**Sklepy internetowe nie powinny iść na kompromisy – sprawdzony SaaS elastycznym rozwiązaniem dla e-commerce**

***Szkoda czasu i atłasu na nieefektywne rozwiązania w e-sklepach – kiedy nadchodzi czas na migrację?***

***Nie trać zysków i czasu – kiedy warto zmienić swoją platformę e-commerce i przenieść sklep na wyższy wymiar?***

**Warszawa, 16.10.2024 r.:** **Przeniesienie sklepu internetowego na nową platformę to strategiczna decyzja, która może znacznie przyspieszyć rozwój e-commerce. Jednak kwestie migracji budzą wątpliwości wśród prowadzących biznes w sieci. Z badania Eurostat wynika, że spośród przedsiębiorstw kupujących usługi przetwarzania w chmurze w Unii Europejskiej znaczna większość (95,8%)[[1]](#footnote-1) kupiła co najmniej jedno oprogramowanie w chmurze jako usługę (SaaS). Ten model zyskuje na popularności również w branży e-commerce. SaaS jest rozwiązaniem skalowalnym, co oznacza, że może rosnąć razem z biznesem bez potrzeby wdrażania dużych zmian w infrastrukturze. Przedsiębiorca nie musi samodzielnie utrzymywać całego systemu sklepowego, czy martwić się o kwestie techniczne – za nie odpowiada dostawca platformy, co pozwala prowadzącemu działalność skoncentrować się na rozwoju biznesu. To ogromna przewaga nad rozwiązaniami Open Source, w których o wszystkim musimy pamiętać sami, a ich obsługa nie należy do najprostszych.**

Polskie e-sklepy funkcjonują w bardzo konkurencyjnym środowisku, dlatego chcąc utrzymać silną pozycję na rynku, powinny szukać rozwiązań, które pomogą poprawić doświadczenia zakupowe i będą zwiększały konwersję, umożliwią sprzedaż za granicę czy zwiększą bezpieczeństwo danych.

**Czy to już czas na zmiany?**

Chcąc dopasować sklep internetowy do bieżącej sytuacji biznesowej– przedsiębiorcy szukają skalowalnych rozwiązań. Dzięki migracji prowadzący sprzedaż internetową mogą wdrożyć rozwiązania, które pozwolą im sprostać zmieniającym się potrzebom biznesu i rosnącym wymaganiom w zakresie liczby produktów, użytkowników czy transakcji. Platformy, które nie radzą sobie z dużym obciążeniem, mogą realnie spowolnić pracę sklepu lub przestać działać w najważniejszych momentach (np. Black Friday), co ma ogromny wpływ na doświadczenia kupujących i w efekcie na wyniki sprzedaży. Klient, który nie mógł kupić wypatrzonego w promocyjnej cenie towaru z powodu zbyt obciążonej platformy, prawdopodobnie już nigdy do nas nie wróci.

„*Na stronie nic się nie „wykrzacza”, nawet gdy w grudniu klientki czekają na swoje prezenty. Sklep jest stabilny także wtedy, kiedy wpada do niego bardzo dużo zamówień. IdoSell pozwala nam się rozwijać*” – komentują właścicielki sklepu internetowego Ministerstwo Dobrego Mydła, Ania i Ula Bieluń.

Migracja pozwala również na zwiększenie cyberochrony sklepu internetowego. Liczba cyberataków w Polsce w 2023 r. wyniosła 80 tyś. – to wzrost względem poprzedniego roku aż o 100%. Według ekspertów 2024 r. może być rekordowy pod kątem naruszeń i ataków na zasoby firm i możemy odnotować nawet 100 tyś. tego typu incydentów[[2]](#footnote-2). Platforma e-commerce powinna być regularnie aktualizowana i zapewniać najwyższe standardy ochrony danych klientów. Warto zauważyć, że brak odpowiednich zabezpieczeń może narazić sklep internetowy na ryzyko strat finansowych, ale również wizerunkowych. Potrzeba integracji platformy e-commerce z różnymi systemami zewnętrznymi, takimi jak CRM, ERP, systemy zarządzania magazynem czy narzędzia marketingowe może być powodem chęci współpracy z nowym partnerem technologicznym. Dodatkowo czynnikiem, który może mieć wpływ na chęć migracji może być brak integracji z konkretnym partnerem lub usługą (np. InPost Pay, eMAG), brak otwartego API oraz integracje, które nie są wbudowane w system i są dodatkowo płatne. Warto zwrócić uwagę, że koszty są kluczowym czynnikiem przy migracji. Cena usługi musi być proporcjonalna do oferowanych funkcji i korzyści, a z nią musi stać gwarancja najwyższej jakości i szerokiej gamy usług.

