждую партию.

Испытания текстиля назначаются на каждое сочетание материала и цвета, а при импорте оценка соответствия идёт по партии. Шесть образцов на первую поставку это 12,0-27,0 млн đ (457-1 029 \$). Отсюда правило первой партии: узко по цветам, широко по размерам.

ПАРТИЯ 600 комплектов, 3 SKU, 2 цвета СТАТУС цены лабораторий - claim по вторичным источникам

КУРС 1 \$ = 26 250 đ

СТАТЬЯ ВХОДА	đ	≈\$	ЧТО ВНУТРИ
Испытания текстиля	12 000 000 - 27 000 000	457 - 1 029	6 образцов по 2,0-4,5 млн đ (76-171 \$)
Декларация соответствия	5 000 000 - 10 000 000	190 - 381	подготовка досье, перевод, подача
Маркировка партии	1 200 000 - 2 400 000	46 - 91	этикетка на вьетнамском на 1 200 вещей
Логистика партии	3 291 000 - 5 570 000	125 - 212	море из России по объёму, таможенное оформление
Приём на склад	600 000	23	1 200 вещей по 500 đ (0,02 \$)
Контент и листинги	5 000 000 - 12 000 000	190 - 457	съёмка, видео, вьетнамские карточки
Итого с буфером 10%	29 800 000 - 63 327 000	1 135 - 2 412	без стоимости самого товара

СКОЛЬКО КОМПЛЕКТОВ ОКУПАЮТ ВХОД

СЦЕНАРИЙ	МАРЖА С КОМПЛЕКТА	ПОРОГ В КОМПЛЕКТАХ	КОММЕНТАРИЙ
Полка 808 тыс. đ (30,8 \$), органика	319 611 đ · 12,18 \$	93 - 198	реальная цель первой партии
Полка 590 тыс. đ (22,5 \$), органика	175 529 đ · 6,69 \$	170 - 361	мягкий вход по цене
Полка 808 тыс. đ (30,8 \$), с рекламой	93 371 đ · 3,56 \$	319 - 678	половина партии уходит на возврат входа
Полка 590 тыс. đ (22,5 \$), с рекламой	10 329 đ · 0,39 \$	2 885 - 6 131	порог недостижим на партии 600

Расчёт при модельной цене на границе 8 \$ за комплект. Якорь по темпу: ходовая премиальная карточка ниши продаёт 2 143 комплекта в год, средняя карточка ниши - 150.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

**Вход окупается только без
выкупа рекламы**

93-198

комплектов возвращают вход на органике против 319-678 с рекламой

На партии в 600 комплектов разница решающая: в первом случае вход отбивается третьей партией, во втором на него уходит от половины до всей. Поэтому первые недели строятся на собственном контенте, а рекламный бюджет включается после замера органики.

РАЗДЕЛ 3.2 · ТРИ ВОПРОСА, КОТОРЫЕ ЗАДАЮТ ПОСЛЕ РАСЧЁТА

Что будет, если курс уедет, и сколько денег нужно на партию

Чувствительность к валютам, официальный магазин против обычного и замороженные деньги

Слабый рубль работает на вас, слабый донг против вас.

Цена на полке зафиксирована во вьетнамской валюте, а себестоимость у вас в рублях. Поэтому падение рубля поднимает ваш потолок себестоимости, а ослабление донга его опускает.

СЦЕНАРИЙ полка 808 тыс. đ (30,8 \$), комплект, Shopee БАЗОВЫЕ КУРСЫ 26 250 đ и 83,4 ₺ за 1 \$

КУРС РУБЛЯ

₺ ЗА 1 \$	ПОЛКА В ₺	ПОТОЛОК СЕБЕСТОИМОСТИ	МАРЖА НА ОРГАНИКЕ
75,0	2 309 ₺	890 ₺	913 ₺
83,4 сегодня	2 566 ₺	989 ₺	1 015 ₺
95,0	2 924 ₺	1 127 ₺	1 157 ₺

Разброс курса на 20 ₺ двигает потолок себестоимости на 237 ₺, это четверть его величины.

