

E-handel oponami

data aktualizacji: 2014.12.10



We współczesnym, zglobalizowanym świecie handel elektroniczny, który wykorzystuje narzędzia nowoczesnych technologii, stał się popularnym sposobem dokonywania zakupów. Handel internetowy prowadzony przez wyspecjalizowane sklepy, portale internetowe czy platformy B2B od wielu lat zyskuje na popularności.

Badania prowadzone przez jeden z wiodących ośrodków badania opinii publicznej wskazują, że niemal 50% Polaków dokonuje regularnych zakupów w e-sklepach. Wszystko wskazuje na to, że w najbliższych latach liczba ta będzie wzrastać. Co ważne, tendencja ta dotyczy nie tylko internetowych sklepów detalicznych, ale również platform B2B, takich jak np. www.hurtopon.pl.

Aktualne trendy w oponiarskim B2B

Serwisy B2B, które oferują opony, felgi i części motoryzacyjne, są obecnie niesłusznie postrzegane jako konkurencja dla wirtualnych i tradycyjnych sklepów. Rolą platform B2B nie jest zdominowanie rynku i ograniczenie konkurencji, a skrócenie drogi, którą musi przebyć produkt, nim dotrze do klienta końcowego. Jedną z platform tego typu jest Hurtopon.pl, który łączy ze sobą duże i małe firmy oponiarskie, motoryzacyjne i transportowe. Dzięki korzystaniu ze wspólnych stanów magazynowych małe podmioty mogą dokonywać zakupów od firm z całej Europy. Korzystając z rozwiązań technologicznych, jakie oferują platformy B2B, użytkownicy otrzymują szereg informacji o poszukiwanych produktach na wyciągnięcie ręki.

Platforma Hurtopon.pl stara się dążyć do ciągłego upraszczania platformy oraz wprowadzania licznych udogodnień dla użytkowników. Podążając za aktualnymi trendami, Hurtopon.pl oferuje

bezpłatne przeglądanie ofert, informacje o dostępności produktów, cenie, dostawcach czy czasie realizacji. W większości przypadków złożenie zamówienia ogranicza się zaledwie do kilku kliknięć myszką.

Obecnie widać wyraźny wzrost zainteresowania e-handlem, ponieważ stanowi on realną szansę na szybki i dynamiczny rozwój. Każdy przedsiębiorca chce posiadać jak największą ofertę przy jednoczesnym ograniczeniu kosztów związanych z magazynowaniem. Właśnie dlatego idealnym rozwiązaniem wydają się być platformy B2B. Dodatkowo można też twierdzić, że to właśnie portale B2B stanowią barierę przed wejściem i zdominowaniem polskiego rynku przez globalne korporacje.

Przyszłość rynku B2B w Polsce

Rynek B2B w branży oponiarskiej charakteryzuje się dużą dynamiką i jeszcze większym potencjałem rozwojowym. Można przypuszczać, że w najbliższych latach rynek oponiarskiego e-commerce będzie notował rekordowe wyniki sprzedaży. Tendencji tej z całą pewnością sprzyjać będzie postępująca globalizacja, która sprawia, że świat staje się wioską, a Internet i strony internetowe zmniejszają dystans między użytkownikami.

W najbliższych latach platformy B2B będą umożliwiały użytkownikom dokonywanie zakupów przy zachowaniu niezwykle atrakcyjnych cen. Wydaje się, że firmy, które jako pierwsze dostosują się i wypracują rozwiązania pasujące do nadchodzącego trendu, są skazane na globalny sukces.

Justyna Zamiatowska

Źródło: