Raport Managerski dla firm oferujących elektronarzędzia dla profesjonalistów: FACHOWIEC BUDOWLANO-MONTAŻOWY, ELEKTROINSTALATOR, SERWISANT [WARSZTATY]

ELEKTRONARZĘDZIA W KANALE e-COMMERCE 2021

AKTUALNE PRAKTYKI ZAKUPOWE W INTERNECIE, OCZEKIWANIA WOBEC PRODUCENTÓW SPRZĘTU, PROGNOZY PRAC I INWESTYCJI W 2021

OFERTA SPRZEDAŻY RAPORTÓW KOMERCYJNYCH: zakup z licencją niewyłączną, krajową
Branża: elektrotechniczna
Sygn. 490/03/2021 KERALLA RESEARCH. Data wydania: marzec 2021

KERALLA RESEARCH
INSTYTUT BADAŃ I ROZWIĄZAŃ B2B

Wiele sektorów – jedna specjalizacja. Marketingowe i rynkowe badania w firmach (B2B)

RAPORT: ELEKTRONARZĘDZIA W KANALE e-COMMERCE 2021. AKTUALNE PRAKTYKI ZAKUPOWE W INTERNECIE, OCZEKIWANIA WOBEC PRODUCENTÓW SPRZĘTU, PROGNOZY PRAC I INWESTYCJI W 2021

- **Cena:** 3.800 PLN + VAT
- **Zakup raportu** Zamawiam
- **Data wydania:** marzec 2021. Sygn. 490/03/2021
- **Stron:** 37 (PDF, dostawa elektronicznie, język PL)

- **Demo on-line:** raporty@keralla.pl Tel. 519 088 184
- **Wydawca:** Keralla Research Instytut Badań i Rozwiązań B2B
- Aleja Kasztanowa 5, 53-125 Wrocław www.keralla.pl raporty@keralla.pl

Metodyka badania

- **Ogólnopolskie, reprezentatywne** badanie prowadzone z profesjonalistami decydującymi o zakupach elektronarzędzi.
- **Dobór losowy, próba N=150 firm** świadczących usługi elektroinstalacyjne, budowlano-montażowe oraz serwisowo-warsztatowe.
- **Technika CATI** - standaryzowane wywiady telefoniczne z pełną kontrolą poprawności doboru respondenta. Nie wysyłamy ankiet na biuro.

KERALLA RESEARCH
INSTYTUT BADAŃ I ROZWIĄZAŃ B2B

WSPARCIE STRATEGII SPRZEDAŻY I PLANOWANIA

- Jak profesjonaliści oceniają wpływ cov-19 na prowadzoną działalność – elektroinstalacyjną, montażowo-budowlaną, serwisową?
- Czy odczuwają spadek/ wzrost zleceń?
- Jakiego poziomu zleceń spodziewają się na 2021 rok?
- Czy już mają problemy z regulowaniem swoich płatności i płynnością?
- Jakie czynniki będą stymulować wzrost/spadek liczby zleceń w 2021 roku w ich branży?
- Czy planują inwestycje w elektronarzędzia w tym roku?
- Z jaką częstotliwością planują inwestować w obecnej sytuacji?

WSPARCIE DECYZJI KANAŁU E-COMMERCE

- Jaka jest skala korzystania z on-linowych kanałów zakupu? Czy pandemia „zamroziła" i zmieniła praktykę zakupów stacjonarnych czy tradycyjny sklep jest wciąż potrzebny?
- Które kanały – zarówno on-line, jak i tradycyjne - zyskały/straciły w ostatnich 12 miesiącach?
- Co najbardziej przyciąga profesjonalistów do zakupu elektronarzędzi w e-sklepach, a co uznają za barierę?
- Czy wszyscy producenci powinni mieć własne e-sklepy zdaniem profesjonalistów?
- Z jakich producenckich platform sprzedażowych korzystają już dziś?
- Które funkcjonalności w e-sklepach są dla fachowców kluczowe podczas zakupu elektronarzędzi przez Internet?
- Jakich usprawnień brakuje zawodowcom w e–sklepach?
- Jakie metody płatności w zakupach internetowych preferują?
- Jaki jest profil zakupowy „typowego profesjonalisty kupującego elektronarzędzia w kanale e-commerce", czyli co warto uwzględnić przy budżetowaniu i projektowaniu strategii komunikacji dla kanału e-commerce i omnichannel?

