

Wyprzedź innych, buduj z PERI!

Zakupy to nieodłączny element naszego codziennego życia, a internet to nie tylko narzędzie do szybkiej wymiany informacji, ale również bardzo popularny kanał sprzedaży. Szybkość, z jaką rozwija się sprzedaż przez internet, chyba nikogo już nie zaskakuje. Sklepy internetowe rosną w siłę.

Z badań przedstawionych przez Bisnode na koniec czerwca 2019 ich liczba w Polsce wyniosła 31,7 tys., co stanowi wzrost o blisko 2,8 tys. sklepów. Według najnowszego raportu Gemius odsetek internautów kupujących online dynamicznie wzrasta. W 2019 roku stanowili już 62% ogółu internautów – o 6 p.p. więcej niż rok wcześniej. To samo źródło podaje, że trzy najczęściej wymieniane zalety e-zakupów to według polskich internautów:

- możliwość kupowania w każdym momencie (75%),
- brak konieczności fizycznej wizyty w sklepie (72%),
- nieograniczony czas wyboru (68%).

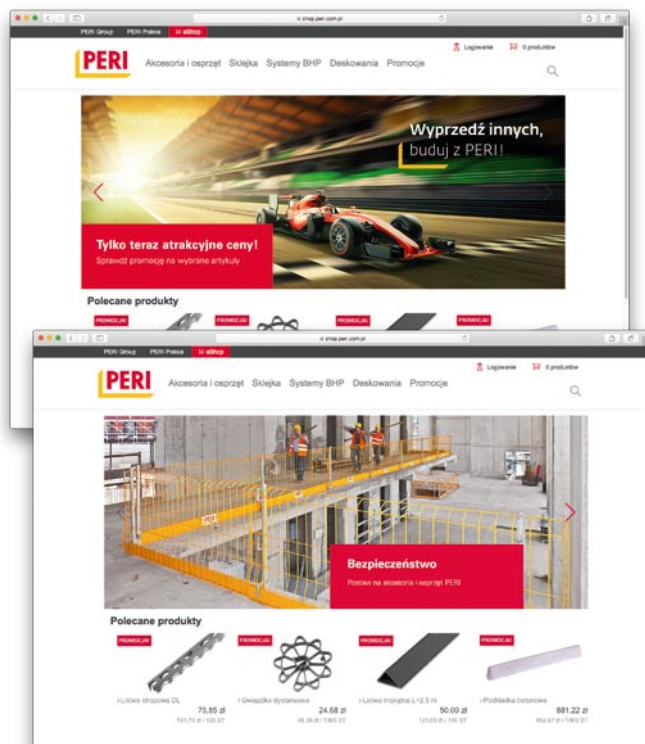
Ta tendencja dotyczy również rynku budowlanego, którego konsument coraz chętniej sięga po nowoczesne i wygodne rozwiązania technologiczne.

Dostępne rozwiązania cyfrowe projektowane dla coraz młodszego konsumenta muszą być intuicyjne oraz dawać poczucie bezpieczeństwa. Klienci są bardzo wygodni i cenią swój czas, dlatego tak ważne jest zrozumienie ich potrzeb. To dla wielu przedsiębiorców, wspieranych przez dostawców oprogramowania, olbrzymie wyzwanie i jednocześnie szansa na odniesienie sukcesu.

Oferowana przez PERI platforma zakupowa zapewnia klientom **łatwy sposób wyszukiwania** interesujących produktów oraz uzyskania informacji na ich temat. Są tam zdjęcia, dane techniczne czy wygodne **sposoby dostawy towaru**.

Niebagatelne znaczenie ma również system płatności online, który jest dużym udogodnieniem zarówno dla sprzedawców, jak i kupujących. Klient Peri może wybrać pomiędzy popularnym **przelewem** a najszerszą na rynku ofertą płatności elektronicznej dostarczanej przez **Dotpay**. Szczególnie przydatna jest **opcja automatyzacji zwrotu pieniędzy**, która w przypadku płatności elektronicznej umożliwia zwrot w ciągu kilku minut.

Wprowadzając ten model handlu internetowego, zależało nam bardzo na możliwości spersonalizowania użytecznych funkcji sklepu. Dla wymagającego klienta rynku e-commerce to istotny czynnik, który nie pozostaje bez wpływu na jego decyzje zakupowe. Jesteśmy świadomi również tego, że nie tylko cena jest czynnikiem motywującym do przeprowadzenia transakcji, ale również atrakcyjność narzędzia, jakie oferujemy do zakupów online. Nasi klienci mają możliwość stworzenia **szablону zamówienia z listą ulubionych produktów, porównania** interesujących artykułów czy też sprawdzenia historii zamówień. Aby sklep



był dla nich środowiskiem najbardziej przypominającym codzienne warunki pracy, umożliwiliśmy im **przypisanie danych zamówień do ich aktualnych kontraktów**.

Bardzo innowacyjną opcją jest możliwość stworzenia na swoim koncie online **organizacji firmowej**, w której to każdy z pracowników klienta może mieć określone kompetencje, takie jak wysokość budżetu zakupowego czy możliwość akceptacji zamówień.

Oczywiście ten kanał sprzedaży nie eliminuje tak ważnej dla nas funkcji, jaką jest **doradztwo techniczne**. Przed ostatecznym zakupem produktu klient może jeszcze zadzwonić i uzyskać dodatkowe informacje czy odpowiedzi na pytania, np. w kwestii montażu. Dzięki temu sklep łączy w sobie jednocześnie zalety zakupów internetowych, jak i tradycyjnych.

Udostępnienie internetowej sprzedaży umożliwia nam dokładniejsze badanie zakupowych doświadczeń klientów. Ich odpowiednie zaprojektowanie ma zasadniczy wpływ na rozwój i wdrożenie produktu i w konsekwencji decyduje o sukcesie na bardzo konkurencyjnym rynku.

Sklep dostępny jest pod adresem: <https://shop.peri.com.pl/>