newss.pl
Jak sprzedawać materiały budowlane w internecie?

W sieci coraz częściej pojawiają się firmy budowlane i specjaliści od budowy, remontu, wykończenia domu czy mieszkania. Obecność w internecie przynosi im bowiem realne korzyści. Najczęściej jest to jednak obecność wizerunkowa. Jak w takim razie przekuć ją na realną sprzedaż?

Badania, przeprowadzone w zeszłym roku przez firmę ASM wyraźnie pokazują, że przedstawiciele branży budowlanej widzą w internecie szansę na dodatkowy kanał marketingowy i sposób na lepszą komunikację z klientami. Raport „Web 2.0 w budownictwie" pokazał, że ponad 80% internautów związanych z budownictwem bardzo regularnie korzysta z sieci, szukając nowinek budowlanych, opinii o materiałach i wykonawcach, zasięgając opinii innych użytkowników na tematy budowlane. Tymczasem w internecie drzemie też ogromny potencjał sprzedażowy. Raport „E-COMMERCE w Polsce w oczach Internautów" przeprowadzony w 2010 roku przez GEMIUS S.A. mówi, że aż 78% polskich użytkowników sieci kupuje przez Internet i liczba ta systematycznie wzrasta.

Przed firmami budowlanymi otwierają się więc zupełnie nowe możliwości – sprzedaż produktów przez internet. O ile strona internetowa, reklama w wyszukiwarce czy nawet profil na Facebooku to już w zasadzie marketingowa codzienność, o tyle sprzedaż w sieci w branży budowlanej to trend, który w Polsce dopiero nabiera rozpędu. Mimo to już widać, że w krótkim czasie przyniesie realne korzyści tym, którzy zechcą go wykorzystać.

Zacząć sprzedaż w internecie chce pomóc m.in. pasaż materiałów budowlanych i porównywarka cen BUDTRADE.pl . To miejsce, dzięki któremu hurtownie i dystrybutorzy materiałów budowlanych mogą w prosty i łatwy sposób sprzedawać swoje materiały, a internauci – kupować je zawsze w najniższej cenie, nie wychodząc z domu.

- BUDTRADE.pl to platforma, która umożliwia zaprezentowanie swojej oferty w internecie bez konieczności inwestowania w drogie oprogramowanie sklepu internetowego, stronę, a nawet reklamę – przekonuje Marcin Górski z firmy WEBRISER Sp. z o.o., która stworzyła i administruje portalem BUDTRADE.pl. - My nie tylko dostarczamy narzędzie – pasaż materiałów budowlanych, ale również dbamy o to, by pierwszy kontakt z siecią był dla firm naprawdę bezbolesny – wprowadzamy produkty, zarządzamy sprzedażą, organizujemy transport, dbamy o promocję całego portalu (a więc również o promocję materiałów klientów).

Mimo że platforma działa dopiero kilka miesięcy, przybywa firm i klientów indywidualnych zainteresowanych tego typu rozwiązaniem. Właściciele przyznają, że choć stworzenie tego typu narzędzia było swego rodzaju ryzykiem, to z perspektywy czasu – opłaciło się.

- Udało nam się przekonać firmy, że sprzedaż materiałów w internecie może być prosta, łatwa i bezproblemowa, a klientów indywidualnych – że w internecie znajdą to, czego potrzebują taniej i nie wychodząc z domu. Z rozmów z oboma tymi grupami wiemy, że pasaż materiałów budowlanych i porównywarka cen to rozwiązanie, które doskonale odpowiada na ich potrzeby. Wiemy, że się nie zawiedli – przekonuje Marcin Górski.

To pierwsze tego typu rozwiązanie w polskim internecie. Na rynku istnieje wprawdzie kilka porównywarek cen czy sklepów online z artykułami do remontu czy budowy, ale albo nie umożliwiają one zakupu bezpośrednio z poziomu porównywarki, albo nie są pasażem. Twórcy BUDTRADE.pl mocno wierzą, że tego typu rozwiązanie to przyszłość dla branży budowlanej.

- Jesteśmy przekonani, że zarówno materiały, jak i usługi budowlane doskonale odnajdą się w przestrzeni internetu i wbrew powszechnemu przekonaniu można z powodzeniem handlować nimi w internecie. Myślę, że z czasem powstanie coraz więcej rozwiązań, które pomogą branży budowlanej efektywnie rozwijać się i sprzedawać w sieci – twierdzi Górski.

BUDTRADE.pl