КУРС ДОНГА

đ ЗА 1 \$	ПОЛКА В \$	ПОТОЛОК
25 500	31,69 \$	
26 250 сегодня	30,78 \$	
27 500	29,38 \$	

Донг движется медленнее рубля, но при ос. поднимать, иначе валютная выручка падает

ОФИЦИАЛЬНЫЙ МАГАЗИН MALL ПРОТИВ ОБЫЧНОГО ПРОДАВЦА · ТИКТОВ SHOP

СТАТУС МАГАЗИНА	КОМИССИЯ КАТЕГОРИИ	ПОТОЛОК С РЕКЛАМОЙ	ПОТОЛОК НА ОРГАНИКЕ	ЧТО ДАЁТ
Обычный продавец	14,0%	325 838 đ · 12,41 \$	571 751 đ · 21,78 \$	быстрый старт, минимум документов
Mall	16,5%	303 881 đ · 11,58 \$	549 794 đ · 20,94 \$	доверие покупателя на дорогой полке, значок оригинала

Mall стоит **0,84 \$** (70 ₺) с каждого комплекта и требует документов на бренд: регистрации товарного знака во Вьетнаме или доверенности от правообладателя. На массовой полке эта разница не окупается, на полке 1 900-2 600 ₺ она окупается доверием, потому что дорогую вещь у неизвестного продавца не берут.

СКОЛЬКО ДЕНЕГ НУЖНО НА ПЕРВУЮ ПАРТИЮ

Товар: 600 комплектов по модельной цене 8 \$	126,0 млн đ · 4 800 \$ · 400 тыс. ₺
Вход: испытания, документы, логистика, съёмка	29,8-63,3 млн đ · 1 135-2 412 \$ · 95-201 тыс. ₺
Заморожено до первых продаж	495-601 тыс. ₺
Продана половина партии, 300 комплектов	305 тыс. ₺ маржи: вход вернулся, в остатке товар на 200 тыс. ₺
Партия продана целиком на своём трафике	609 тыс. ₺ маржи

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Риск ограничен и известен заранее

495-601

тыс. ₺ максимум, который вы кладёте в проверку рынка

Это не бюджет выхода на рынок, а цена ответа на вопрос «продаётся или нет». Товар при неудаче остаётся товаром: его можно распродать на месте со скидкой или вернуть в российскую розницу.

РАЗДЕЛ 3.2 · ПОТОЛОК ЦЕНЫ ПО КАЖДОМУ SKU

Если продавать вещи по отдельности

Максимальная цена на границе для леггинсов, топа и футболки на их собственных полках

Поштучная продажа сужает коридор вдвое: фиксированные сборы заказа те же, а чек ниже.

Сбор заказа и фулфилмент составляют 16 357 đ (0,62 \$) независимо от того, продан комплект или одна футболка. На чеке 150 тыс. đ (5,7 \$) это 11% цены, на чеке 808 тыс. đ (30,8 \$) - 2%. Поэтому отдельные вещи имеет смысл продавать допродажей к комплекту, а не как основной формат.

ПЛОЩАДКА Shopee, обычный продавец ПОЛКИ по ценовым сегментам ниш из парного рыночного отчёта

