



HANDEL INTERNETOWY B2B W POLSCE 2023

**ANALIZA RYNKU E-COMMERCE B2B I PROGNOZY ROZWOJU
NA LATA 2023-2028**

WPŁYW INFLACJI I WOJNY W UKRAINIE

Opis raportu



Internetowy kanały sprzedaży stają się coraz bardziej popularny nie tylko w przestrzeni konsumenckiej, ale także w handlu między firmami. Według najnowszych badań PMR, w sektorze B2B niezwykle rzadko zdarza się, aby cały proces zakupowy odbywał się offline. Co więcej, większość tych procesów odbywa się w całości za pośrednictwem kanału internetowego.

Raport PMR „Handel internetowy B2B w Polsce 2023” to wymiarowanie rynku handlu B2B w kanale online w odniesieniu do całkowitej wartości rynku wraz z kanałem tradycyjnym. Raport przedstawia najnowsze trendy na rynku wynikające z rozwoju technologicznego oraz zachowań firm będących po stronie popytowej. Ukazuje również podział rynku według branż oraz wielkości przedsiębiorstw.

W raporcie zaprezentowano też między innymi nawyki zakupowe firm, najczęściej kupowane przez internet kategorie produktowe, najchętniej wybierane kanały zakupowe online oraz wady i zalety dokonywania zakupów online w percepcji przedstawicieli firm.

Wartość rynku została również przeanalizowana w kontekście sytuacji makroekonomicznej, a na podstawie tych analiz stworzone zostały prognozy rozwoju do roku 2028.



Szczegóły na temat raportu

Główny cel:

Przedstawić kompleksową analizę rynku internetowego handlu B2B oraz przedstawić średnio i długoterminowe prognozy jego rozwoju.

Cele dodatkowe:

- przedstawienie wartości rynku handlu B2B w podziale na kanał online i offline w Polsce
- przedstawienie wartości rynku w podziale na przedsiębiorstwa według rozmiaru i branży
- przedstawienie najczęściej kupowanych kategorii produktowych w kanale online oraz offline
- omówienie wpływu sytuacji makroekonomicznej i geopolitycznej na rynek internetowego handlu B2B i jego dynamikę w latach 2023-2024
- przedstawienie wpływu czynników technologicznych i prawnych na rynek internetowego handlu B2B
- przedstawienie charakterystyki przedsiębiorstw kupujących w kanale internetowym

Zakresy raportu

Zakres czasowy:..... lata 2019-2022

Horyzont prognoz:..... lata 2023-2028

Zakres przestrzenny:..... Polska

Zakres podaży:

- sklepy internetowe
- platformy handlowe
- EDI

Zakres przedmiotowy raportu

- **wartość i dynamika rynku**

- wartość rynku zakupów B2B ogółem (online i offline) w latach 2019-2022 i prognoza PMR na lata 2023-2028
- wartość internetowego rynku B2B w latach 2019-2022 i prognoza PMR na lata 2023-2028

- **główne trendy** i kluczowe czynniki wpływające na internetowy rynek B2B w Polsce (makroekonomiczne, popytowe, podażowe, technologiczne oraz prawne)

- **wartość internetowego rynku B2B w podziale na typ przedsiębiorstw i lokalizację**

- **wartość internetowego rynku B2B w podziale na branżę kupującego:**

- przetwórstwo przemysłowe
- handel hurtowy i detaliczny
- budownictwo
- transport i logistyka
- ICT
- HoReCa
- inne

- **uczestnicy rynku i kluczowe zależności** na rynku e-commerce B2B w Polsce.

- **charakterystyka przedsiębiorstw kupujących w kanale internetowym**

- najczęściej kupowane kategorie produktowe
- proces zakupowy w poszczególnych kategoriach
- zakupy w sklepach internetowych vs. zakupy na platformach handlowych vs. EDI
- przeznaczenie zakupów
- wykorzystywane rozwiązania/narzędzia i systemy zakupowe
- formy dostawy
- formy płatności
- najczęściej wybierani dostawcy B2B online
- opinia na temat kluczowych platform: minusy poszczególnych narzędzi – dyferencjał, UX – user experience kluczowych dostawców – porównanie kluczowych platform pod względem użyteczności
- proporcja zakupów w modelu subskrypcyjnym i jednorazowym



Dedykowane badanie B2B

W ramach przygotowania raportu przeprowadzono dedykowane **badanie B2B na próbie 596 podmiotów prowadzących działalność w Polsce.**

Badanie zrealizowano z wykorzystaniem techniki CATI (wywiadu telefonicznego wspomaganego komputerowo).

W badaniu uwzględniono populację firm na podstawie PKD głównego i wzięły w nim udział przede wszystkim podmioty reprezentujące następujące branże:

- Budownictwo
- Handel
- HoReCa
- Informacja i komunikacja (ICT)
- Przetwórstwo przemysłowe
- Transport i logistyka

Kwestionariusz ankiety zawierał szczegółowe pytania dotyczące następujących obszarów:

- Udział zakupów w kanale online we wszystkich zakupach firmy pod względem wartości oraz liczby zamówień dla danych kategorii zakupowych w 2022 r.
- Zmiana wartości oraz liczby zamówień w kanale online w porównaniu z poprzednim rokiem oraz przewidywania dotyczące obecnego roku
- Liczba dostawców w kanale online i kanale tradycyjnym dla danych kategorii zakupowych
- Przebieg procesu zakupowego i miejsce dokonywania zakupów danej kategorii
- Największe zalety zakupów w kanale online w porównaniu z kanałem tradycyjnym
- Najważniejsze zalety oraz wady zakupów online
- Przyczyny braku wykorzystywania kanału online dla danej kategorii zakupowej

Dodatkowe informacje o raporcie

PROGNOZY

Na potrzeby raportu sporządzono długoterminowe prognozy rozwoju rynku z wykorzystaniem modeli ekonometrycznych.

Prognozy obejmują okres 2023-2028.

Szczegółowe prognozy (wskaźniki):

- Wartość rynku zakupów B2B ogółem (online i offline)
- Wartość internetowego rynku zakupów B2B
- Udział zakupów online w rynku zakupów B2B ogółem

Wraz z raportem otrzymają Państwo najważniejsze dane do samodzielnej agregacji w arkuszu Excel.

KORZYŚCI Z ZAKUPU RAPORTU

Raport odpowiada m.in. na następujące pytania:

- Ile wart jest rynek internetowego handlu B2B Polsce?
- Jakie trendy dominuj na rynku internetowego handlu B2B?
- W jaki sposób wojna w Ukrainie wpływa na rynek internetowego handlu B2B?
- Jak nowe technologie zmieniają rynek internetowego handlu B2B?
- Jak regulacje wpływają na rynek internetowego handlu B2B?
- Jakie kategorie produktowe częściej są kupowane online, a które offline?
- Jaki jest stosunek handlu internetowego B2B do kanału tradycyjnego?
- W którym kierunku zmieniała się liczba zamówień na poszczególne kategorie produktowe?
- Czy firmy oczekują od dostawców wdrożeń systemów zakupów online?
- W jakich kanałach online kupują firmy w Polsce?
- W jaki sposób firmy poszukują dostawców?
- Jakie są wady i zalety zakupów online według firm w Polsce?



Królewska 57
30-081 Kraków



+48 12 340 51 30



sales@pmrcorporate.com
www.pmrmarketexperts.com



PMR

MARKET
EXPERTS

Więcej informacji



Monika Szczypta

Senior Sales and Business Development Manager

monika.szczypta@pmrcorporate.com

tel.: +48 607 979 580