INFORMACJA PRASOWA

Warszawa, 17.09.2020 r.

**Covid-19 zmienił sposób prowadzenia biznesu na świecie.**

**Czy działania online na stałe wejdą do naszej rzeczywistości?**

**Pandemia Covid-19 sprawiła, że ruch w sieci wzrósł w tym czasie o 30%[[1]](#footnote-2), a zakupy online  
w marcu zrobiło aż 73% obywateli[[2]](#footnote-3). Z możliwości Internetu korzystano także w celach edukacyjnych. W marcu, na jednej z platform, odnotowano w Polsce wzrost liczby przeprowadzanych webinarów aż o 1156%.[[3]](#footnote-4) Wszystkie dane przemawiają za tym, że pandemia przyspieszyła cyfryzację usług, a z możliwości przestrzeni wirtualnych zaczęli korzystać nawet najwięksi internetowi sceptycy. Czy tych kilka miesięcy zmieniło nasze nawyki? Czy zakupy online, edukacja zdalna i spotkania video na stałe staną się częścią naszej rzeczywistości?**

Skutki pandemii najbardziej odczuły małe i średnie firmy. Wyniki badania Salesforce Research Consumer i Salesforce Workforce Research pokazują, że 45% przedstawicieli sektora małych  
i średnich przedsiębiorstw deklarowało zmianę modelu biznesowego.[[4]](#footnote-5) Zwiększenie lub rozpoczęcie sprzedaży online na przełomie marca i kwietnia 2020 deklarował głównie sektor handlowy oraz usług biznesowych.[[5]](#footnote-6) Fakt, iż umiejętność poruszania się po przestrzeni online dla wielu przedsiębiorców decydowała o przetrwaniu, potwierdza akcja przeprowadzona przez Agencję Rozwoju Przemysłu, której celem było zachęcenie przedsiębiorców do przenoszenia biznesu do sieci. W ramach akcji wraz ze wsparciem Allegro, OLX i ARP, proponowano wiedzę i rozwiązania ułatwiające zrobienie tego kroku. mBank także przygotował narzędzia, które mają pomagać  
w prowadzeniu sklepów internetowych.

**Edukacja online, czyli jak kursy pomogły przedsiębiorcom**

Już od dawna na rynku widoczny był trend cyfryzacji procesów firmowych, a także przenoszenia usług do przestrzeni online. Zazwyczaj taka optymalizacja była elementem długoterminowej strategii firm. I choć zakupy przez Internet szybko zdobywały sobie zwolenników, tak dla wielu – szkolenie się za pośrednictwem platform internetowych, było nowością. Tworzenie projektów edukacyjnych dostępnych w sieci to dla wielu przedsiębiorców szansa na skalowanie biznesu.

*–* *Motywacji, by przenieść swój biznes do online jest wiele. Przedsiębiorcy szukają sposobu, by zdobyć niezależność i wolność finansową. Są przemęczeni i sfrustrowani codzienną pracą lub chcą zwiększyć swoją efektywność, czyli pracować mniej i zarabiać więcej. Dodatkowo są świadomi, że ich młodsi Klienci w wirtualnej przestrzeni czują się jak w domu. –* mówi Magdalena Pawłowska, ekspertka kursów online, autorka książki pt. „Jedna kampania do wolności”, założycielka podcastu „Marketing MasterClass”. Dodaje: *Przymus sięgnięcia po produkty online podczas pandemii sprawił, że wiele osób zrozumiało, że może się szkolić z każdego miejsca na ziemi, co więcej, część   
z nich odkryła, że posiada wiedzę, którą również może dzielić się z innymi za pomocą kursów. Uważam, że pandemia przekonała nieprzekonanych, że w XXI wieku posiadanie w swojej ofercie produktów online to już nie przywilej, a konieczność.*