КУРС 1 \$ = 26 250 đ

ПОЗИЦИЯ И ПОЛКА	МАХ ЦЕНА НА ГРАНИЦЕ, С РЕКЛАМОЙ	ТО ЖЕ НА ОРГАНИКЕ	ЦЕНА В РОССИИ	РАЗРЫВ
Леггинсы, полка 300 тыс. đ (11,4 \$)	102 681 đ · 3,91 \$	193 986 đ · 7,39 \$	6 900 Р · 82,8 \$	полка ниже розницы в 7 раз
Леггинсы премиум, 550 тыс. đ (21,0 \$)	206 194 đ · 7,85 \$	373 585 đ · 14,23 \$	6 900 Р · 82,8 \$	полка ниже розницы в 4 раза
Топ, полка 200 тыс. đ (7,6 \$)	62 805 đ · 2,39 \$	123 675 đ · 4,71 \$	5 500 Р · 66,0 \$	полка ниже розницы в 9 раз
Топ премиум, 400 тыс. đ (15,2 \$)	145 615 đ · 5,55 \$	267 354 đ · 10,18 \$	5 500 Р · 66,0 \$	полка ниже розницы в 4 раза
Футболка, полка 150 тыс. đ (5,7 \$)	41 185 đ · 1,57 \$	86 837 đ · 3,31 \$	4 500 Р · 54,0 \$	полка ниже розницы в 9 раз

ЧТО ДЕЛАТЬ С ФУТБОЛКОЙ И ЛОНГСЛИВОМ

Базовый трикотаж во Вьетнаме продаётся по 100-260 тыс. đ (3,8-9,9 \$) и полностью занят местным пошивом с себестоимостью, недоступной импорту. Потолок цены на границе 1,57 \$ закрывает вопрос: в первую партию футболки не берутся. Их место - допродажа к комплекту в одном заказе, где фиксированные сборы уже оплачены основным товаром.

ЧТО ЭТО ДАЁТ КОМПЛЕКТУ

Комплект из двух вещей поднимает чек в 2,5-3 раза при том же наборе фиксированных сборов и той же логистике на заказ. Именно поэтому вьетнамская полка йоги устроена комплектами: это выгодно не только покупателю, но и продавцу. Для бренда это готовая механика: две вещи витрины собираются в одну карточку.

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Поштучно проходит только премиальная полка

7,85

\$ потолок на границе для леггинсов на полке 550 тыс. đ

Единственная одиночная позиция с рабочей экономикой - леггинсы в премиальном сегменте, и то на органическом трафике. Всё остальное в поштучном формате упирается в фиксированные сборы заказа.

РАЗДЕЛ 4.1 · ОДНА СТРАНИЦА ИЗ ПАРНОГО ОТЧЁТА

Сколько штук ниша реально покупает

Якорь для порога окупаемости: тиражи ниши и её лидеров

943 тысячи комплектов в год на 6 302 карточки товара.

Средняя карточка ниши продаёт 150 комплектов в год. Ходовая премиальная модель Hibi Sports Luxury H138 по 808 тыс. đ (30,8 \$) ушла тиражом 2 143 комплекта, базовая модель той же линии по 427 тыс. đ (16,3 \$) – 6 932. Это и есть реальная шкала, к которой прикладывается порог окупаемости входа.

ПЕРИОД 01-12/2025, вторичная аналитика площадок (claim)

НИША đồ tập yoga (комплекты для йоги)

КУРС 1 \$ = 26 250 đ

ОБОРОТ НИШИ ЗА ГОД

157 млрд đ

5,98 млн \$ на всех продавцов

СРЕДНЯЯ КАРТОЧКА

150 шт

продаж в год при 6 302 карточках

ПОРОГ ВХОДА ПРИ ОРГАНИКЕ

93-198 шт

комплектов на возврат билета

ТИРАЖИ ПРЕМИАЛЬНЫХ КАРТОЧЕК ЗА ПЕРИОД ВЫБОРКИ

Hibi H110 · 427 тыс. đ (16,3 \$)		6 932 шт
HERSIGN SET17 · 315 тыс. đ (12,0 \$)		6 926 шт
Hibi Luxury H138 · 808 тыс. đ (30,8 \$)		2 143 шт
Hibi H180 · 690 тыс. đ (26,3 \$)		1 586 шт
HERSIGN SET162 · 519 тыс. đ (19,8 \$)		1 504 шт

Оранжевым отмечены карточки целевого коридора 590-810 тыс. đ (22,5-30,9 \$).

