

2018

NAGY WEBÁRUHÁZ FELMÉRÉS

EREDMÉNYEK

Folytatva a már 2008 óta meglévő hagyományunkat, idén is megrendeztük a **Nagy Webáruház Felmérést**, ezúttal már a ShopRenter támogatásával.

A kutatás keretében **894** hazai webáruház tulajdonosa válaszolt, többek között olyan kérdésekre, hogy hogyan alakult a forgalmuk az előző évhez képest, illetve milyen változásokat tapasztaltak 2017-ben.

A felmérés egy online kérdőív segítségével történt, melyet úgy alkottunk meg, hogy a kérdések egy része illeszkedjen a korábbi kutatásainkhoz. Ennek köszönhetően átfogóbb képet kaptunk a változásokról, mivel a felmérések adatai könnyedén összehasonlíthatóvá váltak egymással.

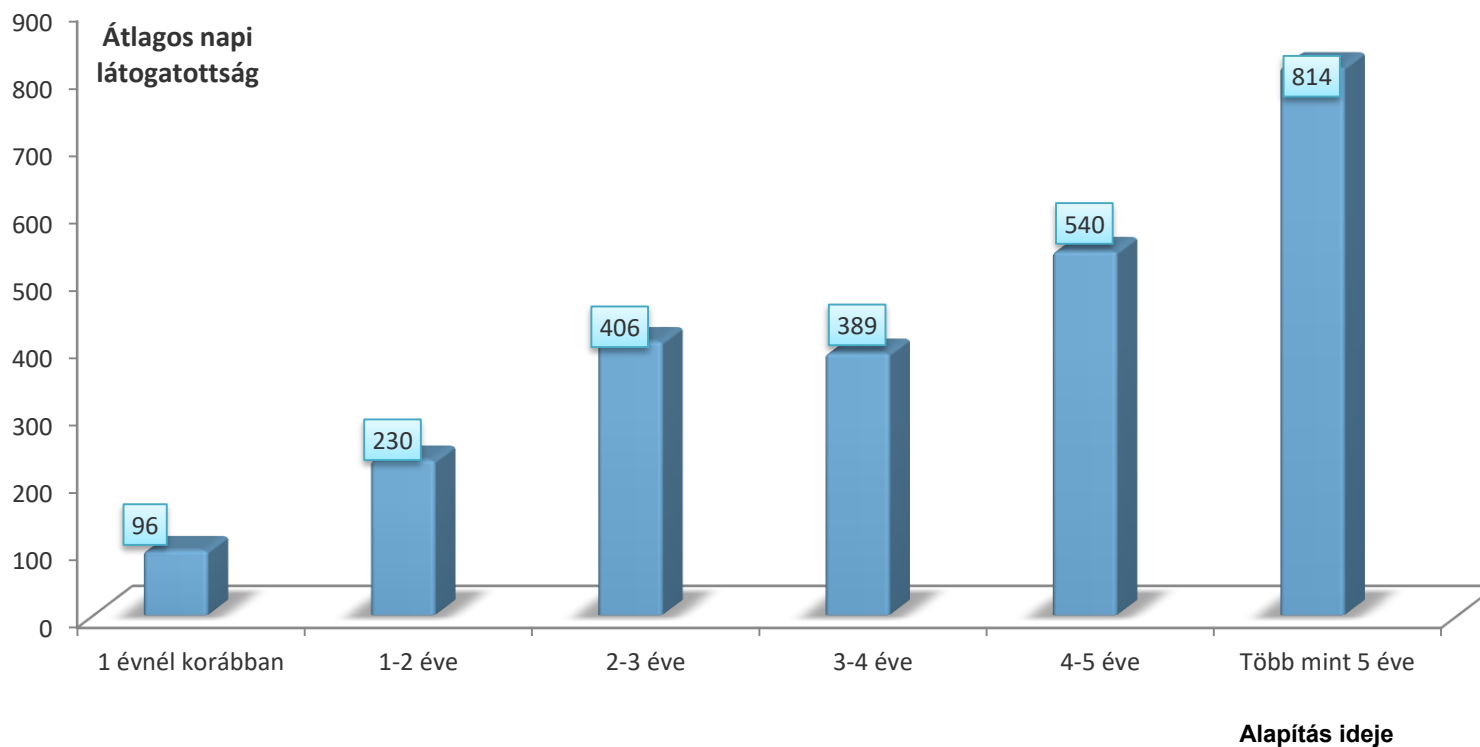
Íme az adatok ...

