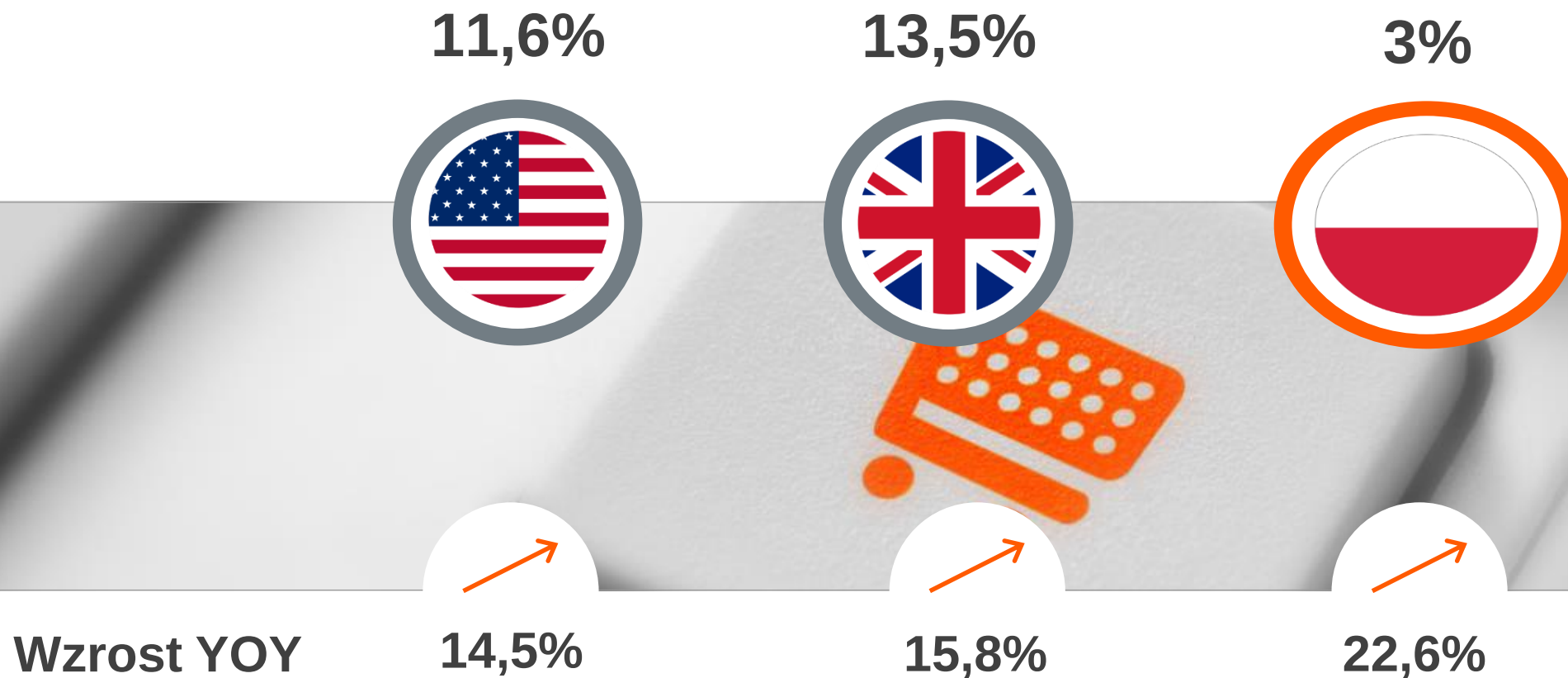


allegro

Allegro

[rynek **e-commerce** w Polsce]