КЛЮЧЕВОЙ ВЫВОД

Порог входа меньше тиража
одной премиальной
карточки

2 143

комплекта в год у лидера
премиальной полки против порога
93-198

Задача первой партии достижима по масштабу ниши. Объём категории, динамика за год, ценовые сегменты, сезонность, топ брендов и рекомендуемое направление входа разобраны в парном отчёте «Экспресс-анализ рынка: одежда для йоги российского бренда».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выводы расчёта и границы цифр

Пять выводов, база расчёта и что осталось за рамками экспресс-формата

1. Потолок цены на границе: 11,87 \$ с рекламой и 21,23 \$ на органике

Речь о комплекте на полке 808 тыс. đ (30,8 \$). На средней полке ниши 166 тыс. đ (6,3 \$) потолок падает до 1,58 \$, то есть массовый сегмент для импорта закрыт полностью.

2. Единица продажи должна быть комплектом

Фиксированные сборы заказа 16 357 đ (0,62 \$) не зависят от чека: на футболке за 150 тыс. đ (5,7 \$) они съедают 11% цены. Комплект поднимает чек в 2,5-3 раза при тех же сборах и той же логистике.

3. Реклама решает больше, чем себестоимость

Партнёрские выплаты и реклама забирают 8,62 \$ с комплекта на полке 808 тыс. đ. Отказ от платного трафика поднимает потолок цены на границе с 11,87 до 21,23 \$ и опускает порог окупаемости входа с 319-678 до 93-198 комплектов.

4. Красная линия скидки: 30% от листа

При цене на границе 8 \$ и платном трафике участие в кампаниях глубже 30% делает единицу убыточной. Листовая цена ставится на 950 тыс. - 1,05 млн đ (36,2-40,0 \$), чтобы стандартное промо выводило на целевые 720-790 тыс. đ (27,4-30,1 \$).

5. Билет на рынок 30-63 млн đ (1 135-2 412 \$), половина - лаборатория

Испытания текстиля назначаются на каждое сочетание материала и цвета и повторяются на каждую партию. Первая поставка планируется узкой по цветам: размеры регуляторный счёт не увеличивают.

БАЗА РАСЧЁТА И ОГРАНИЧЕНИЯ

Нормативы Vietsmart по фактам партий за 4 года работы и свежих кейсов 2026 года: морская логистика по объёму, приём, хранение и отгрузка со склада в Хошимине, фиксированные сборы заказа. **Категорийные ставки одежды** взяты на дату отчёта для обычного продавца, не Mall; точная ставка по подкатегории видна в кабинете продавца и может отличаться на 1,5 процентных пункта. **Страна отгрузки** принята как Россия: отсюда ставка фрахта и нулевая пошлина по сертификату происхождения ЕАЭС - Вьетнам (форма EAV), НДС при импорте 8% идёт в зачёт (claim). Отправка из Китая, Евросоюза или Узбекистана считается по другим соглашениям и другому плечу доставки. **Цена на границе 8 \$** за комплект - модельное допущение для иллюстрации водопада: вердикт строится на потолке цены, а не на этом числе. **Чего в расчёте нет:** налога на прибыль 20%, прогноза темпа продаж, расходов на команду и офис, площадки Lazada (доля ниши 1,3%, ставки не снимались). Тиражи и объёмы ниши - вторичная аналитика площадок за 01-12/2025, помечены как claim. **Словарь терминов** отчёта лежит в парном «Экспресс-анализе рынка» на стр. 3. Курсы: **26 250 đ за 1 \$** (Vietcombank, 21.08.2026), **83,4 ₺ за 1 \$** (ЦБ РФ, 21.08.2026).

ФИНАЛ

Расчёт подготовлен

ДЛЯ БРЕНДА

Российский бренд одежды для йоги

Дата подготовки: 21 августа 2026

Ставки площадок и нормативы актуальны на дату отчёта. Тиражи и объёмы ниши - вторичная аналитика за 01-12/2025.

