

Komunikat prasowy

Naveo Commerce i Strategix wprowadzają na polski rynek platformę do sprzedaży internetowej

Dusseldorf, 22 października 2020 r. - Naveo Commerce, fiński twórca wielokrotnie nagradzanej internetowej platformy dla branży spożywczej Connected Commerce, oraz Strategix, butikowa firma konsultingowa i integrator systemów, zaczynają współpracę przy wprowadzeniu platformy Connected Commerce na polski rynek. To partnerstwo pozwoli polskim sieciom handlowym w ciągu zaledwie kilku tygodni wdrożyć platformę i zapewnić klientom wygodne, spersonalizowane doświadczenia zakupowe w połączeniu z najskuteczniejszym rozwiązaniem na rynku.

Rynek internetowych sklepów spożywczych rozwijał się w Polsce bardzo powoli, jednak globalne rozprzestrzenianie się wirusa Covid19 zmieniło zasady gry. Konsumenci nauczyli się kupować żywność przez internet, napędzając rosnące zapotrzebowanie na usługi online w Polsce. Wszystkie dane wskazują, że ten wzrost będzie się utrzymywać i nastąpiła fundamentalna zmiana w zachowaniu konsumentów. Partnerstwo Naveo i Strategix zapewni polskim sprzedawcom artykułów spożywczych platformę specjalnie zaprojektowaną dla zakupów online wraz z lokalnymi usługami wsparcia w zakresie wdrażania i utrzymania.

Firma Strategix, która posiada wieloletnie doświadczenie w sektorze spożywczym, jest idealnym partnerem dla sieci handlowych w tworzeniu internetowych sklepów spożywczych. Współpraca z Naveo Commerce pozwala Strategix wejść do wymagającego segmentu spożywczych e-zakupów dzięki doskonałej kompleksowej platformie. Strategix planuje również rozszerzyć działalność na inne docelowe rynki, zakładając pomyślną współpracę z polskimi sieciami handlowymi.

Dzięki usługom Strategix i opartej na chmurze platformie Connected Commerce firmy Naveo Commerce, przeniesienie marki i asortymentu online nie jest już czasochłonnym i trudnym projektem. Wdrażanie platformy Naveo Commerce jest szybkie, opłacalne i sprawne. Ponadto platforma Connected Commerce jest kompleksowym rozwiązaniem obejmującym wszystko od frontendów po ostatnią milę, w tym wydajne moduły fulfillmentu sklepów. Platforma jest testowana przez obecne na rynku detalicznym sieci spożywcze, takie jak Co-op UK i fińska S-Group. Obecnie co miesiąc za pośrednictwem platformy składanych jest ponad ćwierć miliona zamówień na artykuły spożywcze.

„Szybkie globalne rozprzestrzenianie się wirusa COVID-19 na zawsze zmieniło nawyki związane z zakupami spożywczymi online. Czysta konieczność uświadomiła nam, że kupno żywności przez internet w tym owoców, warzyw oraz produktów szybko psujących się jest nie tylko możliwe, ale i proste. Zakupy spożywcze online odnotowały gwałtowny wzrost, ponieważ miliony konsumentów pozostających w domach nadal musi przygotowywać posiłki dla siebie i swoich bliskich. Zakupy artykułów spożywczych online powoli zyskiwały na popularności w Europie kontynentalnej, ale teraz widzimy, że udział w rynku wzrósł z 1-3% do prawie dwucyfrowych wyników w ciągu zaledwie kilku tygodni. Jesteśmy dumni, że możemy być partnerem Strategix i nie możemy się doczekać możliwości, jakie nam ta współpraca zapewni. Partnerstwo wzmacnia naszą pozycję wiodącego dostawcy platformy spożywczej online na świecie”, wyjaśnia **Moris Chemtov**, dyrektor generalny Naveo Commerce.

„Kryzys wywołany przez koronawirusa przyspieszył rozwój tego segmentu handlu internetowego. Miesiące restrykcji dla tradycyjnej sprzedaży detalicznej i ograniczony przepływ osób zmusiły nawet najbardziej konserwatywnych kupców i sprzedawców do korzystania z internetu, tworząc nowy zwyczaj konsumpcji wśród milionów Polaków i otwierając nowe kanały dystrybucji dla sklepów.

Według niemieckiego portalu Statista do 2021 r. światowy rynek e-commerce będzie wynosił 4,9 biliona dolarów rocznie. Według analizy przeprowadzonej przez Digital Commerce 360 w latach 2016-2019 sprzedaż online na całym świecie rosta średnio o 20% rocznie, jednocześnie sprzedaż detaliczna offline wzrosła jedynie o 3,5% rocznie. Jeśli ten trend się utrzyma, to do 2036 roku światowy rynek e-commerce przekroczy wielkość tradycyjnego handlu detalicznego, dlatego nasze partnerstwo z Naveo jest tak ważne w kontekście potencjalnych przyszłych projektów." **Mariusz Koczor**, CEO Strategix CFT sp. z o. o.

Więcej informacji o platformie sprzedażowej Naveo:

<http://www.naveocommerce.com>

O Naveo Commerce

Od samego początku mieliśmy jedno marzenie – aby zakupy przez internet były jak najprostsze. Firma Digital Goodie została założona przez grupę przyjaciół i przedsiębiorców w 2009 roku. Dziesięć lat później Digital Goodie przejęło Maginus. We wrześniu 2020 doszło do połączenia obu firm i powstało Naveo Commerce.

Firma Naveo Commerce jest wspierana przez fundusz rozwoju eCommerce – Black Dragon Capital – z siedzibą w USA. Obecnie zatrudniamy ekspertów z branży detalicznej i specjalistów ds. technologii na dwóch różnych kontynentach w trzech lokalizacjach. Ścisłe współpracujemy z naszymi klientami, aby wspierać ich potencjalny rozwój w internecie. Platforma Naveo Commerce zdobyła nagrody w kategorii najlepszych doświadczeń użytkownika w 2015 roku, za najlepszy sklep internetowy roku 2013 i kometę roku w 2012. Nasza autorska technologia rekomendacji jest chwalona przez IGD Retail Analysts. Nasze rozwiązanie znalazło się obok wiodących aplikacji w przewodnikach: Gartner Digital Commerce Vendor Guide i eConsultancy's Top 100 Digital Agencies Guide – i to przez dwa lata z rzędu.

O Strategix CFT

Strategix CFT to butikowa firma konsultingowa i integrator systemów ze specjalizacją w obszarze Category Management. Naszą misją jest pomoc wiodącym detalistom w osiągnięciu wzrostu i zrównoważonego rozwoju poprzez zwiększanie produktywności sprzedażowej. Robimy to, zapewniając wiedzę specjalistyczną w zakresie zarządzania przestrzenią i kategorią, głębokie zrozumienie dostępnych na rynku technologii, a także przekazując uczciwe i szczerze rekomendacje dotyczące procesów biznesowych i technologii oparte na ponad 20-letnim doświadczeniu. Strategix pomógł już wiodącym sieciom handlowym i producentom na całym świecie w płynnej integracji zarządzania przestrzenią i asortymentem.