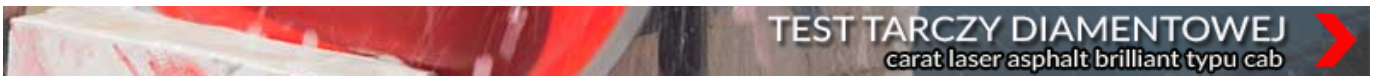
PORÓWNAJ ELEKTRONARZĘDZIA

(/artykuly/porownaj/)



(HTTP://PORTALNARZEDZI.PL/ARTYKUL/TEST-TARCZY-DIAMENTOWEJ-CARAT-LASER-ASPHALT-BRILLIANT-TYPU-CAB/)

RYNEK NARZĘDZI I ELEKTRONARZĘDZI DLA FIRM W POLSCE – Z OFF-LINE DO ON-LINE

2016-10-14 PORTAL NARZEDZI ARTYKUL (HTTP://PORTALNARZEDZI.PL/ARTYKULY/ARTYKUL/)
BRAK KOMENTARZY (HTTP://PORTALNARZEDZI.PL/ARTYKUL/RYNEK-NARZEDZI-I-ELEKTRONARZEDZI-DLA-FIRM-W-POLSCE-Z-OFF-LINE-DO-ON-LINE/#RESPOND)

Coraz więcej profesjonalistów kupuje narzędzia i elektronarzędzia w internecie. Już prawie 37 proc. badanych firm świadczących usługi budowlane, elektroinstalacyjne oraz serwisowo-warsztatowe informuje, że korzysta również z zakupów on-line.

Zdecydowana większość badanych przedsiębiorców twierdzi, że internet jest miejscem, w którym czasami nabywają narzędzia i elektronarzędzia, użytkowane w swojej codziennej pracy, a część z nich w zasadzie już teraz kupuje wyłącznie w internecie – wynika z najnowszego raportu opracowanego przez Instytutu Keralla Research, specjalizującego się wyłącznie w badaniach business-to-business. Sprzedaż on-line przestaje być również w Polsce kanałem zarezerwowanym tylko dla klientów indywidualnych. Jak wynika z badania, elektroniczny handel zyskuje na znaczeniu wśród firm,

choć proces przechodzenia do wirtualnych zakupów jest w segmencie klienta B2B zdecydowanie wolniejszy niż na rynku konsumenckim. Wciąż bowiem wśród fachowców sklepy off-line mają stosunkowo stabilne grono odbiorców – ponad 70 proc. badanych profesjonalistów korzysta ze sklepów specjalistycznych. Doradztwo, informacje o rabatach, testach narzędzi, możliwość uzyskania kredytu kupieckiego – to częste powody korzystania z tradycyjnych kanałów sprzedaży – podaje Instytut Keralla.

Profesjonalistów pracujących głównie w mikrofirmach do zakupów on-line zachęca przede wszystkim możliwość porównania ofert wielu różnych marek. Tym, co według fachowców przemawia za zakupami w sieci, są niższe ceny niż te, które oferują tradycyjne sklepy. Cena to też kluczowy czynnik wyboru danego e-sklepu.

Biorąc pod uwagę tylko trzy branże: budowlaną, elektroinstalacyjną oraz usług warsztatowych, można szacować, że rynek profesjonalistów liczy kilkaset tysięcy fachowców, co daje ogromny potencjał i jednocześnie wyzwanie dla branży producentów i dystrybutorów narzędzi oraz elektronarzędzi. Tym bardziej, że jak wynika z badania Keralla Research, większość fachowców w firmach wymienia elektronarzędzia co dwa lata i niestety nie są lojalni wobec marki, np. w sytuacji, gdy brakuje narzędzi tej, którą użytkują najczęściej.

W trakcie realizacji projektu zastosowano kilka technik badawczych. Kluczowe wnioski oparto na realizacji ogólnopolskiego badania na próbie losowo-kwotowej N=300 wywiadów w przedsiębiorstwach. Badanie przeprowadzono wśród firm świadczącymi usługi budowlano-montażowe, elektroinstalacyjne oraz serwisowo-warsztatowe. Są to firm prywatne prowadzące aktywną działalność zarobkową. Prezentowane wyniki to również efekt prac analitycznych na danych zastanych, w tym zwłaszcza na statystykach GUS, Statistics MRC, Grupy Freedonia, FMI, PCW, Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju, SAMAR, SDCM, AAA Auto, Ministerstwa Finansów oraz badań własnych Instytutu Keralla Research. Badanie przeprowadzono wiosną 2016 r.*

Dorota Czerwińska, Junior Research Manager Keralla Research

*** Źródło: Instytut Keralla Research, raport „Rynek narzędzi i elektronarzędzi dla profesjonalistów w Polsce”.**

copyright 2016 portalnarzedzi.pl | wykonanie monikawolinska.eu