Расчёт не является гарантией продаж и не заменяет проверку себестоимости и сроков у поставщика.

КОМПЛЕКТ ОТЧЁТОВ

Этот расчёт показывает, сколько приносит единица и что стоит вход. Вторая половина решения - спрос: какой объём у категории, куда она растёт за год, в каком сезоне заходить и кто уже собирает деньги на полке. На эти вопросы отвечает парный отчёт **«Экспресс-анализ рынка: одежда для йоги российского бренда»**. К паре отчётов бесплатно прилагается **«Дорожная карта входа»**: план запуска по неделям с бюджетом и целевые настройки на одной странице.

СЛЕДУЮЩИЙ ШАГ

Полный расчёт юнит-экономики строится на данных бренда: экспортная цена по каждому SKU, габариты и вес короба, планируемый объём партии, имеющиеся сертификаты. В него входят живая расчётная модель в таблицах, где можно крутить скидку, микс и цены, чеклист документов регуляторного трека под текстиль и шаблон панели ежемесячного контроля. Стоимость экспресс-расчёта засчитывается при апгрейде.

Что добавляет полный расчёт: P&L и кэшфлоу партии по месяцам · окупаемость в трёх сценариях темпа продаж · стоп-лосс и максимальный убыток · экономика второй партии, где нотификация уже оплачена · чувствительность к курсу, скидке и миксу площадок · сравнение работы через своё юрлицо и через оператора.

КОНТАКТЫ VIETSMART

viet-smart.ruoffice@viet-smart.com

ПОДАРОК К ПАРЕ ЭКСПРЕСС-ОТЧЁТОВ

ОБРАЗЕЦ

Дорожная карта входа во Вьетнам

ДЛЯ БРЕНДА

Российский бренд одежды для йоги

Три страницы - один план. Всё, что решено в двух экспресс-отчётах, собрано здесь в последовательность действий с датами, бюджетом и предельными значениями, за которые нельзя выходить.

Это образец формата. Название бренда скрыто, цифры настоящие.

Карта собрана только из выводов пары отчётов: новых данных в ней нет, зато есть ответ на вопрос «с чего начать в понедельник».

ЧТО ВНУТРИ

План запуска: 14 недель от решения до первой продажи, шаги, сроки и бюджет

Билет на рынок: разовые затраты входа одной цифрой

Целевые настройки: одиннадцать значений, которые держат запуск в прибыльной зоне

Красные линии: предельная скидка, минимальная полка и потолок цены на границе

ТРИ ЦИФРЫ, ВОКРУГ КОТОРЫХ ПОСТРОЕН ПЛАН

Целевая полка 720-790 тыс. đ (27,4-30,1 \$) - коридор, где спрос подтверждён продажами конкурентов

Потолок цены на границе 11,87 \$ с рекламой и **21,23 \$** на органике за комплект

Билет на рынок 30-63 млн đ (1 135-2 412 \$) - разовые затраты входа без стоимости товара

ПЕРВЫЙ ШАГ

Собрать комплект из двух вещей витрины и отобрать два цвета: с этого начинается неделя 1

14 недель

от решения до первой продажи

Семь шагов, у каждого своя цена и свой срок. Начать в сентябре значит открыть витрину в декабре и встретить мартовский разгон сезона с готовыми карточками и первыми отзывами.