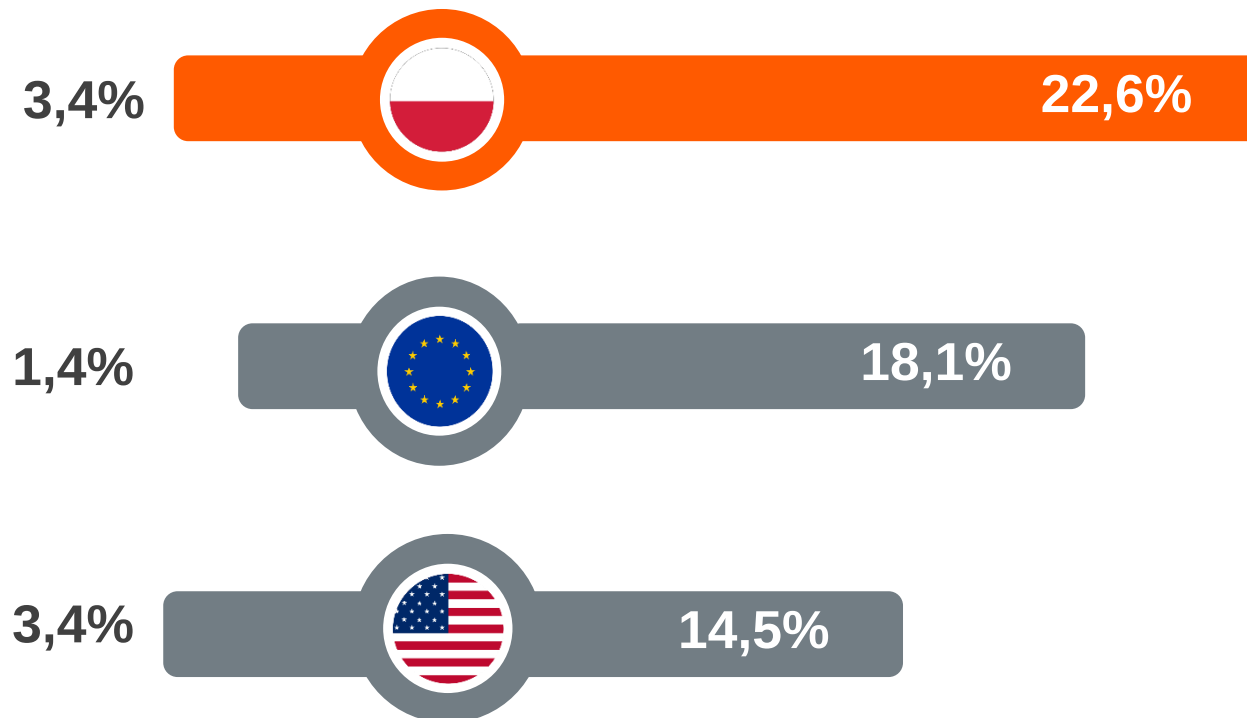
Udział e-commerce w sprzedaży detalicznej



Źródło: Center for Retail Research estimate 2014

Wzrost sprzedaży YOY 2013/2014

Sprzedaż Detaliczna vs Sprzedaż Online



Źródło: Center for Retail Research estimate 2014

Udział m-commerce w sprzedaży online

20%



18%



5%



65%



62%



67%



Wzrost YOY

Źródło: Center for Retail Research estimate 2014

allegro

Udział Allegro w polskim e-commerce



Źródło: E-commerce Internet Standard, allegro

allegro

[allegro jako marketplace dla **różnych branż**]

Potencjał Allegro



W KAŻDEJ MINUCIE...

623 SPRZEDANYCH PRZEDMIOTÓW

347 TRANSAKCJI

201 KUPUJĄCYCH



Mobile na „Dzień dobry”



1 mld

Wartość rynku handlu mobilnego w Polsce wzrosła w 2014 roku o 113% i osiągnęła poziom jednego miliarda złotych, a w 2015 roku według prognoz osiągnie aż 2,5 miliarda. *



11 mln

11 milionów Polaków **korzysta z internetu za pośrednictwem smartfona** lub tabletu, a blisko 5 milionów kupiło produkt, usługę lub aplikację za ich pomocą. *



35%

Okolo 35% kupujących Polaków **wykorzystuje smartfony na którymś z etapów zakupowych.** **

Źródło: * Raport mGenerator.pl „Handel mobilny w praktyce 2014”

** Raport „E-Commerce w Polsce 2014. Gemius dla e-Commerce Polska”

Allegro w świecie mobile



6 mln

Aplikacja mobilna Allegro przekroczyła już 6 mln pobrań.