Mekkora az átlagos napi látogatottság?



WebShop Experts

shoprenter



A webáruházak napi látogatottsága egyenes arányosságban van azok életkorával. A felmérésben résztvevő webáruházak 74%-ának napi 200-nál kevesebb látogatója van, és csak 4%-uk büszkélkedhet 2000-nél is több látogatóval napi szinten.

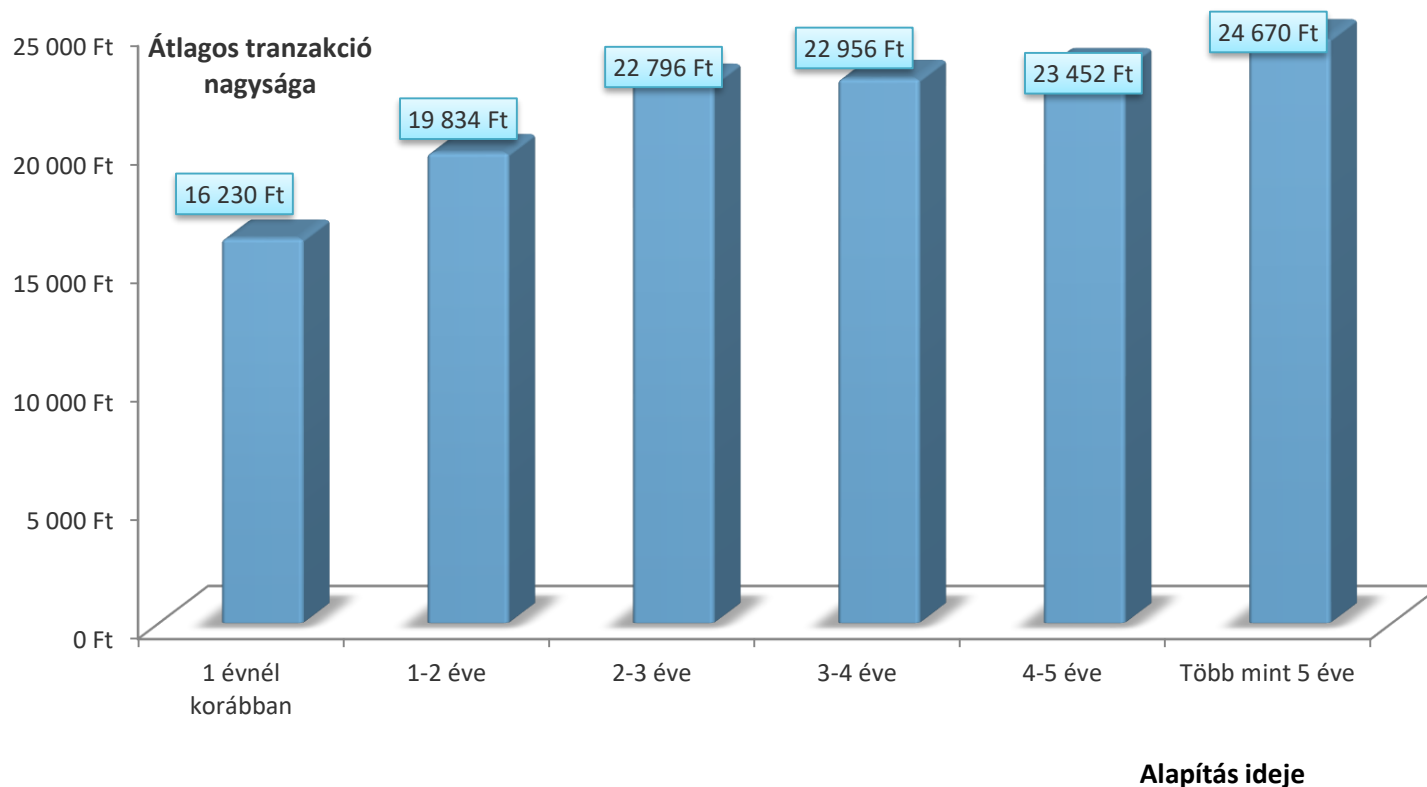
Mekkora az átlagos tranzakció nagysága?



