

Zakaz handlu w niedziele zwiększa popularność gazetek promocyjnych online

data aktualizacji: 2019.04.17



Wyniki cyklicznych analiz Grupy AdRetail potwierdzają, że od czasu wprowadzenia zakazu handlu w niedziele Polacy coraz aktywniej przeglądają gazetki promocyjne sklepów, szczególnie te dostępne online. Według ekspertów, to efekt rosnącej rywalizacji między sieciami, a także poszerzającej się świadomości konsumenckiej.

Wzrost aktywności promocyjnej sklepów zachęca klientów do robienia bardziej przemyślanych zakupów. Z kolei mniejsza liczba dni handlowych sprawia, że racjonalniej planują swój czas. Obserwatorzy rynku przewidują, że popularność e-gazetek będzie rosła, a wraz z nią apetyt konsumentów na coraz atrakcyjniejsze oferty. Jednak nie wszystkie sieci sobie z tym poradzą.

- Podstawowym instrumentem konkurencji silnych graczy, którym miało zaszkodzić ograniczenie handlu w niedziele, jest przyciągnięcie klientów niskimi cenami. Sieci ostro negocjują je z producentami brandowymi, a ponadto oferują tanie i dobrej jakości produkty marek własnych. Z kolei Polacy dobrze wiedzą o tym, że najlepsze i najbardziej widoczne okazje mogą znaleźć w sklepach sieciowych, głównie w dyskontach i w hipermarketach. Dlatego w społeczeństwie rośnie głód informacji o sytuacji cenowej na rynku - zauważa **dr Maria Andrzej Faliński**, prezes Stowarzyszenia Forum Dialogu Gospodarczego.

W serwisach agregujących promocje - Promocyjni.pl i Okazjum.pl - przeprowadzono analizę wyświetleń publikacji z lat 2017-2018. Sprawdzano ruch na bazie 1 mln, czyli zaledwie części ich unikalnych użytkowników. I jak informuje **Karol Kamiński**, dyrektor Grupy AdRetail, zaobserwowano kilkuprocentowy wzrost zainteresowania gazetkami, zarówno na poziomie metryk opisujących ilościowo konsumpcję treści, jak również parametrów jakościowych, takich jak spędzony czas oraz głębokość penetracji poszczególnych publikacji. To potwierdza rosnące zaangażowanie czytelników.

- Ograniczenie niedziel handlowych zwiększyło aktywność promocyjną sieci. Zaczęły one wykorzystywać kolejne mechanizmy i techniki promocji, starając się przyciągnąć uwagę klientów. W efekcie konsumenci z większą świadomością przechodzą przez proces zakupowy. Otrzymują bowiem więcej informacji dotyczących warunków sprzedaży w poszczególnych sklepach. To dla nich nowa okoliczność, do której muszą się dostosować - stwierdza **dr Paweł Jurowczyk** z Instytutu Badawczego ABR SESTA.

Jak komentuje **Maciej Tygielski**, Szef Sprzedaży w Grupie AdRetail, znajdujemy się obecnie w ciekawej fazie kreatywnych działań konkurencyjnych sieci handlowych. Dostrajają one formy prezentacji oraz politykę cenową do produktów promocyjnych. Zarówno w samych gazetkach, jak i w rozmowach z klientami, zauważalne są klarowne przejawy dbałości o właściwy dobór promocji i żywe zainteresowanie wzmocnieniem e-kolportażu. I to finalnie też może wpływać na rosnącą oglądalność gazetek.

- Z moich obserwacji wynika, że w ciągu roku mocno zwiększyła się liczba konsumentów planujących zakupy. W bardziej racjonalny sposób organizują swój czas, mając do dyspozycji jeden dzień w tygodniu mniej na wizyty w sklepach. Wybierają placówki kuszące lepszymi - z ich punktu widzenia - promocjami i cenami. Na ocenę ich atrakcyjności w dużej mierze wpływają gazetki online. Ich popularność rośnie wraz z liczbą aplikacji i serwisów oferujących dostęp do tego typu treści - zwraca uwagę dr Jurowczyk.

Wyniki przeprowadzonej analizy w serwisach Grupy AdRetail wskazują na wzrost zainteresowania publikacjami w piątki i w soboty przed niedzielami handlowymi - na poziomie 8-10%. Według Karola Kamińskiego, niewielka różnica wynika z tego, że oferta specjalna sieci jest głównie inspiracją do zakupów i pomocą w planowaniu ich z wyraźnym wyprzedzeniem. Gazetka, po jej obejrzeniu, nie wyzwała w czytelniku natychmiastowej chęci dokonania zakupów i porzucenia aktualnych obowiązków. Niemniej w związku z ograniczeniem dni handlowych, ekspert przewiduje, że w tym roku jeszcze wzrośnie zainteresowanie publikacjami przed niedzielami niehandlowymi.

- Moim zdaniem, kilkuprocentowy wzrost to już jest wyraźna zmiana trendu. Klient wie, że dostanie dobry towar w promocji, z której skorzysta i to bez względu na rodzaj nadchodzącej niedzieli. U podstaw tego leży zjawisko swoistego pogodzenia się z zakazem handlu i koncentracja na zakupach w piątki i w soboty w każdym tygodniu. Ograniczenie możliwości dokonywania zakupów zmusiło ludzi do robienia ich w różne dni - podkreśla dr Faliński.

W opinii eksperta z Instytutu Badawczego ABR SESTA, gazetka to doskonałe narzędzie do optymalizacji czasu spędzonego na zakupach i liczby planowanych sklepów do odwiedzenia. Nie służy wyłącznie do inspirowania klientów. I ewidentnie zyskało ono na znaczeniu w związku z wprowadzonym zakazem handlu. Grono użytkowników serwisów gazetkowych będzie się rozszerzać w kolejnych miesiącach. A wraz z pojawianiem się nowych aplikacji, umożliwiających intuicyjne i sprawne porównywanie ofert, zwiększy się również popularność kanału mobilnego.

- Klient ma też poczucie żalu i dyskomfortu z powodu mniejszej ilości czasu wolego, w którym może zrobić zakupy. I to jest zrozumiałe. Właśnie dlatego będzie oczekiwał coraz ciekawszych ofert.

Oczywiście nie wszystkie sieci sobie z tym poradzą. Większość graczy zmieni charakter promocji cenowych na zupełnie inne rodzaje okazji, gdyż producenci zwyczajnie nie będą już chcieli dźwigać rosnącego ciężaru obniżek. Pojawią się nowe zachęty dla klientów, które trzeba będzie pokazać w gazetkach. Zatem ich pozycja nie jest zagrożona – ocenia dr Faliński.

Eksperti z Grupy AdRetail podsumowują, że zwykłe obniżki cen nie są jedyną metodą na zwiększenie zainteresowania i przyciągnięcie klientów do sklepów. Wiele sieci handlowych decyduje się na ciekawsze formy prezentacji promocji, budowanie zainteresowania poprzez przemyślane projekty graficzne oraz oryginalne zestawienia i prezentacje produktów, które wciągają w większą niż dotychczas interakcję z gazetką.

Źródło: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/zakaz-handlu-w-niedziele-zwieksza-popularnosc-gaze,53916>