



Nowa era zakupów i współpracy w branży elektroniki konsumenckiej

MediaMarkt, lider rynku elektroniki konsumenckiej w Europie, wkracza w nową fazę rozwoju na polskim rynku. Właśnie uruchomiono nowoczesną platformę marketplace, która po sukcesie w Niemczech, Austrii, Włoszech, Hiszpanii, Holandii i Belgii, jest już dostępna także dla polskich klientów oraz partnerów biznesowych. To strategiczny krok, który nie tylko poszerza ofertę, ale także wzmacnia omnichannel – ścisłą integrację sprzedaży online i offline.

Nowa jakość zakupów i szerszy wybór dla klientów

Marketplace MediaMarkt powstał w odpowiedzi na rosnące oczekiwania klientów i dynamiczne zmiany na rynku. Polscy konsumenci zyskują dostęp do znacznie szerszego asortymentu – zarówno w dotychczasowych kategoriach, jak i w nowych, które zyskują popularność w Europie Zachodniej, takich jak DIY (zrób to sam) czy fitness i petcare. Dużym wyróżnikiem platformy są także produkty odnowione (refurbished), oferowane w atrakcyjnych cenach i sprawdzonym standardzie jakości.

Kluczową innowacją będzie integracja zakupów online z siecią sklepów stacjonarnych. Klienci, wraz z rozwojem platformy będą mogli nie tylko odbierać zamówienia z marketplace w wybranych placówkach, ale docelowo także

zwracać produkty, zgłaszać reklamacje, korzystać z napraw czy dokupić ubezpieczenie. To pierwszy taki projekt w Polsce, który w pełni realizuje ideę spójnego doświadczenia zakupowego we wszystkich kanałach.

Nowe możliwości dla partnerów biznesowych

Marketplace MediaMarkt to także szansa dla partnerów biznesowych – zarówno dużych, jak i mniejszych sprzedawców. Model współpracy opiera się na transparentności i prostocie: jedna tabela prowizyjna oraz stała miesięczna opłata, bez ukrytych kosztów czy skomplikowanych warunków. Sprzedawcy mają pełną kontrolę nad kosztami i mogą łatwo skalować swoją ofertę na inne rynki europejskie, wykorzystując międzynarodowy zasięg grupy MediaMarktSaturn.

– Możliwość łatwego skalowania oferty na inne kraje z grupy MediaMarktSaturn jest jednym z głównych filarów naszej strategii i oferty. To niewątpliwie ogromna zaleta, którą dostrzegają potencjalni sprzedawcy – nasz międzynarodowy zasięg otwiera przed nimi nowe rynki i znacząco zwiększa potencjał sprzedaży. Sprzedawcy mogą skupić się na rozwijaniu swojej działalności, mając pełną kontrolę nad kosztami współpracy – podkreśla Paweł Ptasznik, Dyrektor Marketplace w MediaMarkt.

Partnerzy mają także dostęp do kompleksowego wsparcia, narzędzi analitycznych oraz szerokiej promocji – zarówno online, jak i w sklepach stacjonarnych. To pozwala na skuteczne dotarcie do milionów lojalnych klientów MediaMarkt.

Innowacje i rozwój usług

Wraz z uruchomieniem marketplace MediaMarkt rozszerza także zakres oferowanych usług. Klienci mogą korzystać z instalacji, ubezpieczeń, wynajmu sprzętu i nowatorskich rozwiązań, które będą stopniowo wprowadzane na rynek. Sklepy stacjonarne zyskują nową rolę – stają się nie tylko miejscem odbioru zamówień, ale także centrum usług i wsparcia posprzedażowego.

– Stopniowo będziemy integrować sklepy stacjonarne z marketplace, aby każdy klient miał pełną swobodę wyboru, gdzie i w jaki sposób chce korzystać z naszych usług. Marketplace daje nam również możliwość testowania nowych inicjatyw oraz dynamicznego reagowania na potrzeby rynku – dodaje Paweł Ptasznik.

Nowa era dla polskiego rynku elektroniki

Otwarcie marketplace MediaMarkt to ważny krok w realizacji strategii omnichannel firmy w Polsce. Platforma już teraz stanowi integralną część działań grupy MediaMarktSaturn na największych rynkach europejskich, a jej wdrożenie w Polsce otwiera nowe perspektywy zarówno dla klientów, jak i dla partnerów biznesowych.

Chcesz dołączyć? Napisz: joinplmarketplace@mediamarktsaturn.com



newss.pl

Marketplace MediaMarkt już dostępny w Polsce

MediaMarktSaturn Polska

[press box](#)