

Prawie jedna trzecia użytkowników klika w pierwszą ofertę na stronie produktu – tak wynika z danych porównywarki Nokaut.pl. Dzieje się tak w przypadku produktów oferowanych przez więcej niż dziesięciu sprzedawców. Dla produktów oferowanych przez mniejszą liczbę sklepów, udział ten wzrasta do ponad 46%.

Dział badań i rozwoju Nokaut.pl postanowił przeanalizować wpływ pozycji oferty na stronie produktu na jej klikalność. Przeprowadzona analiza pokazuje, że przeciętny użytkownik najczęściej klika w 2–3 pierwsze oferty na stronie produktu. Dzieje się tak zarówno w przypadku produktów oferowanych przez 8, jak i 200 sklepów.

Pierwsze miejsca nie zawsze są obsadzone przez najtańsze produkty. Porównywarka Nokaut.pl daje sprzedawcom możliwość podwyższenia swojej pozycji na liście ofert na stronie produktu na zasadzie aukcji. Z reguły na pierwszych miejscach są sklepy posiadające najszerszy asortyment i najwięcej pozytywnych komentarzy klientów, które mogą zainwestować w pozyskanie klienta, a później są w stanie go utrzymać, skutecznie zachęcając do kolejnych zakupów. Oczywiście istnieje możliwość ułożenia ofert według ceny lub innego kryterium, ale robi jedynie kilka procent użytkowników.

Przykładowo cena konsoli Sony PSP utrzymuje się w przedziale 542,52 – 931,85 zł. Liczba ofert sprzedaży tego produktu wynosi 130, natomiast cena pierwszej z nich to 569 zł. Telefon Samsung GT-S3650 dostaniemy już za 345 zł, pierwsza pozycja na liście wyników wskazuje jednak sklep oferujący ten produkt w cenie 460,99 zł.

„Dobra oferta to nie tylko niska cena. Ze względu na pozostałe czynniki decydujące o jakości oferty, postanowiliśmy prezentować oferty inaczej niż konkurencja, określana często mianem „zażynarek cenowych”. Wyniki naszych badań pokazują, że użytkownicy coraz częściej kierują się jakością oferty, rozpoznawalnością marki sklepu i innymi czynnikami, nie wybierając automatycznie ofert najtańszych.” - komentuje Wojciech Czernecki, Prezes Zarządu Nokaut.pl.

Dzięki mechanizmowi działania Nokaut.pl to najlepsze oferty, a niekoniecznie najtańsze przyciągają najwięcej potencjalnych klientów. Poza marką sklepu, na znaczeniu zyskuje coraz bardziej kompletność oferty, terminowość sklepu, dostępność oraz dodatkowe korzyści, np. darmowa dostawa oraz lokalizacja punktów odbioru osobistego. Nic zatem dziwnego, że wśród najpopularniejszych sklepów w Nokaucie jest m.in. RTV EURO AGD czy Komputronik.

InnerLook Consultancy