Szczególnym zainteresowaniem podczas pandemii cieszyły się webinary. Firma ClickMeeting przeprowadziła badanie, z którego wynika, iż w Polsce w marcu wzrost liczby przeprowadzanych webinarów wyniósł aż 1156%. Chociaż jest to jedno z głównych narzędzi edukacji w Internecie, zaledwie 26% webinarów prowadzonych było przez szkoły i uniwersytety, pozostali uczestnicy to głównie branża szkoleń i kursów, marketingu czy IT. Według badania 80% ankietowanych pozostanie przy tej formie komunikacji online nawet, gdy pandemia ucichnie.[[6]](#footnote-7)

**Biznes online w praktyce**

Pandemia w brutalny sposób uświadomiła przedsiębiorcom, że opieranie biznesu tylko na jednej, stacjonarnej nodze, to za mało. Okazało się, że nawet firmy, które z pozoru mogą funkcjonować tylko w formie bezpośredniego kontaktu z Klientem, mogą część swoich usług oferować w wersji cyfrowej.

– *Przeniesienie działań do sieci było naszą jedyną opcją, by utrzymać biznes. Sytuacja wymagała uruchomienia wyobraźni i otworzenia się na nowe rozwiązania. Nie mogliśmy działać stacjonarnie, tak jak do tej pory, więc zaczęliśmy udzielać lekcji przez Internet. Odkryliśmy nowe możliwości – poszerzyliśmy ofertę, zyskaliśmy nowych Klientów, a także mogliśmy działać niezależnie od lokalizacji.* – mówi Emilia Nikoniuk, właścicielka centrum edukacyjno-szkoleniowego „Stacja Dobrego Czasu”. Dodaje: *W czasie pandemii stworzyliśmy m.in. innowacyjny projekt, skierowany do nowej, niszowej grupy Klientów, który okazał się strzałem w dziesiątkę i cieszy się dużym zainteresowaniem. Wprowadziliśmy również rozwiązania, które w zależności od potrzeb umożliwią nam mieszanie zajęć online i stacjonarnych. Mogę więc zdecydowanie stwierdzić, że działania online zostaną z nami na stałe.*

Sprzedaż jest tam, gdzie są osoby gotowe zakupić dany produkt. W ostatnim czasie ze względów bezpieczeństwa częściej wybieraliśmy kontakty pośrednie, np. za pomocą komunikatorów, preferowaliśmy zakupy online zamiast osobistych wizyt w kawiarniach czy sklepach. Sprawdziliśmy funkcjonalność tych rozwiązań i w wielu przypadkach odkryliśmy ich zalety, takie jak m.in. oszczędność czasu. Wszystko wskazuje więc na to, że innowacje wprowadzone w czasie największego kryzysu ostatnich lat pozostaną z nami na stałe, nie tylko w biznesie, ale  
i w codziennym życiu.

Kontakt dla mediów:

Dorota Steliga, DSpectrum, tel.512-949-039, dorota.steliga@dspectrum.pl

1. https://filarybiznesu.pl/raport-pie-w-polsce-ruch-w-sieci-30-proc-powyzej-tego-sprzed-pandemii/a4184 [↑](#footnote-ref-2)
2. https://www.gemius.pl/wszystkie-artykuly-aktualnosci/e-commerce-w-polsce-2020.html [↑](#footnote-ref-3)
3. https://knowledge.clickmeeting.com/uploads/2020/06/cm-covid-2020-report\_PL.pdf [↑](#footnote-ref-4)
4. https://ceo.com.pl/jak-covid-19-zmienia-rynek-i-biznes-raport-salesforce-i-deloitte-38625 [↑](#footnote-ref-5)
5. https://www.pwc.pl/pl/pdf/polski-mikro-maly-sredni-biznes-w-obliczu-pandemii.pdf [↑](#footnote-ref-6)
6. https://knowledge.clickmeeting.com/uploads/2020/06/cm-covid-2020-report\_PL.pdf [↑](#footnote-ref-7)