**Biznes w czasach pandemii**

**Mijający rok okazał się trudny dla gospodarki w Polsce, ale także na całym świecie. Pandemia COVID-19 spowodowała zahamowanie systemu ekonomicznego, a w rezultacie recesję. Sytuacja ta dotknęła większość branż, wyłączając w dużej mierze sektory: medyczny, spożywczy oraz IT. Czy możliwe jest prowadzenie stabilnego biznesu w czasach epidemii? Poniżej komentarz eksperta.**

Podając dane za GUS, II kwartał tego roku przyniósł o 32% mniej otwieranych nowych działalności oraz 20% więcej upadłości podmiotów gospodarczych – w stosunku do analogicznego okresu rok wcześniej. W przytłaczającej większości, jest to wynik trwającej pandemii i wprowadzanych związku z tym obostrzeń. Dlatego też, podsumowanie roku 2020 w każdej branży będzie omawiane przez pryzmat epidemii.

**Pandemia – to raczej nie koniec**

Zgodnie z przewidywaniami lekarzy, pandemia COVID-19 ma potrwać jeszcze co najmniej kilka miesięcy. Zdaniem eksperta branży budowlano-przemysłowej, Wojciecha Krawczyka, CEO Grupy Krawczyk, trudna sytuacja na rynku, stwarza jednak dla przedsiębiorców możliwość rozwinięcia działalności. Jego zdaniem, naturalnym wyborem będzie przesunięcie biznesu do internetu. „W Polsce mamy nadal duży potencjał jeżeli chodzi o biznes w e-commerce. W tym roku sprzedaż online była na poziomie 73%, ta liczba może wydawać się stosunkowo wysoka, jednak jest to nadal około 10% mniej w stosunku do zachodu Europy. Z tego wynika, że peak w e-handlu jest dopiero przed nami” – wyjaśnia Krawczyk.

**Zdrowy biznes**

Recesja gospodarcza i obostrzenia związane z COVID-19 nie muszą oznaczać zamknięcia firmy. Jak tłumaczy ekspert, w biznesie zawczasu trzeba być przygotowanym na różne scenariusze – również te najgorsze. „W momencie lockdownu zdecydowanie postawiliśmy na automatyzację, przemodelowaliśmy procesy wewnątrz firm i w ciągu dwóch dni byliśmy gotowi na pracę zdalną. To doświadczenie pozwoliło nam spojrzeć na działania organizacji z innej perspektywy i miało pozytywny wpływ na przyspieszenie wdrożeń, które usprawniły i zwiększyły dynamikę naszej pracy” – tłumaczy CEO Grupy Krawczyk.

**Dynamika rynku e-commerce**

Zgodnie ze zdaniem eksperta, branża e-commerce w Polsce nadal nie jest nasycona i jest przestrzeń na wprowadzenie kolejnych działalności gospodarczych. Co zrobić, aby biznes odniósł sukces? „Przede wszystkim należy obserwować rynek i wsłuchać się w jego potrzeby. W nowej rzeczywistości wiele firm musiało dostosować się do realiów i przemodelować swoje organizacje. Dzięki temu, udało im się przetrwać najgorszy okres, a przy okazji zdywersyfikować swój portfel sprzedażowy” – mówi Krawczyk. „Na przykładzie sklepu internetowego iSPPRZET wyglądało to następująco – rozszerzyliśmy ofertę firmy o  rozwiązania dla konsumenta B2C, to co pozwoliło nam maksymalnie wykorzystać odczuwalny w tym okresie wzrost zainteresowania usługami e-commerce. Wszystko to sprawiło,  że z lockdownu wyszliśmy silniejsi” – wyjaśnia Wojciech Krawczyk, CEO Grupy Krawczyk.

**Grupa Krawczyk** – podmioty zaopatrujące firmy z sektora budowlanego oraz przemysłowego, notujące od czterech lat nieustanne wzrosty. Największym kanałem dystrybucji Grupy jest sklep internetowy iSPRZET, odnotowujący przychody z kanału e-commerce na poziomie 12 mln zł rocznie.

……

Osoba do kontaktu:

Agnieszka Kozak-Sanecka

@: [agnieszka.sanecka@comecreationsgroup.pl](mailto:agnieszka.sanecka@comecreationsgroup.pl)

Nr tel. : +48 660 822 898