

Morele przyspiesza rozwój platformy marketplace, przejmując ruch z polskiego eMag

06.08.2020

Morele.net które od ponad roku rozbudowują swój własny marketplace, postawiły na zwiększenie skali działalności poprzez przejęcie ruchu ze strony eMag.pl (dawniej Agito.pl).

— Od dawna współpracowaliśmy z grupą eMag, sprzedając produkty pod naszą marką własną w jej serwisach w innych krajach europejskich. Teraz przejmujemy ruch z polskiego e-sklepu, a co ważniejsze, możemy nawiązać współpracę z blisko trzema tysiącami sprzedawców, którzy korzystali z marketplace’u eMagu. Na polskim rynku jest jedna dominująca platforma, ale można z nią skutecznie konkurować w pewnych niszach — i łatwo konkurować z nią opłatami dla sprzedawców, bo lider nie musi dbać o atrakcyjność cenową. Z naszego marketplace’u korzysta obecnie około 500 sprzedawców i chcemy znacznie zwiększyć tę liczbę dzięki współpracy ze sprzedawcami z eMagu. Celujemy w dużych, profesjonalnych sprzedawców, którym możemy oferować m.in. usługi logistyczno-magazynowe na bazie naszej infrastruktury — mówi Michał Pawlik, prezes Morele.net.

Morele.net planują skokowo zwiększać skalę i szerokość oferty w różnych kategoriach, co przyciąga klientów na witrynę i pozwala osiągać lepszą rentowność. Jak dodaje Prezes Morele.net. — Jesteśmy nastawieni na rozwój organiczny — nie mamy obecnie w planach kupowania kolejnego e-sklepu, bo transakcje wymagają dużego zaangażowania, a przy szybko rosnącym rynku lepiej poświęcić czas na poprawianie i rozbudowywanie tego, co już się ma. W ubiegłym roku koncentrowaliśmy się na poprawie rentowności i wypracowaliśmy 12 mln zł zysku EBITDA. To był dobry wynik, ale teraz większy zysk wypracowaliśmy w samym drugim kwartale. W niektórych kategoriach, takich jak fitness, sprzedaż rosła po 300-400 proc. Oczywiście taka dynamika nie może trwać wiecznie, ale pozostajemy na znacznie wyższym poziomie sprzedaży niż w ubiegłym roku i to się na pewno utrzyma, bo za sprawą pandemii do e-zakupów przekonała się duża grupa klientów, która wcześniej ich nie robiła lub robiła okazyjnie.

Pełen wywiad dostępny na stronie <https://www.pb.pl/morele-net-rozbudowuja-e-rynek-998614?smclient=81b3c410-7b2f-11e6-874d-0cc47a1256ac>