

## Vstup retailového prodejce na vysoce konkurenční online trh



Nákupní sdružení Expert ČR, s.r.o. vzniklo v roce 1996 a je součástí skupiny zhruba 4 000 odborných obchodníků v Evropě, kteří dohromady provozují přes 4 000 prodejen. Česká expertní síť se skládá ze 47 prodejen, letos přibude jedna další. Od listopadu 2011 je v provozu také e-shop [www.expert.cz](http://www.expert.cz).

### Cíle

-  **Získání tržní pozice** ve vysoce konkurenčním oboru
-  **E-shop jako vhodný doplněk** maloobchodního prodeje
-  **Dlouhodobý růst obrátu** e-shopu
-  **Zachování vysoké marže** ze zboží

### Řešení

#### Vytvoření strategie pro online trh

- její prezentace před firmami sdruženými pod značkou Expert

#### Hledání konkurenčních výhod

- identifikování silných stránek, jejich využití v praxi

#### Návrh e-shopu

- a dohled nad jeho realizací

#### Realizace marketingové strategie

- pro podporu akvizice

### Výsledky

-   **Meziroční růst tržeb o 21 %** při zachování vysoké marže
-   **Významný podíl internetu** na celkových tržbách firmy
-   **Posílení kamenných poboček** – zejména v Praze

#### V čem jsme pomohli?

Naši konzultanti **připravili celkovou strategii** pro online trh, kterou prezentovali firmám sdruženým pod značkou Expert. Společně s klientem jsme **identifikovali jeho konkurenční výhody**, které komunikujeme v jeho e-shopu i marketingové komunikaci. Důsledně se věnujeme také **cenotvorbě zboží** s cílem zachovat odpovídající marži.

## Expert.cz Spuštění multikanálového prodeje u obchodníka s elektronikou

### ZAHÁJENÍ A CÍLE SPOLUPRÁCE

Nákupní sdružení Expert je jedním z posledních prodejců elektroniky, který vstoupil na online trh. S ACOMWARE spolupracuje od roku 2011, kdy jsme se podíleli na rozhodnutí společnosti založit e-shop jako nový prodejní kanál.

Hlavním cílem e-shopu je **vhodně doplňovat kamenné prodejny** a být novým zdrojem obrátu při zachování odpovídající marže ze zboží.

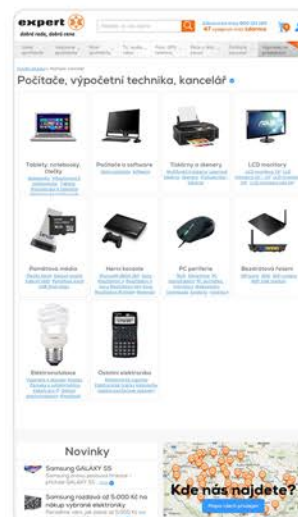
### PRŮBĚH

#### Strategie pro vstup na online trh

Klíčovým krokem bylo **vytvoření strategie pro online trh** a její úspěšná **prezentace před více než 20 samostatnými společnostmi** sdruženými pod značkou Expert. Na základě této analýzy se klient rozhodl spustit internetový prodej, přestože v sousedním Německu e-shop neprovozuje.

Připravujeme také doporučení v oblasti produktu, logistiky, cenotvorby nebo komunikace:

- **Koncept e-shopu** – nalezení konkurenčních výhod a vhodné podoby e-shopu
- **UX** – návrh webu a jeho funkční specifikace, kontrola vývoje
- **Školení** – před spuštěním e-shopu školíme prodavače a další zaměstnance firmy
- **Marketingová podpora** – důraz zejména na výkonnostní marketing, zaměření na okresní města a venkov



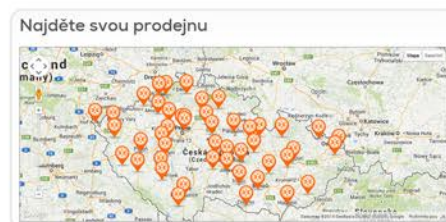
www.expert.cz - kategorie zboží

#### Konkurenční výhody & speciality

Pro úspěch klienta bylo nezbytné identifikovat jeho silné stránky, které lze uplatnit v online segmentu:

##### ● Značka a síť poboček

Expert je známou značkou s řadou poboček. Při vstupu na online trh cílíme především na okresní města a venkov. Na regiony je také zaměřen výkonnostní marketing.



Mapa prodejen - výdejních míst

##### ● Vlastní doprava

Klient díky řetězci maloobchodů disponuje vlastní dopravou. Realizujeme proto doručení kamkoliv z 47 poboček. Nabízeny jsou také komfortní formy dopravy spolu s řadou nadstandardních služeb (termínované doručení, montáž, zapojení, odvoz starého spotřebiče).

##### ● Cenotvorba = důraz na marži

Velmi detailně se pracuje s cenou zboží. Ta musí být na internetu atraktivní pro zákazníky, ale zároveň respektovat požadavky na vyšší marže.

### VÝSLEDKY

E-shopu se povedlo úspěšně vstoupit na vysoce konkurenční trh online prodejců IT a elektra. Dnes dosahuje **meziročního růstu obrátu o 21 %**. Od spuštění e-shopu **neustále roste marže** na prodaném zboží. Online prodej navíc pomohl **posílit některé kamenné pobočky**, zejména v Praze.