WebShop Experts



ohoprenter



2017-ban az átlagos kosárérték a vizsgált webáruházaknál összesítve 20 355 Ft volt. Emellett az is megfigyelhető, hogy a régebbi webáruházakban jellemzően többet költenek a vásárlók.

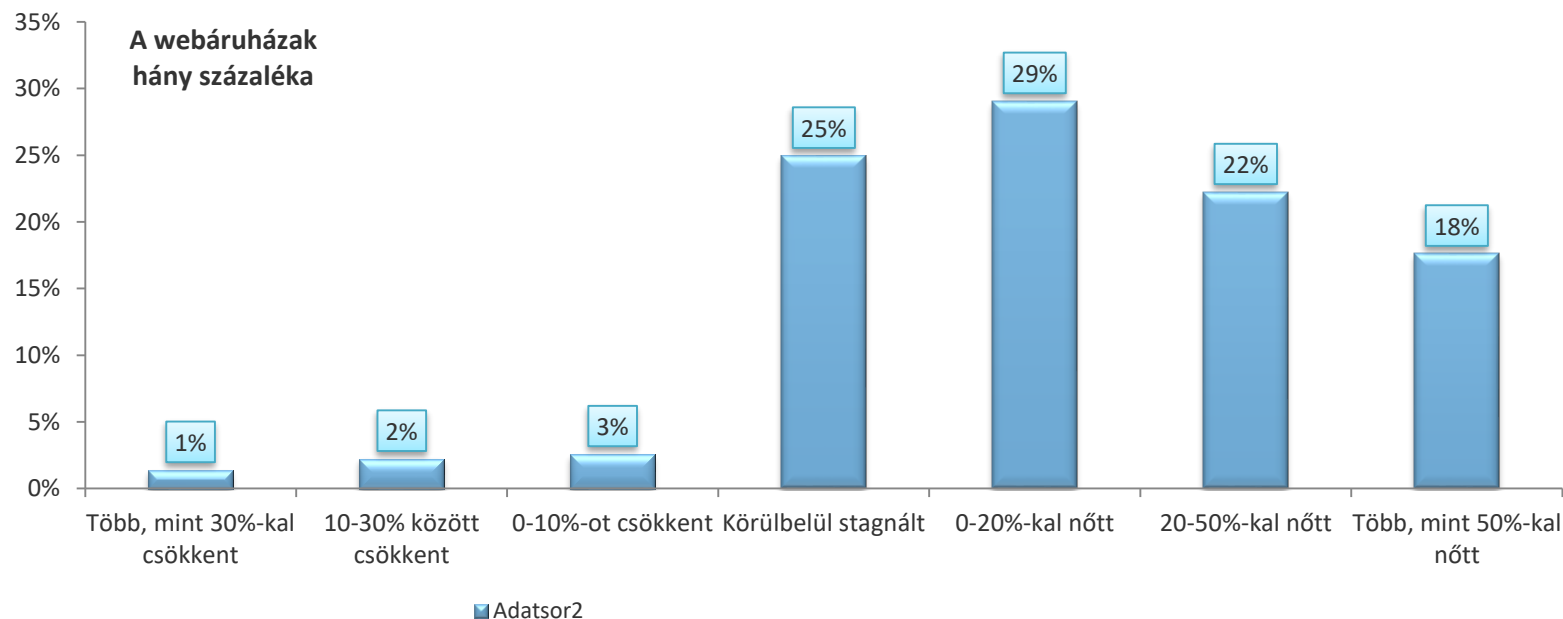
Hogyan változott a webáruházak forgalma?