*Za kilka lat nie będzie desktopów, pojawi się generacja, która używa wyłącznie urządzeń przenośnych. Postanowiliśmy być w tym miejscu przed naszymi klientami. Przekonały nas dane mówiące o tym, że przyrost liczby i wartości transakcji na urządzeniach mobilnych jest szybszy niż spadek w przypadku desktopów.***

Wojciech Burkot, szef działu IT Allegro



80%

Wartość transakcji dokonywanych za pomocą mobilnej wersji Allegro (aplikacja, strona) stanowi **ok. 80% wartości polskiego m-commerce** ***

allegro

[e-commerce + offline (rynek tradycyjny)]

= skuteczny **omni-channel**]

Omni-channel na „Dzień dobry”

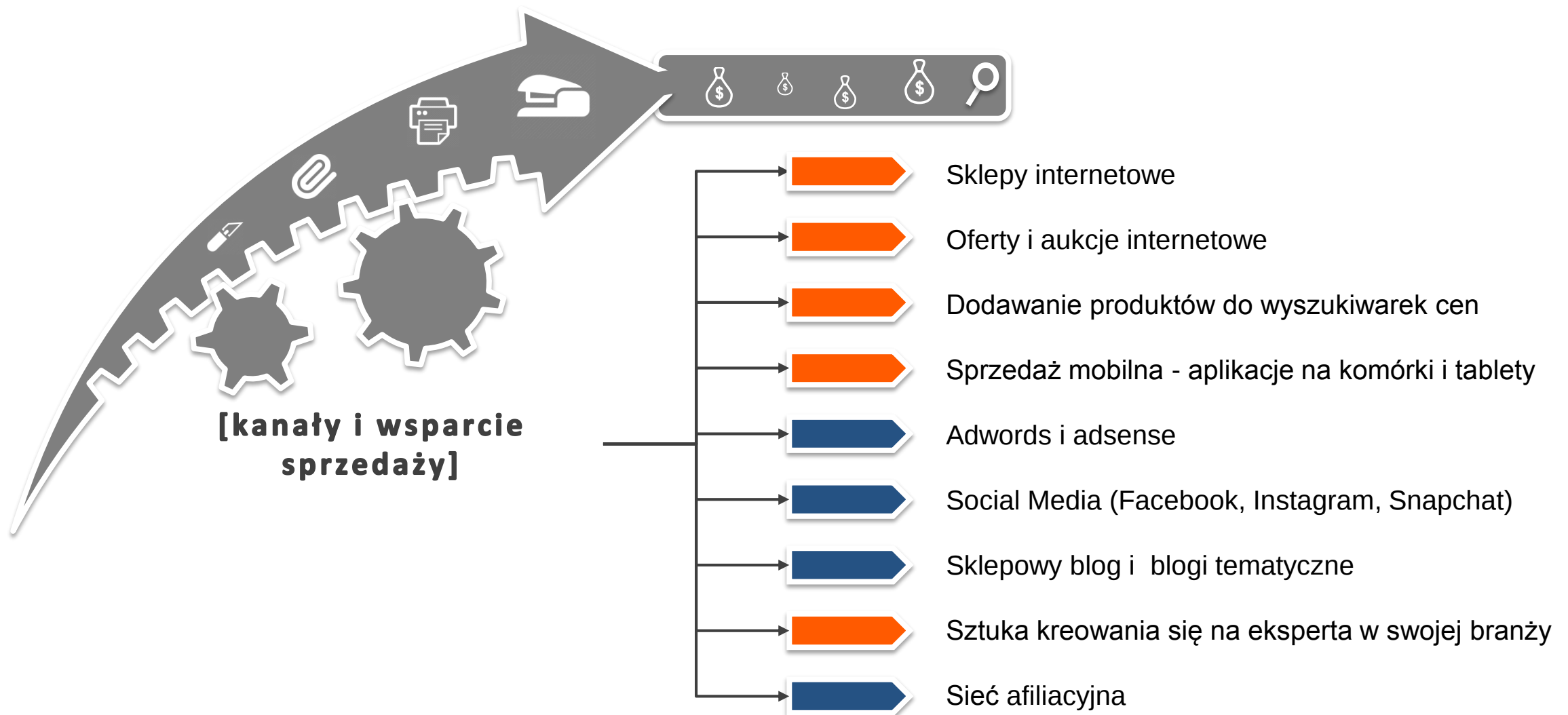
„Omnichannel czyli „wielokanałowość jest nastawieniem się na interakcję sprzedawcy z klientem za pomocą niezliczonej ilości zintegrowanych ze sobą kanałów, z których każdy powinien prezentować równie dobrą jakość. Mowa tu m.in. o WWW czy sklepie internetowym, punktach stacjonarnych, mediach społecznościowych, urządzeniach mobilnych, mailingu, call center, usługach domowych, a nawet konsolach do gier czy coraz popularniejszych Smart TV”.

