



JAK ZARABIAĆ WIĘCEJ NA MARKETPLACE'ACH?

PORADNIK SKUTECZNEJ SPRZEDAŻY W INTERNECIE



WPROWADZENIE

1. Czego możesz się spodziewać
2. Czy gra jest warta świeczki, czyli cross-border jako pomysł dla każdego
3. Kiedy marketplace jest lepszym wyborem niż budowanie własnego sklepu

AMAZON. MUST HAVE DLA EKSPANSJI ZAGRANICZNEJ?

1. Na co możesz liczyć, wybierając Amazon
2. Jak rozpocząć sprzedaż na Amazon
3. Jak wygląda sprzedaż na Amazon
4. Zaawansowane taktyki na poprawę wyników

ALLEGRO JAKO IDEALNY PUNKT WYJŚCIA DLA EKSPANSJI W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

1. Na co możesz liczyć, wybierając Allegro
2. Jak rozpocząć sprzedaż na Allegro
3. Jak wygląda sprzedaż na Allegro
4. Płatne działania, które wywindują twoją sprzedaż na Allegro

KAUFLAND GLOBAL MARKETPLACE. SKUTECZNY SPOSÓB NA PRZYSPIESZENIE EKSPANSJI ZAGRANICZNEJ

1. Na co możesz liczyć, wybierając Kaufland Global Marketplace
2. Jak rozpocząć sprzedaż na Kaufland Global Marketplace
3. Jak wygląda sprzedaż na Kaufland Global Marketplace
4. Płatne działania, z którymi możesz sprzedać więcej

EMAG. PROSTA ŚCIEŻKA EKSPANSJI DO EUROPY POŁUDNIOWO-WSCHODNIEJ

1. Na co możesz liczyć, wybierając eMAG
2. Jak rozpocząć sprzedaż na eMAG
3. Jak wygląda sprzedaż na eMAG
4. Kwestie logistyczne i dostępne płatne działania

ZAKOŃCZENIE

1. O Nethansie
2. Autorzy
3. Obserwuj nas

WPROWADZENIE

CZEGO MOŻESZ SIĘ SPODZIEWAĆ PO TEJ PUBLIKACJI?

To nie jest kolejna nudna treść wypluta przez AI. To e-book o skutecznej sprzedaży w Internecie pisany specjalnie z myślą o twoich wynikach na marketplace'ach. Właśnie patrzysz na jedyny przewodnik po marketplace'ach, jakiego potrzebujesz, by zacząć zarabiać więcej na europejskich rynkach.

Tak! Jedyny przewodnik po marketplace'ach, jakiego potrzebujesz, by zacząć zarabiać więcej na europejskich rynkach. To idealny wybór, jeśli szukasz sposobów na skalowanie swojego biznesu zarówno lokalnie, jak i na rynkach zagranicznych. Wiemy, że istnieją dwie popularne drogi, aby tego dokonać: poprzez własny e-commerce albo platformy sprzedażowe.

Czego się spodziewać

W tej publikacji znajdziesz opis świata marketplace'ów, zasady sprzedaży na niektórych z nich oraz korzyści, które z tego wynikają. Przede wszystkim jednak, dowiesz się, o co zadbać na poszczególnych rynkach i platformach, aby klienci do ciebie przychodzili z zainteresowaniem, wychodzili zadowoleni, a potem wracali po więcej.

Nasza publikacja to subiektywny przekrój platform sprzedażowych, które umożliwiają pokrycie rynków o ugruntowanym znaczeniu, a także tych dynamicznie rosnących: Amazon, Allegro, eMAG oraz Kaufland Global Marketplace. Decydując się na wykorzystanie możliwości, jakie oferują wspomniane marketplace'y, możesz dotrzeć ze swoim produktem do klientów w całej Europie.

Na co możesz liczyć

Być może wiesz, że obecnie wyszukiwarki internetowe patrzą nieprzychylnie na zjawisko keyword stuffing¹. Według nas czytelnicy z porównywalnym uprzedzeniem patrzą na żargon stuffing i przesadną formalność w tekstach. Zgodzisz się? Właśnie tym przekonaniem kierowaliśmy się, pracując nad naszym e-bookiem.

Najpierw przygotowaliśmy naprawdę konkretną wiedzę. Następnie, poparliśmy ją przykładami, tabelami, wykresami oraz komentarzami ekspertów. W końcu podaliśmy wszystko w przystępny i przyjemny do konsumowania sposób. Słowem samo mięso w luźnym opakowaniu, a dla wegan seitan. Do rzeczy...