WebShop Experts

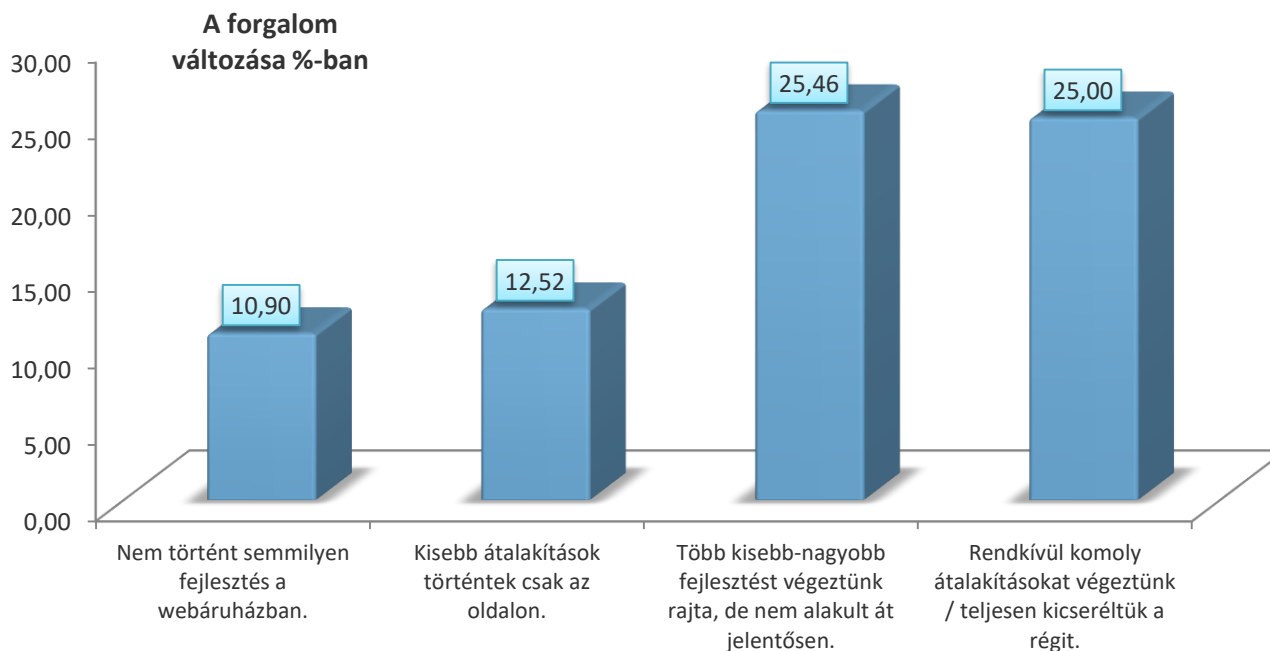


ohoprenter



A forgalom változása az előző évekhez képest

A webáruházak 69%-a könyvelhetett el forgalomművekedést a tavalyi évben.



Azok a webáruház tulajdonosok, akik nem fejlesztették áruházukat, mindössze 10,9%-os forgalommnövekedést realizáltak, ami jelentősen elmarad az e-kereskedelem tavalyi hazai növekedési ütemétől.

