

Polski e-commerce bez ograniczeń.

Cross-border e-commerce dał możliwość polskim markom sprzedającym w sieci, pokazania swoich produktów szerzej, w marketplace'ach nawet na całym świecie. Intensywny rozwój e-handlu to także szybki wzrost konkurencyjności i coraz większy wysiłek w kwestii budowania lojalności klientów wobec marki.

Raport Izby Gospodarki Elektronicznej pokazuje, że nawet 60% przedsiębiorców biorących udział w badaniu, sprzedaje swoje produkty zagranicą, a kolejne 20% planuje wdrożyć takie działania w ciągu najbliższych trzech lat. 37% respondentów operuje transakcjami na 10 i więcej rynkach, z kolei 57% sprzedających deklaruje maksymalnie 5 rynków.

Przedsiębiorcy działający w e-commerce nie boją się wyzwań. Mają świadomość wysokiej konkurencji i stałego rozwoju, dlatego też decyzje o ekspansji na innych terenach, podejmują szybko. W ubiegłym roku 6 na 10 marek podjęło działania w zakresie cross-border e-commerce. Natomiast 50% rozpoczęła sprzedaż w nowych regionach, a 25% otworzyło się na nowe segmenty klientów.

Mimo trudności związanych z pewnymi barierami takimi jak mniej intuicyjny charakter sprzedaży, dostosowanie systemów e-commerce pod zagraniczne rynki, czy kwestie logistyki, e-sprzedawcy oceniają sprzedaż poza granicami kraju za bardziej opłacalną. Niskie ceny produktów przy ich wysokiej jakości oraz atrakcyjne warunki dostawy to najczęściej doceniane atuty.

E-handel od czasów pandemii rozwija się w zatrważającym tempie. Dziś, przedsiębiorcy sprzedający w sieci są niezwykle otwarci na nowe rozwiązania dla potrzeb swojego biznesu, ponieważ mają świadomość rosnącej konkurencji. W WARP jesteśmy otwarci na wsparcie i pomysły przedsiębiorców z sektora MŚP, także z branży e-commerce.

WM

Źródło: Izba Gospodarki Elektronicznej