95-200 тыс. ₽

разовые затраты входа без стоимости самого товара

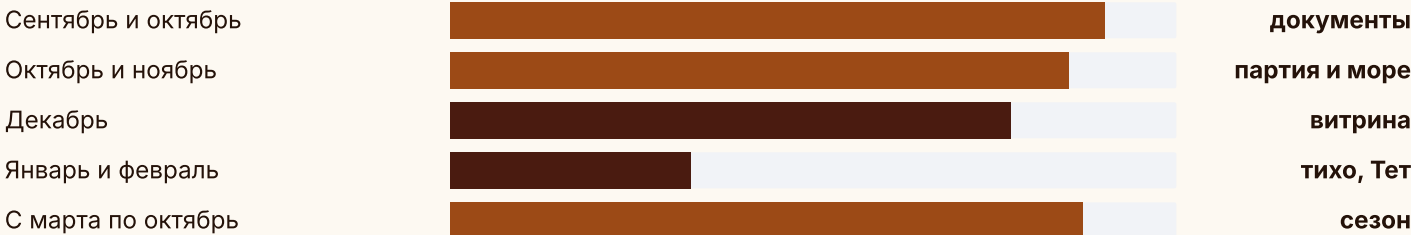
600

комплектов в первой партии: три модели, два цвета, полная размерная сетка

609 тыс. ₽

маржа, если тестовая партия продана целиком на своём трафике. Вход из неё возвращается первым

СПРОС В КАТЕГОРИИ И ЧТО ДЕЛАЕМ В ЭТОТ ПЕРИОД · 100% ЭТО ПИК АВГУСТА



ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ

Категория растёт с марта и держит пик в августе, а январь и февраль проваливаются: во Вьетнаме это время лунного Нового года, деньги уходят на праздник.

Два тихих месяца после запуска не потеря, а время собрать первые отзывы и настроить карточки до того, как придёт основной спрос.

Через год картина другая: испытания и съёмка уже оплачены, карточки набрали отзывы, и сезон с марта по октябрь работает целиком на вас.

С ЧЕГО НАЧАТЬ

- 1 Собрать комплект из двух вещей витрины и выбрать два цвета на первую партию.
- 2 Отдать образцы на испытания ткани: они назначаются на каждый цвет и занимают неделю.
- 3 Решить, кто исполняет: что делаете сами, что берёт на себя партнёр во Вьетнаме. Разбивка ролей на стр. 5.

Цена вопроса. Проверка рынка стоит меньше, чем месяц рекламы на российском маркетплейсе, и заканчивается понятным ответом: продаётся или нет.

Где подробности. Все семь шагов со сроками и бюджетом на стр. 3, одиннадцать целевых настроек запуска на стр. 4, роли, чек-лист документов и план Б на стр. 5. Откуда взялись цифры, разобрано в отчётах «Экспресс-анализ рынка» и «Юнит-экономика». Рубли на этой странице пересчитаны по курсу 83,4 ₽ за доллар.

14 недель: от 1 сентября до первой продажи в декабре

Даты рассчитаны от старта 1 сентября 2026 года. Сдвинется старт, сдвинется вся линейка

Семь шагов, у каждого своя цена и свой срок.

Сроки - нормативы Vietsmart по фактам партий за 4 года работы и свежих кейсов 2026 года. Категория разгоняется с марта и держит пик с июня по октябрь, январь и февраль проваливаются из-за Тета. Старт работ в сентябре выводит витрину в декабре: два спокойных месяца уходят на первые отзывы и настройку карточек, разгон приходится на март. Курс: 1 \$ = 26 250 đ.

1

НЕДЕЛИ 1-2 · 1-14 СЕНТЯБРЯ

Комплект, цвета, код товара, импортёр

Собрать карточку-комплект из бра и леггинсов, отобрать два цвета на первую партию, определить код ТН ВЭД по каждому изделию, выбрать схему ввоза: своё юрлицо или импортёр. Каждый лишний цвет добавляет к билету 2,0-4,5 млн đ (76-171 \$).

2

НЕДЕЛИ 2-5 · 8 СЕНТЯБРЯ - 5 ОКТЯБРЯ

Испытания текстиля и декларация соответствия

Формальдегид и ароматические амины в аккредитованной лаборатории: 5-7 рабочих дней, 12,0-27,0 млн đ (457-1 029 \$) за шесть образцов. Подача декларации: рассмотрение 7-15 дней.

