

## Vara in comertul online - "E pur si move"

Ca orice factor exterior si venirea verii poate reprezenta pentru afacerile online o amenintare sau o oportunitate. Diferenta este data de identificarea niselor active in aceasta perioada si a celor mai eficiente metode de exploatare a acestora.

Vara aduce in majoritatea domeniilor de afaceri o toropeala placuta. E vremea concediilor si atat clientii cat si angajatii firmelor se gandesc deja la munte, la mare, Romania, Grecia, Turcia, Italia sau alte destinatii exotice.

Ce se intampla inasa online pe timpul verii? Campaniile de promovare se potolesc vizibil, se lucreaza la imbunatatiri de software si hardware sau schimbari de look, in general, se face un pas in spate din fata clientului care oricum nu prea are timp de magazine online.

### **Se mai cumpara sau nu?**

Sa fie oare adevarat? Sunt clientii atat de inaccesibili pe timpul verii? Categoriec, o mare parte din bugetul familial vireaza in acest sezon direct spre destinatiile de vacanta. Dar, inainte de a pleca in vacanta, cu totii mai investim in: corturi, saltele, umbrele de plaja, genti de voiaj si alte produse specifice activitatilor de sezon.

Iar concediul tine in medie 2-3 saptamani, dupa care intram din nou in viata de zi cu zi. E adevarat, cu un buget mai redus dar totusi existent si cu multe ocazii de a ne face planuri de noi achizitii. Deci de cumparat tot se mai cumpara. Si atunci, de ce nu online?

### **Mereu in legatura cu clientii**

Un mare avantaj pe care magazinele online il au fata de cele offline este posibilitatea de a mentine contactul cu clientii o perioada mai mare de timp. In cazul magazinelor offline deplasarea fizica a clientilor in alte orase determina imposibilitatea realizarii de vanzari catre segmentul respectiv. Pentru magazinele online aceasta problema este partial rezolvata, clientul fiind accesibil atat timp cat se afla in fata unui calculator conectat la internet.

Desi procentajul achizitiilor finalizate scade in aceasta perioada, clientii nu trebuie lasati sa uite de existenta si ofertele magazinelor online. Este o perioada propice cresterii notorietatii tocmai pentru ca atentia pietei tinta este mai putin

solicitata de campaniile de promovare concurente. Daca bugetul pe lunile de vara a fost cheltuit sau planificat de mult, atentia si memoria clientului sunt insa disponibile.

### **Mai putina promovare, mai putine rezultate...**

Reducem eforturile de promovare pentru ca scad incasarile sau scad incasarile pentru ca reducem eforturile de promovare?

Vara aduce scaderi ale incasarile in multe domenii. Intrebarea este cat la suta din aceasta scadere este determinata de caracteristica sezonului si cat la suta de faptul ca in acest anotimp eforturile de promovare sunt mai reduse decat in restul anului. Intradevar, pentru unele domenii vara este un sezon in care se pot face prea putine pentru inviorarea rezultatelor.

De unde stiti insa ca afacerea dvs. se incadreaza in aceasta categorie? Ca orice alt factor exterior si venirea verii poate reprezenta pentru afacerile online o amenintare sau o oportunitate. Analizati datele care indica evolutia in domeniul dvs. de activitate si in cadrul firmei inainte de a decide sa reduceti investitiile pe timpul verii.

***Sinziana Spiridon***

***Research Director - REM Brandt***