

Biznes chce grupowo

Internet Zakupy grupowe dla firm to pionierski pomysł

Monika Kaczyńska

Idea zakupów grupowych w Polsce jest już dobrze znana. Ten typ handlu na masową skalę rozwinął się w 2010 roku. Obecnie w polskiej sieci jest już ponad 40 podobnych serwisów. W zeszłym roku portale dedykowane zakupom grupowym miały 4 miliony użytkowników. Są one jednak adresowane do użytkowników indywidualnych.

Najczęściej można tam znaleźć usługi związane z lokalami gastronomicznymi, salonami fryzjerskimi i kosmetycznymi fitness, czy hotelami. Portale oferujące zakupy grupowe stają się miejscami, które kojarzą się Polakom z oszczędzaniem. Coraz większa liczba użytkowników pomaga utrzymać wysoki poziom rabatów na usługi i produkty. Tendencja, którą obserwujemy, wskazuje na to, że rynek tego typu usług będzie się dalej rozwijać.

Świadczą o tym takie inicjatywy jak portal B2bdeal.pl, który otwiera możliwość zakupów grupowych dla firm. Zdaniem twórców portalu brak ofert dla firm to wyraźna luka w rynku. Zwłaszcza że, jak wynika z danych GUS w 2009 roku 88,2 proc. małych i 97,7 proc. średnich przedsiębiorstw było odbiorcami usług internetowych. Zatem każda nowa inicjatywa dla firm w sieci ma duże szanse na powodzenie.

– W odpowiedzi na zapotrzebowanie rynku na zakupy grupowe dla przedsiębiorstw postanowiliśmy stworzyć B2bdeal.pl. Głęboko wierzę, że ten projekt odniesie sukces –

The screenshot shows the B2bdeal.pl website interface. At the top, there's a navigation bar with 'DEAL Cała Polska' and 'ZAKUPY GRUPOWE DLA FIRM'. Below that, there are several menu items: 'Aktualny Deal', 'Pozostałe Deale', 'Zakończony Deale', 'Jak działa B2B Deal', and 'Zgłoś swoją ofertę do B2B Deal'. The main content area features a large promotional banner for '123 zł zamiast 325 zł za 2 badania Tajemniczego Klienta'. To the right of the banner, there's a 'Kup Teraz!' button and a countdown timer showing '04:05:16:09'. Below the banner, there's a section for 'Najważniejsze informacje'. On the right side of the page, there are several smaller promotional banners for 'Zmień miasto', 'Startupy', 'CROWDSOURCING', and 'Wypowiedz się na forum'.

Zakupy grupowe znalazły się w zakresie zainteresowania małych i średnich firm

przekonuje Tomasz Krobski, właściciel portalu.

Zaletą tego nowoczesnego kanału współpracy jest fakt, iż taki portal może zaoferować niższe ceny niż pośrednicy mający rzeczywistą sieć biur sprzedaży.

Przykładowo na B2bdeal.pl można znaleźć usługi doradców finansowych, abonamenty medyczne czy też pakiety na pozycjonowanie stron internetowych oraz na prowadzenie strony internetowej (fanpage) na Facebooku i wiele innych odpowiadających zapotrzebowaniom biznesu, a to wszystko z rabatem nawet do 80 proc.

– Dla sprzedających jedną z zalet B2bdeal.pl jest gratisowa funkcja reklamy. Każda oferta wystawiona w serwisie zaku-

pów grupowych jest swego rodzaju wizytówką firmy ogłdaną przez tysiące użytkowników – dodaje T. Krobski.

Oferty już obecne na portalu to dopiero początek. Z czasem zakres proponowanych usług będzie się rozwijał. Docelowo małe i średnie firmy korzystając z tego medium, będą mogły także korzystać z innych, z reguły outsourcingowanych usług, takich jak usługi księgowe, prowadzenie e-biura itp.

Wszystko to dzięki możliwościom komunikacyjnym, jakie daje internet. Właśnie takie usługi mogą dać znaczne oszczędności, zwłaszcza dla prowadzących biznes w tych częściach kraju, w których koszty pracy są stosunkowo wysokie. E-biuro dla firmy działającej w Poznaniu czy Kaliszu prowa-

dzone np. z Podlasia będzie znacznie tańsze niż taka usługa w miejscu prowadzenia działalności, nie mówiąc już o fizycznym biurze, wymagającym wynajęcia pomieszczeń oraz zatrudnienia obsługi.

Kolejnym, wydaje się rozwojowym kierunkiem działalności są klasyczne zakupy grupowe przeznaczone dla przedsiębiorstw. Dzięki takiemu portalowi producent może potencjalnie ominąć pośrednictwo hurtowni, a tym samym zaoferować np. sklepom czy firmom wykonawczym lepsze ceny. Tu jednak do rozwiązania pozostaje obieg dokumentów między poszczególnymi firmami uczestniczącymi w grupie kupującej coś bezpośrednio od producenta w hurtowych ilościach.