3

НЕДЕЛИ 3-8 · 15 СЕНТЯБРЯ - 26 ОКТЯБРЯ

Производство первой партии

600 комплектов, три модели, два цвета, полная размерная линейка. Цена FCA не выше 11,87 \$ за комплект, иначе единица уходит в минус ещё до отгрузки. Размеры пересчитываются под вьетнамскую сетку: местный M-L соответствует российскому S/44.

4

НЕДЕЛИ 7-9 · 13-27 ОКТЯБРЯ

Логистика и сертификат происхождения

Бронь морской доставки: 3,3-5,6 млн đ (125-212 \$) на партию по нормативу 107 \$ за кубометр для отправки из России. Параллельно сертификат происхождения: форма EAV для России, Казахстана и Кыргызстана, для Китая и Евросоюза своя форма по их соглашениям. Без корректного сертификата пошлина 20% вместо нулевой.

5

НЕДЕЛИ 9-12 · 27 ОКТЯБРЯ - 23 НОЯБРЯ

Море, таможня, приём на склад

НДС при импорте 8% зачитывается при продажах. Приём на склад в Хошимине: 500 đ (0,02 \$) за единицу, 600 тыс. đ (23 \$) на партию.

6

НЕДЕЛИ 11-13 · 10-30 НОЯБРЯ

Контент, карточки, маркировка

Съёмка и видео под прямые эфиры, вьетнамские названия карточек по семантике «Set đồ tập yoga nữ cao cấp» (премиальный женский комплект для йоги). Этикетка и знак соответствия клеятся на складе до выкладки: проверка приходит к товару на витрине, а не на границе. Бюджет 5-12 млн đ (190-457 \$).

7

НЕДЕЛИ 13-14 · 24 НОЯБРЯ - 7 ДЕКАБРЯ

Первые продажи

Старт с листа 950 тыс. - 1,05 млн đ (36,2-40,0 \$), промо не глубже 25%. Первые четыре недели без выкупа рекламы: сначала измеряется органика, потом решается бюджет продвижения.

Билет на рынок · разовые затраты

30-63 млн đ

1 135-2 412 \$: испытания, декларация, маркировка, логистика партии, контент, буфер

Испытания и декларация повторяются на каждую новую поставку и каждый новый цвет. В бюджете второй партии эта статья остаётся, поэтому линейку цветов лучше сузить на старте, а размерную сетку взять полную: размеры регуляторный счёт не увеличивают.

Одиннадцать значений, за которые нельзя выходить

Сводка обоих экспресс-отчётов одной таблицей

НАСТРОЙКА	ЗНАЧЕНИЕ	ОТКУДА
Единица продажи	комплект бра и леггинсы одной карточкой; отдельные вещи только допродажей в том же заказе	юнит-расчёт, стр. 10
Целевая полка	720-790 тыс. đ (27,4-30,1 \$) за комплект, лист 950 тыс. - 1,05 млн đ (36,2-40,0 \$) под сетку промо	оба отчёта
Максимальная цена на границе	11,87 \$ за комплект при платном трафике, 21,23 \$ на органике; выше 12 \$ убыточны все полки	юнит-расчёт, стр. 4
Предельная скидка	не глубже 30% от листа при рекламе; на органике запас до 55%	юнит-расчёт, стр. 7
Модель трафика	первые 4 недели органика и собственный контент; реклама и партнёрские выплаты забирают 8,62 \$ с комплекта	юнит-расчёт, стр. 6
Микс площадок	TikTok Shop основным каналом (видео объясняет посадку), Shopee витриной доверия; Lazada не брать	рыночный отчёт, стр. 6
Порог в штуках	93-198 комплектов на органике, 319-678 при платном трафике; лидер премиальной полки продаёт 2 143 в год	юнит-расчёт, стр. 8
Сезонное окно	категория разгоняется с марта, пик август; январь и февраль провальные из-за Тета. Витрина открывается в декабре, разгон в марте	рыночный отчёт, стр. 9
Линейка первой партии	3 SKU, 2 цвета, полная размерная сетка под вьетнамские мерки; футболка и лонгслив в партию не берутся	оба отчёта
Страна отгрузки	расчёт сделан для отправки из России: фрахт по российскому плечу, пошлина 0% по форме EAV. Китай, Евросоюз или Узбекистан меняют и ставку фрахта, и пошлину	юнит-расчёт, стр. 3
Обязательные документы	протоколы испытаний на формальдегид и азоамины, декларация соответствия, вьетнамская этикетка со знаком соответствия, CO Form EAV на нулевую пошлину	оба отчёта