Zawartość raportu „Elektronarzędzia w kanale e-Commerce 2021”:

CELE PROJEKTU

- Cele badania i metodologia
- Zatrudnienie, działalność, staż, typ kupowanych elektronarzędzi
- Wydatki na elektronarzędzia, miejsca prowadzonych prac
- Managerskie key findings cz. 1-2

MODUŁ 1. PRAKTYKI ZAKUPOWE

- Inwestycje w nowe elektronarzędzia
- Oczekiwanie możliwości zakupu w e-sklepie producenta
- Zmiany w korzystaniu ze stacjonarnych miejsc zakupu r/r
- Zmiany w korzystaniu z internetowych miejsc zakupu r/r

MODUŁ 2. ELEKTRONARZĘDZIA W E-COMMERCE

- Zalety e-zakupów elektronarzędzi
- Wady e-zakupów elektronarzędzi
- Oczekiwane usprawnienia i funkcje e-sklepów z elektronarzędziami
- Kluczowe dla profesjonalistów rozwiązania w e-sklepach - ułatwienia zakupu i prezentacja produktu
- Kluczowe dla profesjonalistów rozwiązania w e-sklepach - płatność i dostawa
- Kluczowe dla profesjonalistów rozwiązania w e-sklepach wg różnych cech
- Preferowane metody płatności

MODUŁ 3. AKTUALNA I PROGNOZOWANA NA 2021 SYTUACJA KUPUJĄCYCH ELEKTRONARZĘDZIA

- Poziom zleceń w pandemii
- Powody zmian skali zleceń wg typów działalności
- Opinie profesjonalistów na temat zleceń w 2021
- Prognozy portfela zleceń 2021
- Opinie profesjonalistów o prognozach zleceń
- Skutki pandemii i płynność finansowa profesjonalistów
- Profil praktyk e-zakupowych typowego użytkownika profesjonalnych elektronarzędzi

REKOMENDACJE BIZNESOWE B2B

KERALLA RESEARCH INSTYTUT BADAŃ I ROZWIĄZAŃ B2B

SPIS WYKRESÓW:

- Wykres 1 - Zatrudnienie w badanych firmach
- Wykres 2 - Staż w zawodzie
- Wykres 3 – Rodzaj działalności
- Wykres 4 - Typ nabywanych elektronarzędzi
- Wykres 5 - Roczne wydatki na elektronarzędzia
- Wykres 6 - Miejsca świadczenia usług
- Wykres 7 - Jak często profesjonaliści inwestują w zakup nowych elektronarzędzi?
- Wykres 8 - Skala planowanych inwestycji w elektronarzędzia w 2021
- Wykres 9 - Czy profesjonaliści oczekują możliwości zamawiania elektronarzędzi bezpośrednio w e-sklepie producenta?
- Wykres 10 - Popularność e-sklepów producenckich
- Wykres 11 - Co najbardziej zachęca?
- Wykres 12 - Co najbardziej zniechęca?
- Wykres 13 - Preferowane metody płatności w zakupach internetowych
- Wykres 14 - Sytuacja wg poziomu zleceń w porównaniu do roku ubiegłego
- Wykres 15 – Powody zmian: elektroinstalacyjne i budowlano-montażowe
- Wykres 16 – Powody zmian: serwisowo-warsztatowe
- Wykres 17 - Prognoza w branży – poziom zleceń
- Wykres 18 - Czynniki stymulujące wzrost liczby zleceń w 2021
- Wykres 19 - Czynniki ograniczające liczbę zleceń w 2021
- Wykres 20 - Wpływ pandemii na biznes
- Wykres 21 - Problemy z terminowym regulowaniem swoich zobowiązań

KERALLA RESERACH INSTYTUT BADAŃ I ROZWIĄZAŃ B2B

Na co dzień pracujemy dla zarządzających spółkami różnych branż.

Dostarczamy użyteczne raporty dla sprzedających na rynkach business-to-business

Wiele sektorów – jedna specjalizacja. Marketingowe i rynkowe badania w firmach (B2B)

KERALLA RESEARCH
INSTYTUT BADAŃ I ROZWIĄZAŃ B2B

2021-2023