1 Zbyt duże nasycenie fraz kluczowych powodujące negatywne skutki dla organicznych wyników wyszukiwania.

„Jak zarabiać więcej na marketplace’ach? Poradnik skutecznej sprzedaży w Internecie.”

jest publikacją, w której znajdziesz:

- aktualne statystyki wybranych platform sprzedażowych
- opis potencjału rynków, które warto uwzględnić w strategii cross-border
- zaawansowane taktyki prowadzące do wzrostu sprzedaży na marketplace’ach
- komentarze ekspertów wiodących platform sprzedażowych w Europie
- szczegółową wiedzę o procesach rejestracji, prowadzenia kont, zarządzania sprzedażą, prowadzenia kampanii PPC oraz obsługi klienta

**Wyjaśnimy ci to wszystko,
ponieważ zależy nam na twoim sukcesie.**

A co jeśli ostatecznie stwierdzisz, że potrzebujesz wsparcia?
W zakończeniu e-booka znajdziesz naszą wizytówkę.

**Przyjmujemy cię i wykonamy dla ciebie prace niezbędne
do osiągnięcia sukcesu na europejskich rynkach.**

Komentarz Amazon

Dlaczego lepiej jest uruchomić sprzedaż w więcej niż jednym europejskim sklepie Amazon?

Więcej sklepów europejskich to więcej klientów, więcej zakupów i więcej szans na otrzymanie oceny, która będzie widoczna we wszystkich sklepach. Rejestrując się na amazon.pl masz dostęp do 9 sklepów europejskich i możesz nimi zarządzać z poziomu jednego konta sprzedawcy w Seller Central.

Uruchomienie sprzedaży w jednym lub wielu sklepach Amazon jest bardzo proste – możesz to zrobić ręcznie, kopiując i tłumacząc oferty lub w ramach European Expansion Accelerator – za pomocą kilku kliknięć. EEA to narzędzie uruchomione w kwietniu 2023 roku, które służy sprzedawcom i ułatwia rozwój we wszystkich 9 sklepach Amazon w Europie, w tym 8 w UE i Wielkiej Brytanii, dając jednocześnie klientom dostęp do milionów produktów.

Skalując biznes na Amazon, możesz dostosowywać swoje strategie marketingowe, cenowe oraz zniżkowe w zależności od liczby ofert w danej kategorii i ich popularności wśród konsumentów w danym sklepie. Pamiętaj również o spełnieniu wymogów VAT (np. rejestracja VAT OSS lub VAT w każdym kraju) oraz dodatkowych wymagań, które mogą mieć lokalne zastosowanie (np. dyrektywa WEEE w Niemczech). Jeśli spełniasz je wszystkie i korzystasz z FBA, rozpoczęcie sprzedaży w kolejnych sklepach nie będzie wymagało



Benedikt Barlemann
Amazon

od ciebie wiele więcej niż przygotowania oferty i jej publikacji w serwisie.

Kwestie logistyczne, tłumaczenie opisów, kontakt z klientami w ich języku, obsługę zwrotów oraz więcej usług również możesz zlecić Amazon. Firma posiada również dodatkowy pakiet usług związanych z rejestracją i rozliczeniami VAT w krajach europejskich. Ponadto oferuje w konkurencyjnych cenach usługi związane z rejestracją ERP, a także WEEE.

Na sprzedaż zagraniczną zdecydowało się już ponad 90% polskich przedsiębiorców sprzedających na Amazon. Najchętniej wybieranymi kierunkami były: Niemcy, Francja, Włochy, Austria i Hiszpania, a najpopularniejszymi kategoriami produktowymi: Dom i kuchnia, Uroda, Odzież oraz Biznes, przemysł i nauka. W 2023 r. wartość sprzedaży eksportowej wyniosła 4,7 mld złotych.



Komentarz Allegro

Jakie są specyficzne preferencje klientów w Czechach i Słowacji? Czy znacząco różnią się od preferencji polskiego konsumenta?