*„Jeśli zauważasz, że konkurencja zaczyna cię wyprzedzać, a twoja obecna platforma e-commerce staje się bardziej obciążeniem niż wsparciem w rozwoju, to może być właściwy moment na migrację. W 2023 roku z sukcesem wdrożyliśmy i zmigrowaliśmy do IdoSell kilkaset sklepów internetowych, pomagając im poprawić doświadczenia zakupowe klientów i zwiększyć konwersję. Choć migrację można przeprowadzić samodzielnie, wiąże się to z wysokim ryzykiem błędów, które mogą wpłynąć na działanie sklepu. Dlatego nasi eksperci oferują kompleksowe wsparcie, pomagając uniknąć najczęstszych pułapek i zapewniając bezpieczny proces migracji”* – komentuje Jakub Janowiak, Team Leader Merchant Growth Import z IdoSell.

**Obalamy mity o migracji**

Migracja nie musi być skomplikowana ani kosztowna. Choć wiąże się z pewnymi wydatkami, często jest to inwestycja, która bardzo szybko zwraca się dzięki lepszej wydajności i nowym funkcjonalnościom. Koszty mogą być zrównoważone przez oszczędności wynikające z optymalizacji procesów, niższych kosztów utrzymania oraz wzrostu sprzedaży. Przedsiębiorcy nie muszą obawiać się przestojów w funkcjonowaniu biznesu, ponieważ dobrze zaplanowany proces może przebiegać bez zakłóceń. Profesjonalne platformy e-commerce oferują narzędzia i wsparcie techniczne, minimalizujące ryzyko przerw. Warto zauważyć, że zmiany mogą być wprowadzane etapowo, co pozwala na wdrażanie nowej platformy bez wyłączania sklepu. Dodatkowo odpowiednia organizacja migracji pozwala utrzymać pozycję sklepu w wyszukiwarkach.

Migracja na nową platformę to nie tylko zmiana technologiczna, ale przede wszystkim strategiczny krok w kierunku rozwoju e-commerce. Platforma dedykowana e-commerce powinna charakteryzować się elastycznością i wspierać skalowalność biznesu – jeśli hamuje rozwój, to znak, że czas na zmiany. Choć mogą one budzić niepewność, współpraca z doświadczonym partnerem technologicznym sprawia, że proces migracji staje się prosty i bezpieczny, pozwalając zarządzającym biznesem skupić się na rozwoju firmy.

*Więcej informacji o tym, jak łatwo rozwinąć sklep na nowej platformie e-commerce znajdą Państwo w darmowym e-booku opracowanym przez ekspertów IdoSell "*[*Bezpieczna i szybka migracja sklepu internetowego*](https://poznaj.idosell.com/e-book-o-migracji)*".*

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**O firmie IAI:**

Grupa IAI to lider technologii e-commerce w Polsce, oferujący platformę IdoSell – najbardziej dochodową w kraju z GMV 16 mld zł – oraz IdoBooking – zaawansowaną platformę do zarządzania najmem krótkoterminowym. Grupa działa w Polsce i wspiera rodzime biznesy, obsługując kluczowe rynki w Europie i USA dzięki współpracy z partnerami takimi jak InPost, Klarna, eMag, Allegro, Facebook, Google czy Amazon. W 2021 roku przejęła 51% udziałów węgierskiego Shoprenter, a w 2023 stała się większościowym właścicielem AtomStore. Posiada również IdoPayments sp. z o.o., świadczącą usługi płatnicze licencjonowane przez KNF. Więcej informacji: [www.iai-sa.com](http://www.iai-sa.com/).

**Kontakt dla mediów:**

Adrianna Dzienis-Rudzińska| adrianna\_dzienis@itbc.pl| tel. 512 868 998

1. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Cloud\_computing\_-\_statistics\_on\_the\_use\_by\_enterprises#Cloud\_computing\_in\_enterprises:\_highlights [↑](#footnote-ref-1)
2. https://www.telko.in/w-2024-r-liczba-cyberatakow-na-polske-moze-przekroczyc-100-tys-2 [↑](#footnote-ref-2)