

Jak będą wyglądać zakupy online za 4 lata?

Rynek e-handlu zmienia się z każdym dniem - aby z niego nie wypaść trzeba odpowiedzieć sobie jakie są najnowsze trendy w branży e-commerce.

Zakupy online to codzienność większości osób. W najbliższym czasie czekają nas jednak zmiany, które w dłuższej perspektywie czasu prowadzą na rynek e-commerce prawdziwą rewolucję. E-sklepy mają stać się bardziej przyjazne dla klientów i zoptymalizowane pod ich potrzeby.

Skąd potrzeba zmian?

Rynek e-commerce jest pręźnie rozwijającą się dziedziną gospodarki. Zyski ze sprzedaży internetowej z roku na rok się zwiększają się, tak samo jak i liczba graczy działających na tym rynku. Eksperci Sociomantic Labs prognozują, że tylko w Polsce, tylko w tym roku, wartość handlu internetowego wzrośnie o blisko **36 miliardów złotych**, a na rynku pojawi się o **7% więcej sklepów internetowych**.

Wobec tak dużego tempa rozwoju i ogromnej konkurencji właściciele internetowych biznesów nie mogą stać w miejscu. Aby być tymi naj muszą **sprostać oczekiwaniom rynku i odpowiadać na nowe wyzwania**.

Zakupy made in 2016

Chociaż zakupy on-line trend, którego popularność tylko rośnie, to trudno ukrywać, że **nie każdy e-sklep jest przygotowany do świadczenia usług na najwyższym poziomie**. Z badań sklepów internetowych w Wielkiej Brytanii (2015 r.) wynika, że jedynie część z nich jest **przyjazna klientom**. Wiele z nich wymaga wprowadzenia zmian i udogodnień.

Zakupy przyszłości

Jak pisze i mówi Natalia Hatałska to właśnie trend człowiek zdominuje zmiany na rynkach, również tych związanych z handlem elektronicznym. Na topie będzie wszystko to co ułatwi życie. Perspektywy zmian w sprzedaży online do 2020 roku kształtują się nader interesująco, szczególnie dla Klientów. Zobaczcie sami **co przyszłość przyniesie zakupom on-line**.

1. **Płatności zintegrowane z technologią**, większa automatyzacja kont i portfeli internetowych.
2. Rozwój galanterii zintegrowanej z technologią (typu Apple Watch). Pozwoli to na **łatwiejszy dostęp do informacji** oraz aplikacji.
3. Wygoda klienta na pierwszym miejscu. **Optymalizacja procesu zakupów online**.
4. Strony stworzone **zgodnie z wytycznymi UX** (User Experience), idealnie dostosowane do Klienta. UX stanie się bardziej popularnym narzędziem, aby zyskać zadowolonych użytkowników, trzeba będzie dostosować pod nich stronę.
5. **Portale społecznościowe** jako główne narzędzie promocji produktów.
6. Zamiast zakupów - **wynajem produktów**.
7. **Ujednolicone aplikacje** w jednym standardzie. Kluczowymi graczami będą: Apple, Google, Microsoft i Samsung.
8. Zakupy w jednym miejscu. Zamiast odwiedzać wiele sklepów online - wszystko może odbyć się za pomocą **jednej platformy zakupowej**.
9. **Zapewnienie bezpieczeństwa danych osobowych** będzie coraz większym problemem. Strategie bezpieczeństwa i zarządzanie kryzysem w przypadku wycieku danych osobowych staną się coraz ważniejszym elementem biznesu.
10. Sprzedaż za pomocą **wielu kanałów** (omnichannel)

Jak sprostać wymaganiom zakupów przyszłości?

Istnieją dwa sposoby, aby sprostać nadchodzącym zmianom. Jednym z nich jest **wielokanałowa sprzedaż** (aplikacje, social media, sieć Internetowa, sieć mobilna) i szybkie dostosowywanie się do zmian w tych mediach.

Drugim jest sprzedaż za pomocą kanału, który w znakomity sposób **zapewnia podstawy** - UX Design, bezpieczeństwo danych, łatwe płatności.

Te **nowoczesne usprawnienia** wydają się być wspaniałym rozwiązaniem. Mogą być jednak jedynie marzeniem - nie da się do końca przewidzieć wyglądu rynku online za kilka lat.

Copywriter: Joanna Król

Autor: InnovatioGroup

Artykuł pobrano ze strony eioba.pl