<http://blog.dih.pl/czym-jest-omnichannel-i-dlaczego-warto-sie-tym-zainteresowac>

Allegro jako jeden z kanałów będzie stanowił znakomite uzupełnienie Państwa sprzedaży.



Co branża biurowa może zrobić w polskim e-commerce?



Oferty na platformie handlowej. Dlaczego właśnie Allegro?



POZYCJA

Allegro to **najbardziej rozpoznawalna** marka w polskim e-commerce



POTENCJAŁ

Mamy wyjątkowy potencjał mierzony **ilością kupujących**, sprzedanych produktów i zrealizowanych transakcji. Posiadamy **największą bazę klientów** w polskim internecie. Znamy bardzo dobrze naszych użytkowników.



WIEDZA

Dysponujemy unikatową **wiedzą i doświadczeniem** niezbędnym w eksploracji nowych **kanałów sprzedaży** i dystrybucji



ZASIĘG

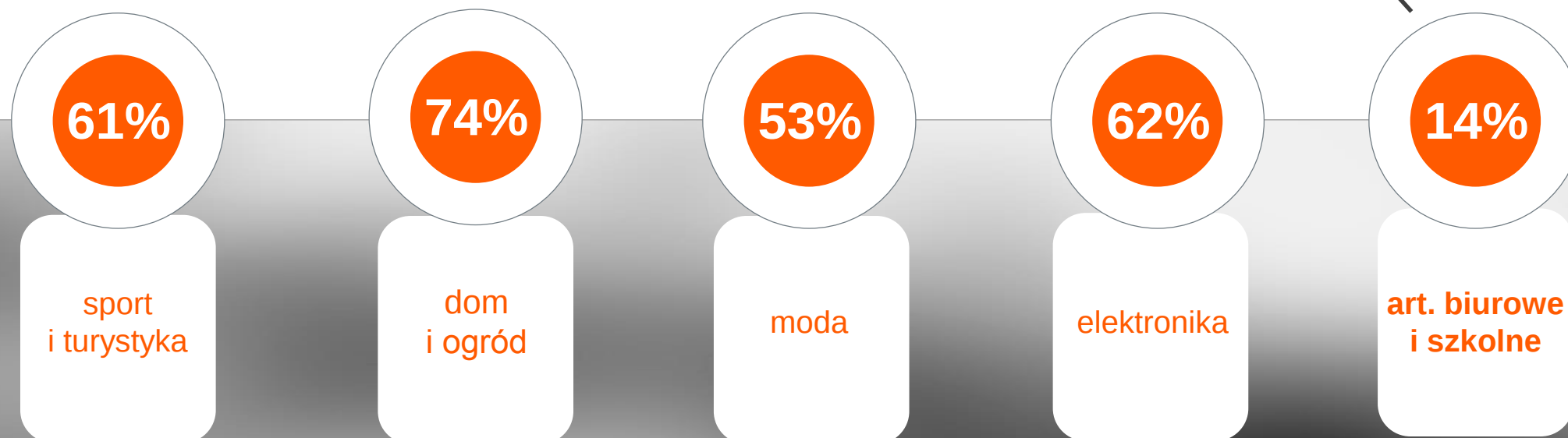
Docieramy do klientów na terenie **całego kraju** – od dużych miast do najmniejszych miejscowości.