Что уточняет полный расчёт юнит-экономики

Себестоимость по вашим SKU вместо модельной оценки · P&L и кэшфлоу партии по неделям с товарным капиталом · три сценария темпа продаж с якорем по факту категории · стоп-лосс и максимальный убыток · экономика второй партии, где испытания повторяются, а контент уже оплачен · живая расчётная модель в таблицах. Стоимость пары экспрессов засчитывается при апгрейде.

Следующий шаг

Сверить свою цену FCA за комплект с потолком 11,87 \$ и решить полку до запуска производства

Роли, документы и выход из теста

Три вещи, без которых план остаётся планом

Половину шагов нельзя сделать из России: нужен тот, кто подаёт документы и держит товар на месте.

Импортёром выступает вьетнамское юридическое лицо: своё или партнёрское. От этого выбора зависит, кто подписывает декларацию соответствия и на кого оформлен магазин на площадке.

ШАГ	ДЕЛАЕТ БРЕНД	ДЕЛАЕТ СТОРОНА ВО ВЬЕТНАМЕ
Комплект, цвета, размерная сетка	полностью	сверка сетки с местными мерками
Образцы на испытания	отгружает образцы	подаёт в лабораторию, забирает протоколы
Декларация соответствия	даёт документы на товар	подписывает и подаёт как импортёр
Производство партии	полностью	нет
Логистика и таможня	отгрузка и сертификат происхождения	приём, оформление, уплата налогов
Маркировка и склад	нет	этикетка, знак соответствия, хранение, отгрузка заказов
Карточки, съёмка, эфиры	материалы и съёмка модели	вьетнамские тексты, ведение магазина, эфиры
Деньги от площадки	нет	получает на местный счёт и выводит бренду

ЧЕК-ЛИСТ ДОКУМЕНТОВ ПЕРВОЙ ПАРТИИ

- ☐ Протоколы испытаний на формальдегид и азоамины, по образцу на каждый цвет
- ☐ Сертификат происхождения на пошлину 0%, форма под страну отгрузки
- ☐ Вьетнамская этикетка со знаком соответствия на каждой вещи
- ☐ Документы на бренд, если магазин открывается со статусом Mall
- ☐ Декларация соответствия, подана и принята
- ☐ Инвойс и упаковочный лист с кодами товара
- ☐ Договор с импортёром или регистрация своего юрлица
- ☐ Размерная таблица под вьетнамские мерки для карточки

КОНТРОЛЬНАЯ ТОЧКА	ЧТО СМОТРИМ	ЧТО ДЕЛАЕМ, ЕСЛИ НЕ СХОДИТСЯ
4 недели после старта продаж	продано меньше 40 комплектов, отзывов нет	меняем первые три фото и заголовок карточки, запускаем эфиры, цену не трогаем
8 недель	продано меньше 100 комплектов	опускаем цену до 1 900 ₽, включаем партнёрские выплаты блогерам, держим предельную скидку 30%
12 недель	продано меньше 150 комплектов	распродажа остатка на месте по цене выше себестоимости, вторую партию не заказываем
Худший случай	партия не продаётся вовсе	потеря ограничена входом 95-201 тыс. ₽; товар остаётся товаром и возвращается в российскую розницу

Через год, если тест пошёл

вторая партия дешевле

Съёмка оплачена, карточки набрали отзывы, магазин прошёл модерацию. Из разовых затрат останутся только испытания на новую партию, а сезон с марта по октябрь работает целиком, а не двумя месяцами.