

W związku z uruchomieniem mobilnej wersji agregatora zakupów grupowych GoDealla.pl, serwis przeprowadził badania rynku pod kątem wspomnianej mobilności. Rezultaty okazały się zaskakujące - żaden z największych polskich serwisów zakupów grupowych nie ma wersji mobilnej swojej strony internetowej.

Nie oglądając się na zachód, małymi kroczkami wchodzimy do ery 'post-PC'. W prostych słowach mówiąc, powoli zbliżamy się do czasu, kiedy komputery stacjonarne i przenośne zostaną zastąpione urządzeniami mobilnymi. Wydaje się, że wszyscy jesteśmy tego świadomi. Ale czy wszyscy jesteśmy na to gotowi?

Kto ma iPhone'a?

Agregator zakupów grupowych, GoDealla.pl, przygotował kolejną analizę rynku, tym razem pod kątem mobilności usług. Pod lupę trafiło dziesięć największych serwisów na polskim rynku i jak się okazało, mamy jeszcze długą drogę do przebycia.

Przed wszystkim należy zwrócić uwagę, że tylko Groupon przygotował dedykowaną aplikację na smartfony. „Polscy użytkownicy urządzeń z systemem iOS mają już dostęp do naszej aplikacji, która umożliwia wygodne przeglądanie ofert, utworzenie i dostęp do własnego profilu oraz zakupy i realizację kuponów bez potrzeby ich drukowania. Wkrótce ukończone zostaną także prace nad polską wersją aplikacji Groupon na platformę Android.” – mówi Artur Bednarz, PR Manager polskiego oddziału.

Niestety rzeczywistość pokazuje, że przedsiębiorcy w miążdzącej większości nie mają zaufania do takich rozwiązań i nadal wymagają drukowanej wersji kuponu. Problem może rozwiązać wprowadzenie nowej usługi. „Na swoim rodzimym gruncie Groupon testuje także usługę Groupon Now!, umożliwiającą nabywanie i natychmiastową realizację kuponów rabatowych oferowanych przez firmy znajdujące się w najbliższym otoczeniu. Dostęp do usługi umożliwia dedykowana aplikacja na smartfony z funkcją geolokalizacji. Jeśli testy zakończą się powodzeniem być może zostanie ona wdrożona w innych krajach, w tym także w Polsce.” – twierdzi Artur Bednarz.

Podobną ideę pielęgnuje polski serwis FastDeal.pl. „Jako pierwsi na rynku (...) wprowadziliśmy mobilną wersję naszego vouchera w wersji SMS. W przypadku fastdeal.pl nie występuje zatem konieczność drukowania vouchera, bezpłatnie można go przesłać na każdą komórkę.” – mówi Łukasz Czajka, Prezes FastDeal. Co prawda nie wyklucza to udziału komputera, jednak sama możliwość natychmiastowej realizacji kuponu jest już pewną oznaką mobilności.

Wielcy, niemobilni

Po wykazaniu, że tylko jeden serwis zakupów grupowych udostępnia dedykowaną aplikację na urządzenia mobilne (iOS), postanowiliśmy sprawdzić, ile serwisów przygotowało wersję mobilną swojej strony internetowej. Wyniki były zatrważające. Szybko się okazało, że żaden z badanych serwisów nie może się pochwalić wersją dedykowaną dla smartfonów! Warto tutaj dodać, że agregator zakupów grupowych GoDealla.pl, jako jedyny serwis na rynku udostępnia mobilną wersję serwisu internetowego, co pozwala swobodnie przeglądać setki ofert z blisko czterdziestu serwisów na telefonie komórkowym.

„W odpowiedzi na zapotrzebowanie użytkowników, postanowiliśmy przygotować dedykowaną wersję mobilną naszego agregatora. Stanęliśmy przed wyzwaniem prezentacji ofert z blisko 40 serwisów, co przekłada się na paręset zniżek.” – mówi Kamil Kaniuk, opiekun GoDealla.pl.

Małymi kroczkami do celu

Jak będziemy korzystali z zakupów grupowych w przyszłości? Wszystkie serwisy dążą do maksymalnego uproszczenia całego procesu, co ma się bezpośrednio przełożyć na wzrost sprzedaży. „Kupon w postaci innej niż wydruk/PDF wydaje się koniecznością i na pewno wkrótce będzie standardem na rynku zakupów grupowych, dlatego i w przypadku MyDeal.pl taki 'm-kupon' się pojawi. Na razie nie będę zdradzał szczegółów dotyczących rozwiązań, mogę jednak

zapewnić, że nasza forma prezentacji kuponów i przesyłania ich na telefony użytkowników będzie nowoczesna, funkcjonalna i przyjazna. Natomiast co do samej 'multimedialności' kuponów - już teraz nasze vouchery zaopatrzone są w kod kreskowy, a Panel Partnerski MyDeal.pl umożliwia skanowanie kodu jednym kliknięciem, co znacząco ułatwia pracę naszym Partnerom. W kierunku takiej wygody i użyteczności zamierzamy iść także w przypadku rozwiązań mobilnych." – mówi Adam Kaliszewski, Head of Operations & IT.

Serwisy zakupów grupowych myślą intensywnie o wypuszczeniu się na mobilne wody, choć póki co niewiele z tego wynika. Szybki rozwój usług geolokalizacyjnych, wzrost liczby sprzedanych smartfonów i coraz lepszy dostęp do Internetu poniekąd wymuszają na nich odpowiednie reakcje. Zwycięzcą będzie ten serwis, który pierwszy przetrze szlak i pociągnie za sobą użytkowników.

Istotna mobilności w zakupach grupowych - komentarz eksperta

Przemysław Pająk (SpidersWeb.pl):

Dziwi brak zainteresowania serwisów zakupów grupowych klientem mobilnym. Smartfony już stanowią 40% sprzedaży wszystkich telefonów komórkowych w Polsce, a użycie mobilnego internetu stale rośnie. Na coraz bardziej konkurencyjnym rynku serwisów zakupów grupowych dobra integracja z internetem mobilnym może stanowić o ważnej przewadze nad rywalami. W końcu najlepsze okazje należy łapać jak najszybciej, więc klient na urządzeniu mobilnym z dobrze dopasowanymi stronami serwisów grupowych do środowiska mobilnego miałby ułatwione zadanie. Można więc założyć, że ten serwis, który jako pierwszy z dedykacją i zaangażowaniem podejdzie do odpowiedniej obsługi klienta mobilnego sporo zyska.

GoDealla.pl