

Zakupy robione bez wychodzenia z domu powoli wpisują się już w trend preferencji konsumenckich. Skłania się ku nim z roku na rok coraz większa liczba klientów. Rynek e-commerce jest jednym z najszybciej rozwijających się segmentów handlu. Wszystko to sprawia, że założenie własnego sklepu internetowego wydaje się być atrakcyjnym pomysłem na własny biznes.

Przeanalizujemy, jakie perspektywy rysuje rynek przed chcącymi wejść na niego nowymi podmiotami. Sprawdzimy, jakie nakłady pieniężne trzeba mieć i w co należy je zainwestować, oraz policzymy, czy sklep internetowy może być opłacalnym przedsięwzięciem.

Charakterystyka rynku

Co trzeci Europejczyk dokonuje zakupów w sieci. Na tym polu niewiele gorzej wypada polski rynek e-commerce. Pomimo trudnej sytuacji gospodarczej w 2010 roku nie odczuł on w żadnym stopniu pogorszenia koniunktury. Według różnych badań wartość polskiego rynku zakupów w internecie w 2011 roku wyniosła ok. 18 mld zł. Choć rynek ten na tle zachodnich wypada dość blado, to cechuje go najwyższy w Europie wzrost. W latach 2010-2011 wyniósł on aż 33,5%. W bieżącym roku ma szansę wzrosnąć o kolejne 24%.

Z raportu firmy Gemius SA wynika, że zakupy w sieci wybiera ok. 75% internautów. Choć rośnie świadomość stosunkowo młodego u nas segmentu

– zakupów grupowych, to wciąż najpopularniejsze są serwisy aukcyjne i sklepy internetowe. Największy udział w rynku mają te pierwsze – korzysta z nich aż 80% kupujących w sieci. E-sklepy z wynikiem ok. 70% plasują się na drugiej pozycji.

Liderem krajowego handlu w sieci jest portal aukcyjny Allegro.pl. Dzięki temu, że jest on tylko platformą pośredniczącą w sprzedaży, z powodzeniem może być miejscem, w którym firmy i sklepy internetowe mogą spotykać swoich klientów. Z racji popularności serwisu obecność na nim jest właściwie koniecznością, a także świetną okazją do zwiększenia swoich zysków. 100 największych sprzedawców obecnych na portalu wypracowało tylko w 7 miesiącach 2011 roku obrót na poziomie 180 mln zł. Z racji tego, że zakupy na tym portalu aukcyjnym robi blisko 13 mln internautów, to prowadzi na nim działalność aż 70% sklepów internetowych.

Konkurencja

W Polsce działa ok. 14 000 sklepów internetowych. Są wśród nich zarówno wielkie sklepy mające ogromne magazyny i generujące milionowe obroty, takie jak np. Merlin.pl czy Empik.pl, ale też cała rzesza małych sklepów prowadzonych jedynie przez ich właścicieli.

Największą konkurencją dla e-sklepów jest wspomniany wcześniej portal aukcyjny Allegro.pl. Zamiast jednak stawać z nim do nierównej walki o klienta, warto będzie samemu założyć na nim konto. Sklepy, które tak zrobiły, potwierdzają, że obroty generowane przez klientów tego portalu są znaczną częścią wszystkich ich przychodów.