Katarzyna Stanisławska
Allegro

Czesi i Słowacy podobnie jak Polacy cenią sobie w doświadczeniu zakupowym atrakcyjną cenę, dostępność produktu i komfort. Są jednak pewne specyficzne zachowania konsumenta, które należy wziąć pod uwagę na tych rynkach:

- U czeskich e-konsumentów, podobnie jak i u Słowaków, najpopularniejsza jest wciąż płatność przy odbiorze (37%), następnie przelewy bankowe (34%), płatność kartami stanowi 15%, a e-wallets (9%).
- Czech i Słowak lubi mieć wybór, zarówno form dostawy jak i opcji płatności za zamówienie. Brak opcji płatności przy odbiorze może zniechęcić aż 20% potencjalnych klientów. Płatność przy odbiorze "uwiarygadnia" sklep spoza Czech lub Słowacji. Warto dodać, że Czesi płacą w ten sposób zarówno gotówką, jak i kartą – także w automatach paczkowych!
- Kupujący z Czech i Słowacji ostrożnie dzielą się danymi, a wiele zakupów robią bez zakładania konta. Na allegro.cz i [.sk](https://allegro.sk) dajemy im tę możliwość – udostępniamy opcję zakupu bez rejestracji (jako tzw. gość).



JAK WYGLĄDA SPRZEDAŻ NA KAUFLAND GLOBAL MARKETPLACE

Wiele europejskich i światowych platform zakupowych funkcjonuje w oparciu na mechanizmie zakupowym określanym jako BuyBox. Kaufland Global Marketplace jest jedną z nich. Prawdopodobnie znasz to rozwiązanie z marketplace'ów, na których algorytm ocenia oferty, wybiera najkorzystniejszą dla kupującego i podsuwa mu ją w formie wyróżniającego się na tle karty produktowej przycisku.

Masz aktywne konto sprzedawcy i co dalej

Po pomyślnym przejściu procesu rejestracji, weryfikacji i aktywacji konta nadszedł czas na zabezpieczenie ostatnich kwestii przed wystawieniem oferty. Chodzi o skonfigurowanie ustawień sklepu, wysyłki oraz zwrotów.

Ustawienia sklepu są miejscem, w którym znajdziesz wszystkie swoje dane. Upewnij się, że są one aktualne w każdym momencie aktywności na Kaufland. Na wstępie dodaj ogólne warunki handlowe, stopkę redakcyjną, informacje o ochronie danych osobowych oraz pouczenia o odstąpieniu.

Następnie, zdefiniuj swoje grupy wysyłkowe, do których później przypiszesz konkretne oferty. Przejdź do sekcji Ustawienia -> Ustawienia wysyłki, aby określić swoje preferencje. Z kolei ustawienia zwrotów pozwolą określić sposób obsługi zwrotów spośród trzech dostępnych na platformie.

Karty produktowe – o czym warto pamiętać

Strona, na której kupujący widzą szczegóły produktu jest kluczowym miejscem w procesie sprzedaży na Kaufland Global Marketplace. Kupujący oceniają przedstawioną ofertę na podstawie dostępnego tytułu, zdjęć, opisu produktu oraz danych technicznych. Im dokładniej przygotujesz te sekcje, tym bardziej świadomi korzyści będą potencjalni klienci.

The screenshot shows the 'Online marketplace' logo at the top. Below it, the text 'Zaloguj się lub zarejestruj do marketplace i sklepu stacjonarnego' is displayed. A 'Card' icon indicates that users can log in with their Kaufland Card or App. There is an input field for 'Adres e-mail' and a 'Kontynuuj' button. Below this, another section says 'Zaloguj się przy użyciu konta sprzedawcy' with a button 'Zaloguj się jako sprzedawca'.

Gorenje WNHEI74SAPS/DE Waschmaschine - Freistehend - Frontlader 7 kg Fassungsvermögen...
gorenje ★★★★★ 101 Bewertungen

The screenshot shows a product listing for a Gorenje washing machine. On the left, there are several small images of the machine from different angles. The main image shows the front of the machine. To the right of the images, the text reads: 'Verkauf durch Kaufland', 'Nur noch 2 Stück auf Lager', '339,99 € -209,01€', 'UVP 549,00 €', 'Kostenloser Versand', 'Kostenlose Rücksendung innerhalb von 14 Tagen'. Below this, there is a '1' in a dropdown menu and a red button 'In den Warenkorb'. Further down, the delivery date is 'Di. 10. - Mo. 16. September' with a list of bullet points: 'Lieferung frei Bordsteinkante', 'Speditionsversand nach Terminabsprache', 'Versand aus Deutschland'. At the bottom, there is a section 'Verkauf durch Kaufland' with 'Gewerblicher Verkäufer' and 'AGB / Impressum / Widerruf / Datenschutz'. At the very bottom, there is a section 'Angebote von anderen Verkäufern' with '10 neue Artikel (ab 365,40 €)' and a right arrow.

Obecność oferty w BuyBox zwiększa szanse na sukces sprzedażowy na Kaufland Global Marketplace.



