

## E-commerce: Szczytem sprzedaży w tym roku będzie listopad

data aktualizacji: 2020.11.27



**Najnowsze wyniki Allegro komentuje Grzegorz Rudno-Rudziński, Managing Partner z Unity Group, który podkreśla wzrost popularności wśród Polaków e-zakupów. - Przewidywaliśmy, że pikiem sprzedaży w Internecie w tym roku będzie nie grudzień, a listopad - zamknięte galerie i zaplanowane promocje przyczyniły się do tego wzrostu - mówi ekspert.**

Pomimo doskonałej sprzedaży, Allegro odnotowało 130,63 mln zł skonsolidowanej straty netto przypisanej akcjonariuszom jednostki dominującej w III kw. 2020 r. wobec 73,03 mln zł zysku rok wcześniej. **Zysk operacyjny wyniósł 167,76 mln zł wobec 210,62 mln zł zysku rok wcześniej** - podała spółka w raporcie.

*- Na nasz wynik netto istotnie wpłynęły jednorazowe wydatki związane z przygotowaniem pierwszej oferty publicznej Allegro.eu oraz koszty, głównie niegotówkowe, związane z programami motywacyjnymi, przyznaniem akcji pracownikom i refinansowaniem naszych kredytów. Łączny wpływ tych jednorazowych zdarzeń wyniósł 279,1 mln zł. Nie wliczając tych kosztów, zamiast straty netto za trzeci kwartał mielibyśmy zysk netto w wysokości 147,4 mln zł - skomentował w komunikacie **dyrektor finansowy Allegro Jon Eastick.***

Wyniki giganta e-commerce komentuje **Grzegorz Rudno-Rudziński, Managing Partner z Unity**

**Group**, firmy wdrażającej rozwiązania w zakresie cyfrowej transformacji przedsiębiorstw, a w szczególności e-commerce: - *Na liczby obrazujące ostatni kwartał przyjdzie nam poczekać, ale odwołując się do zeszłorocznych danych był to dla wielu klientów czas, w którym zrealizowali ok. 25 proc. obrotów rocznych w online - w tym roku będzie podobnie lub lepiej.*

Jego zdaniem Allegro, największa polska platforma sprzedażowa, jest skupiona na B2C, ale wciąż integruje powiązane kanały i usługi. Nie dziwi zatem, że stanęła do walki o ostatni obszar kontaktu z klientem, co dziś oznacza paczkomaty.

W tej bitwie zmierzy się z gigantami: **chińskim AliExpressem, amerykańskim Amazonem oraz dzisiejszym liderem InPostem**, który sam wchodząc na giełdę, może stać się przedmiotem przejęcia. Własna logistyka pozwala na niezależność, pełniejsze poznanie własnego klienta i w przyszłości daje możliwości lepszego użycia sztucznej inteligencji do zrozumienia całości zachowań klienta i optymalizacji marży.

- *Równolegle jednak obserwujemy coraz silniejsze firmy w segmencie B2B. Dla przykładu próba powtórzenia modelu biznesowego B2B przez MerXu pokazuje, że rynek e-commerce B2B doszedł do skali obrotów, w którym jest interesujący. Obserwujemy coraz większe inwestycje naszych klientów w ten obszar - mówi **Grzegorz Rudno-Rudziński z Unity Group.***

Źródło: <http://www.wk.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/e-commerce-szczytem-sprzedazy-w-tym-roku-bedzie-li,66488>