

Internet to bezdenna studnia możliwości. Nikt nie wątpi już w potencjał zakupów w sieci. Trafienie na okazję, nie jest szczęśliwym zrządzeniem losu a chłodno przemyślaną strategią, prowadzącą Internautę prosto do najlepszej oferty. Myślisz, że o zakupach w sieci wiesz już wszystko?

Sceptycy

Wśród nas, wciąż są tacy, którzy do wirtualnej formy shoppingu podchodzą z dystansem. Jeszcze kilka lat temu można było zrozumieć ograniczone zaufanie do sklepów internetowych. Obecnie, posiadamy możliwość weryfikacji każdego sprzedawcy, a w większości transakcji wpisana jest opcja wystawienia opinii lub komentarza.

Skąd wątpliwości?

Chyba nadal krąży gdzieś błędne przekonanie, że towar, którego nie można osobiście zbadać, dotknąć, obejrzeć, nie jest taki, jakim jawi się na internetowej witrynie.

Zgoda. Ale przecież, przedmiot zainteresowania, zawsze możesz obejrzeć w sklepie stacjonarnym, zakupu z kolei, dokonać on-line, rzecz jasna taniej. Sprytne, prawda?

Nawet gdyby zdarzyło się, że kolor, bądź inny detal nie odpowiada Twojemu pierwotnemu wyborowi (cóż, błędy się zdarzają), zawsze możesz dokonać zwrotu. Z tą procedurą zazwyczaj nie ma problemu.

Tani, tańsi, najtańsi

Sklepy internetowe zrezygnowały z licznej kadry pracowniczej, drogich w utrzymaniu salonów sklepowych i pożerających ogromne sumy pieniędzy, reklam telewizyjnych. Nie muszą zatem pompować cen zabójczymi marżami, mając nas złudnymi, często wręcz poniżającymi promocjami. To oczywiste. Ale gdzie tak naprawdę jest najtaniej? Tak zwane „porównywarki cen” nie wyczerpują tematu promocji. Znajdziesz tam bowiem wyłącznie te towary, które występują w sklepach on-line, w tradycyjnej sprzedaży.

Ukryta strefa najniższych cen

W Polsce od kilku lat funkcjonują rozmaite serwisy aukcyjne. Od tych zwyczajnych, o jasno określonych, prostych zasadach, aż po takie, które w świat zakupów wplatają odrobinę emocji i zabawy.

Nowością są sklepy, które oprócz możliwości dokonania klasycznych, tanich zakupów on-line, dodatkowo oferują funkcje, dzięki którym sam decydujesz, jaka cena satysfakcjonuje Cię oraz w którym momencie zawierasz transakcję. Pionierską na naszym rynku formą tego typu sprzedaży jest „Wykup”, opracowany przez sklep Okazjoneo.pl.

Artykułów z możliwością wykupu, nie znajdziesz w „porównywarkach cen”. Tutaj wkraczamy właśnie do „ukrytej strefy najniższych cen”.

Zobacz – oceń – zdecyduj

Dlaczego produktów w opcji „wykup” nie ma w rankingach najniższych cen? Odpowiedź jest prosta: Ponieważ nie mają one stałych wartości. Widzisz tylko cenę rynkową, natomiast koszt wykupu pozostaje dla wszystkich użytkowników ukryty, do czasu kiedy sami postanowią o jego ujawnieniu. Tu zaczyna się cała zabawa.

Każdorazowe odkrycie ceny, przez któregośkolwiek z użytkowników powoduje obniżenie jej o ustaloną, widoczną dla wszystkich wartość. Uchylenie rąbka tajemnicy wiąże się z zainwestowaniem jednego lub kilku punktów, pobieranych automatycznie z puli, którą wcześniej wykupiłeś. Jeżeli stwierdzisz, że cena wykupu Ci odpowiada, możesz dodać produkt do koszyka. Wówczas znika on z oferty sklepu, dając Ci kwadrans na finalizację transakcji. Jeżeli w ciągu 15 minut postanowisz jednak zmienić zdanie – artykuł wróci do oferty.

Oprócz takiej formy, zawsze istnieje możliwość zakupu danego przedmiotu natychmiast, bez udziału w formule wykupu.

Co dalej?

To nowe rozwiązanie zwiastuje kolejną rewolucję w sprzedaży internetowej . Co więcej, siła dużej grupy użytkowników skupionych wokół jednego sklepu , stanowić będzie o konkurencyjności jego wyjątkowej oferty. Mechanizm ten, jest bowiem napędzany aktywnością użytkowników – im więcej odkryć ceny, tym jej wartość niższa.

Na przykładzie wykupu dostrzec można, że gdy poziom krytyczny w procesie obniżania cen zostanie osiągnięty, udaje się znaleźć kreatywne sposoby, na obniżenie wartości towarów z korzyścią dla obu stron . Ta i podobne do niej formuły, to prawdopodobny kierunek rozwoju e-commerce, na którym skorzystasz przede wszystkim Ty, drogi konsumencie.

Autor: Adrian Serafin / SmartPR