

## Black Week 2024. Jak sprzedawcy przygotowują się na rekordowe wyniki?

Zbliża się najbardziej wyczekiwany czas w roku dla miłośników zakupów – Black Friday i Black Week. To wyjątkowy okres, który na stałe wpisał się w kalendarz zakupowy Polaków. Shoper przeanalizował plany sprzedawców szykujących się na rekordowe wyniki sprzedaży.



W zeszłym roku podczas Black Week sklepy internetowe korzystające z platformy Shoper zwiększyły swoje obroty o 27%<sup>1</sup>, osiągając rekordowe wyniki sprzedaży. Prognozy na 2024 rok zapowiadają kolejne rekordy, zwłaszcza w branżach, które już rok temu dominowały w czwartym kwartale, tj. książki i multimedia, elektronika, artykuły dziecięce, komputery, delikatesy czy prezenty i akcesoria,

---

<sup>1</sup> Shoper: [„Sezon na sprzedaż. Co szykują sprzedawcy Shoper na Black Week i święta?”](#)

## Rosnące budżety na reklamę i świadome planowanie receptą na sukces podczas Black Week

Sprzedawcy internetowi doskonale zdają sobie sprawę, że sukces podczas Black Week wymaga nie tylko atrakcyjnych promocji, ale również strategicznego podejścia do marketingu i obsługi klientów. Dlatego przygotowują się na ten czas z dużym wyprzedzeniem, na przykład inwestując w tym czasie więcej budżetu w reklamy internetowe.

Jak wskazują dane pochodzące z raportu "Sezon na sprzedaż" od Shopera – szczególnym zainteresowaniem cieszą się kampanie Google Ads oraz w mediach społecznościowych, takich jak Facebook i Instagram. **W zeszłym roku to właśnie w czwartym kwartale właściciele sklepów internetowych Shoper przeznaczyci aż 30% swoich rocznych budżetów reklamowych na działania promocyjne**, co pozwoliło im znacznie zwiększyć zasięgi i przychody. Równocześnie przedsiębiorcy kładą duży nacisk na sprzedaż wielokanałową. Obecność na wielu platformach sprzedaży pomaga docierać do szerokiego grona odbiorców i umożliwia lepsze dopasowanie do różnorodnych oczekiwań klientów.

## Zadowolenie klientów to klucz do sukcesu w e-commerce

Nieodłącznym elementem skutecznych przygotowań na Black Week jest zadbanie o wygodę zakupów online i jakość obsługi klienta. **Płatności mobilne, takie jak Blik czy Apple Pay, oraz szybka realizacja zamówień (w ciągu 24 godzin), to już standardy, które klienci coraz częściej uznają za konieczność.** Właściciele sklepów inwestują także w innowacyjne rozwiązania, takie jak wirtualne przymierzalnie i systemy rekomendacji produktów, które pomagają podnieść komfort zakupów online. Dodatkowo, coraz więcej sprzedawców zwraca uwagę na kwestie związane z ekologią, wprowadzając np. opakowania z recyklingu, zmniejszając ilość plastiku czy stosując ekologiczne wypełniacze.

*– Black Week to nie tylko okazja do realizowania spektakularnych promocji, ale przede wszystkim **moment, w którym możemy pokazać, że rozumiemy potrzeby kupujących.** Każde nasze działanie – od nowoczesnych rozwiązań, przez ekologiczne opakowania, aż po szybką realizację zamówień – powinno być planowane z myślą o zadowoleniu klientów. To nie są tylko cyfry czy wzrosty sprzedaży, to **prawdziwy dialog sprzedających z kupującymi**, który buduje*



INFORMACJA PRASOWA

*zaufanie i satysfakcję.* – komentuje Barbara Kaleńczuk, Corporate Communications Specialist z Shopera

**Pełny raport na temat Black Week jest dostępny do pobrania pod adresem:  
<https://www.shoper.pl/static/raporty/sezon-na-sprzedaz-2024.pdf>**

---

## **O firmie Shoper**

Shoper to lider rozwiązań e-commerce w Polsce. Firma dostarcza niezbędną infrastrukturę dla handlu internetowego. Oprócz oprogramowania do prowadzenia sklepu internetowego oferuje również szereg usług wspierających sprzedaż. Są to m.in. płatności internetowe, reklama cyfrowa, usługi logistyczne oraz finansowanie biznesu. Na platformie Shoper działają m.in. takie marki jak Gym Glamour, WK Dzik, Irving czy Doppelherz. Od lipca 2021 roku Shoper jest notowany na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie, a od grudnia 2021 roku wchodzi w skład indeksu sWIG80. Sprawdź więcej informacji o firmie na stronie: [www.shoper.pl](http://www.shoper.pl)