Udział kategorii Allegro w polskim e-commerce 2014

Wartość rynku artykułów biurowych i szkolnych 800 000 000 PLN,

źródło euromintor international

Wartość sprzedaży artykułów biurowych
i szkolnych wyniosła 109 000 000 PLN



Różne poziomy zaangażowania klientów



The diagram consists of three circles arranged horizontally. The first circle is orange and contains the word 'BASIC' in white. The second circle is dark gray and contains the word 'VIP' in yellow. The third circle is orange and contains a white rectangular box with the text 'strefamarek.allegro' in orange. A horizontal gray bar runs behind the circles.

BASIC

VIP

strefamarek.allegro

Kim są klienci Basic na Allegro?



- Klient basic jest klientem posiadającym zarejestrowaną działalność gospodarczą ale nie posiadającym statusu VIP.
- Obowiązuje go standardowy cennik Allegro.

Kim są klienci VIP na Allegro?



Opiekę VIP dedykujemy największym sprzedającym na Allegro, którzy posiadają konto ze statusem Firma.

Warunkiem uczestnictwa Użytkownika w programie VIP jest:

- 1) posiadanie aktywnego Konta Firma
- 2) nieprowadzenie działalności na Koncie Firma w ramach Strefy Marek Allegro,
- 3) osiągnięcie odpowiedniego Obrotu na Koncie Firma, na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy działalności w ramach Allegro,
- 4) spełnienie kryteriów weryfikacji związanych z zasadami bezpieczeństwa Transakcji, na Koncie Firma, w ramach Allegro.pl,
- 5) posiadanie min. 98% pozytywnych komentarzy w ramach Konta Firma, na przestrzeni ostatnich 12 miesięcy działalności w ramach Allegro
- 6) brak zaległości wobec Grupy Allegro z tytułu korzystania z usług dostępnych w Allegro,
- 7) akceptacja zasad.

Czym jest Strefa Marek i co gwarantuje?



- **Strefa marek** jako część **Grupy Allegro** jest sprawdzonym Partnerem
- **Największy zasięg** dotarcia w polskim Internecie
- **Atrakcyjną formę** prezentacji oferty
- Możliwość **realizacji kampanii promocyjnych** w ramach **Allegro.pl** i **poza nim** w ramach współpracy
- **Atrakcyjną formę rozliczenia** za sprzedaż
- Twoja **oferta bez przerwy jest dostępna na stronie Strefy**, więc automatycznie na listingach Allegro – bez konieczności jej odświeżania.
- **Klient ma pewność, że kupuje oryginalny produkt bezpośrednio od producenta**

allegro

**[reklama w allegro – czyli jak zaistnieć w
e-commerce]**

allegro

Unikalna możliwość połączenia działań off-line i on-line



Unikalna możliwość połączenia działań off-line i on-line

OFFLINE REACH



- Możliwość **spójnego kanalizowania** komunikacji sprzedażowej
- Skrócenie drogi zakupowej konsumenta:
"zobacz" → kup na allegro
- Całościowe **wsparcie** w **rozproszonym** modelu dystrybucyjnym

OFFLINE RETAIL



- Wzbogacenie komunikacji offline-retail o mechanizmy **kuponów, kodów** etc.
- **Intensyfikacja** motywacji zakupowej
- Możliwości wsparcia **cross-produktowego** w ramach jednej **marki**

