**W Polsce działa już 51 tys. sklepów internetowych, jednak ¾ z nich ma problemy finansowe - raport**

**W połowie września liczba e-sklepów zarejestrowanych w Polsce wyniosła 51 tys. - niemal 14 proc. więcej niż pod koniec ubiegłego roku. Jednak ¾ z nich znajduje się w złej lub bardzo złej sytuacji finansowej. Dużym problemem w e-commerce jest porzucanie koszyków przez klientów - robi tak aż 70 proc. Polaków. Jednym z rozwiązań tego problemu może być maksymalne uproszczenie procesów zakupowych.**

**Liczba sklepów internetowych w Polsce niezmiennie rośnie**, a w ciągu ostatnich trzech lat wzrost ten osiągnął dynamikę **25 proc. rocznie**, jak wynika z informacji zebranych przez największą na świecie wywiadownię gospodarczą Dun & Bradstreet. **Stawia to Polskę w czołówce najszybciej rozwijających się rynków e-commerce w Europie.** W połowie września 2021 r. w KRS zarejestrowanych było w sumie **51 tys. sklepów internetowych** - o ponad 6,3 tys., **czyli niemal 14 proc., więcej niż na koniec roku 2020.**

**Tylko 1,5 proc. polskich e-sklepów jest w bardzo dobrej sytuacji finansowej**

*Szacuje się, że na początku 2021 r.* ***polski rynek e-commerce przekroczył wartość 100 mld zł***- komentuje **Rafał Gadomski, CEO Advox Studio** - software house’u z główną siedzibą w Poznaniu i oddziałami w Europie, który zrealizował ponad 120 projektów sklepów internetowych - *Branża jest cały czas na fali wznoszącej. Warto sobie jednak postawić pytanie, ile z tych nowo powstałych sklepów internetowych faktycznie poradzi sobie na rynku i przetrwa kolejne zmiany we wprowadzaniu i luzowaniu obostrzeń dla różnych branż, rosnącą konkurencję sklepów zagranicznych oraz naturalny z czasem powrót części klientów do zakupów stacjonarnych.*

Pomimo ogromnej popularności zakupów przez Internet - według [raportu](https://eizba.pl/wp-content/uploads/2021/03/Co_ugryzie_ecommerce_2021_Raport-1.pdf) Izby Gospodarki Elektronicznej dynamika wzrostu wartości sprzedaży online w 2020 r. zwiększyła się z 20 proc. do nawet 40 proc. - utrzymanie się na rynku e-commerce nie jest takie proste. Od początku 2021 r. **działalność zawiesiło ponad 4,4 tys. zarejestrowanych w Polsce sklepów internetowych, a 67 proc., według oceny Dun & Bradstreet\*, znajduje się obecnie w słabej kondycji finansowej**. Kondycję 8,3 proc. można określić jako bardzo złą. W dobrej sytuacji finansowej znajduje się 23 proc., a w bardzo dobrej zaledwie 1,5 proc.

**70 proc. klientów porzuca koszyki. Pomóc może uproszczenie procesu**

Newralgicznym momentem, w którym wiele sklepów traci klienta, jest sam koniec procesu zakupowego. ***Aż 70 proc. klientów rezygnuje z zakupów już po dodaniu produktów do koszyka.*** *Czasami konsument po prostu zmienia zdanie, lub coś mu przeszkodzi w finalizacji zakupu, ale często wina leży niestety po stronie sklepu -* mówi **Rafał Gadomski, CEO Advox Studio** - *Klientów zniechęcają m.in. nieprzyjazny interfejs czy zbyt długi i skomplikowany proces zakupowy. Dlatego już na etapie projektowania sklepu warto wybrać intuicyjną i elastyczną platformę zakupową - naszym klientom zawsze rekomendujemy dającą duże możliwości i korzystającą z zaawansowanej sztucznej inteligencji platformę Magento, której używa już 10 proc. sklepów na całym świecie. Jednym z oferowanych przez nią, szczególnie wartych uwagi rozwiązań, jest opcja* ***One Step Checkout****.*

One Step Checkout polega na umieszczeniu wszystkich zakładek kasy w jednym miejscu – począwszy od wprowadzenia danych osobistych i wysyłkowych, poprzez wybór metody wysyłki i płatności, aż po podsumowanie i zatwierdzenie zamówienia. Zredukowanie liczby etapów składania zamówienia minimalizuje szansę tego, że klient rozmyśli się i porzuci koszyk. *Tego typu rozwiązanie nie tylko wpływa na sprzedaż, ale też poprawia doświadczenie zakupowe klienta, zwiększając szansę, że przy kolejnych zakupach wybierze ten sam sklep* - dodaje **Rafał Gadomski, CEO Advox Studio**.

Dane cytowane w tekście pochodzą z badania Dun & Bradstreet. Analizie poddano dane z rejestru KRS. W przypadku spółek prawa handlowego sytuacja finansowa firmy była oceniana na podstawie bilansu i rachunków wyników, natomiast w przypadku podmiotów nieprowadzących pełnej księgowości, co wśród sprzedawców detalicznych zdarza się dość często, oparto się na przychodach, kosztach i wyniku finansowym firmy. Główne czynniki wpływające na ocenę to wskaźnik płynności, zadłużenia, rentowności, zdolność finansowa, poziom zarejestrowanych przeterminowanych płatności oraz zarejestrowane wnioski o upadłość, lub postępowanie naprawcze, ogłoszenie upadłości, rozpoczęcie procesu likwidacji oraz negatywne sygnały prasowe.