ROZDZIAŁ 4

EMAG PROSTA ŚCIEŻKA EKSPANSJI DO EUROPY POŁUDNIOWO- WSCHODNIEJ



Sprzedający nad wyraz często, gdy chcą rozpocząć ekspansję zagraniczną, patrzą wyłącznie w stronę rynków zachodnich. Jak już wiesz z tego e-booka, jest to uzasadnione ze względu na potencjał oraz ukształtowane zwyczaje zakupowe zachodnich konsumentów. Warto jednak zachować otwartość na inne, mniej oczywiste kierunki eksportu. Poznaj eMAG – marketplace, który jest liderem w swoim regionie.

Tak jak trudno byłoby podważyć pozycję Allegro w świadomości polskich konsumentów i sprzedawców e-commerce, tak eMAG pełni rolę lidera rynku na terenie Rumunii, Bułgarii i Węgier. Jest to platforma, która działa od ponad dwudziestu lat i wypracowała sobie poziom rozpoznawalności marki rzędu 92% w kraju pochodzenia.

NA CO MOŻESZ LICZYĆ, WYBIERAJĄC EMAG

Jak widzisz, eMAG umożliwia udostępnienie oferty na terenie trzech krajów. Decydując się na sprzedaż na tej platformie zakupowej, musisz liczyć się z wysoką konkurencją. Liczba sprzedających dwukrotnie wzrosła na przestrzeni ostatnich lat i aktualnie przekracza 56 000. W 2023 roku na terenie Rumunii, Węgier oraz Bułgarii eMAG wygenerował o 11% większe przychody niż rok wcześniej, jednocześnie potrając liczbę zamówień złożonych na platformie.

eMAG to marketplace, który oferuje dodatkowe usługi, aby ułatwić sprzedającym dotarcie do swojej grupy odbiorców. W dalszej części rozdziału przeczytasz, m.in. o programie cross-border,



punktach odbioru, programie Fulfillment by eMAG, a także kampaniach reklamowych w modelu PPC, z którymi możesz sprzedać więcej. To jak, chcesz dotrzeć ze swoją ofertą do 9 milionów aktywnych klientów na eMAG?

O AUTORACH

Nethansa jest certyfikowaną agencją multimarketplace, która pomaga sprzedawcom zwiększać zyski na europejskich rynkach. Naszą przewagą tworzy zespół doświadczonych ekspertów oraz autorski system do zarządzania sprzedażą. Dzięki temu klienci Nethansy mogą liczyć na kreowanie i kompleksowe wdrażanie indywidualnych strategii sprzedażowych w zależności od ich branży i potrzeb.

Nethansa obsługuje cały proces sprzedaży. Rejestruje konta na wybranych marketplace'ach, a także dba o obsługę kupujących we właściwym

dla nich języku. Ponadto, wdraża efektywne kampanie PPC i oferuje usługi contentowe prowadzące do wzrostu konwersji.

Dzięki Platformie Nethansa, autorskiemu systemowi do zarządzania sprzedażą na Amazon i Kaufland Global Marketplace, możesz osiągać maksimum zysku z każdej transakcji. To zaawansowane narzędzie do dynamic pricingu na marketplace'ach dedykowane sprzedawcom z aktywnym kontem sprzedażowym. Ponadto, pozwala na automatyczne zarządzanie tysiącami zamówień.



Marcin Bożyczko

(Interim Marketing Manager w Nethansie)



Mateusz Chlebek

(Graphic Designer w Nethansie)

Potrzebujesz więcej przydatnych informacji związanych z ekspansją międzynarodową w e-commerce?



Skontaktuj się z nami,



odwiedź kanał YouTube, który współtworzymy z sześcioma silnymi markami e-commerce



zajrzyj na stronę cross-border.pl, która jest owocem między innymi naszej współpracy z Krajową Izbą Gospodarczą.

Mamy nadzieję, że zdecydujesz się wspólnie z nami rozwijać swoją sprzedaż na europejskich rynkach i osiągać ponadprzeciętne wyniki na marketplace'ach.

Zespół Nethansa





NETHANSA ©2024

SKORZYSTAJ Z NASZEGO DOŚWIADCZENIA

Skontaktuj się z nami



Zeskanuj kod QR

Nethansa sp. z o.o.

Aleja Grunwaldzka 472 B
Budynek Olivia Four
80-309 Gdańsk

allegro

amazon ads
Verified
partner

amazon
seller central
partner network
Service
Partner

amazon
seller central
partner network
Software
Partner

Global
Marketplace

EMAG