ONLINE REACH

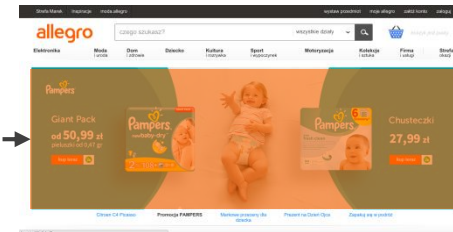


- Obecność na jednym z **największych** site'ów w polskim internecie
- Potencjał realizacji pełnowymiarowych, zasięgowych **kampanii online**
- Podejście **cross-platformowe**: jeden użytkownik – jedno środowisko – wiele urządzeń
- **Unikatowy** zasób wiedzy o użytkowniku (profil zakupowy, intencje, status koszyka)

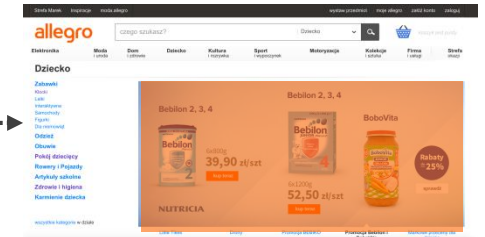
Od świadomości marki do transakcji



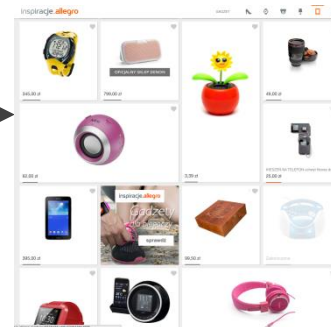
STRONA GŁÓWNA



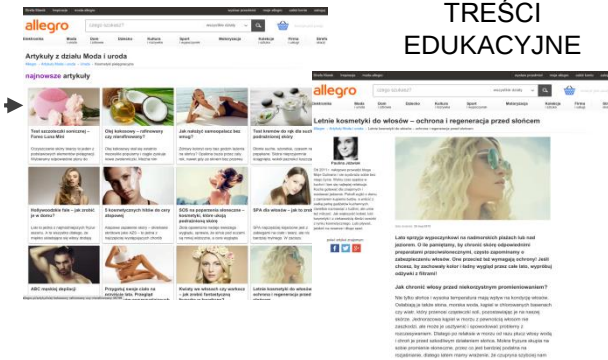
STRONA GŁÓWNA KATEGORII



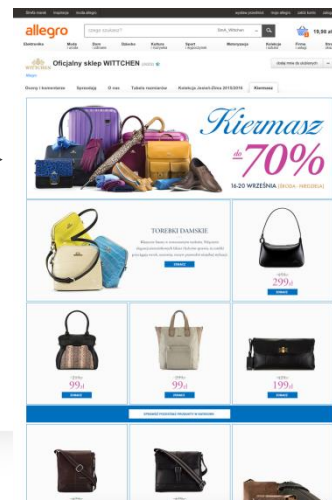
INSPIRACJE



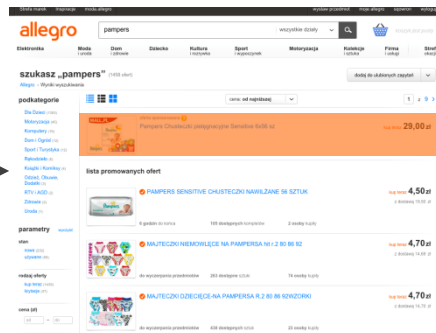
TREŚCI EDUKACYJNE



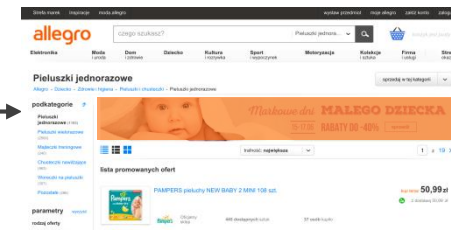
DEDYKOWANY LANDING PAGE



ALLEGRO ADS



LISTING KATEGORII



allegro

allegro

Dziękujemy za uwagę.