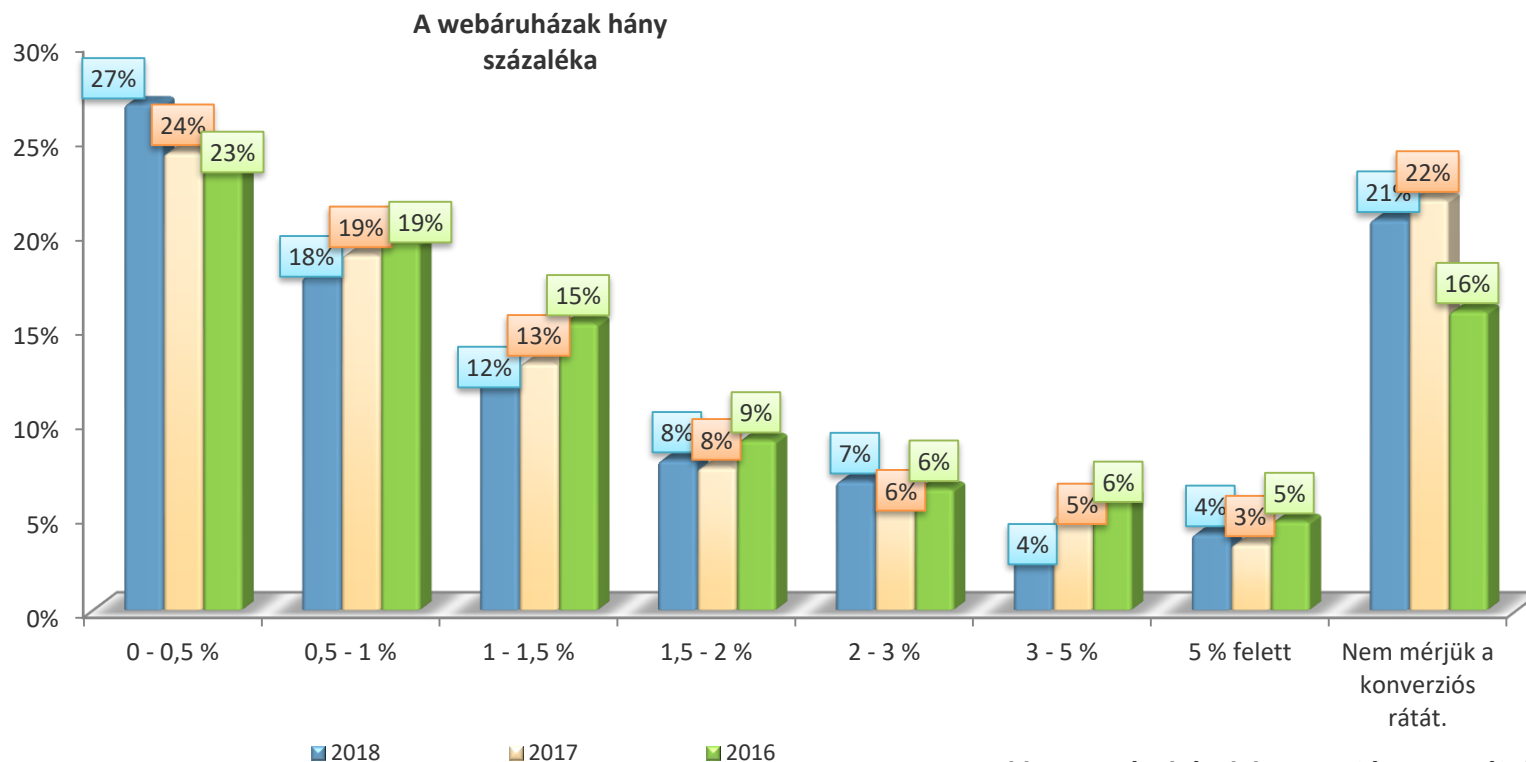
Mekkora a konverziós ráta?



WebShop Experts



ohoprenter



Mekkora az áruházak konverziós mutatója?

A felmérésben résztvevők 45%-ánál 1%, vagy annál kisebb a konverziós ráta. Sajnos még mindig akad 21%, aki nincs tisztában webáruháza legfontosabb mutatójával, hogy 100 látogatóból átlagosan mennyien vásárolnak.

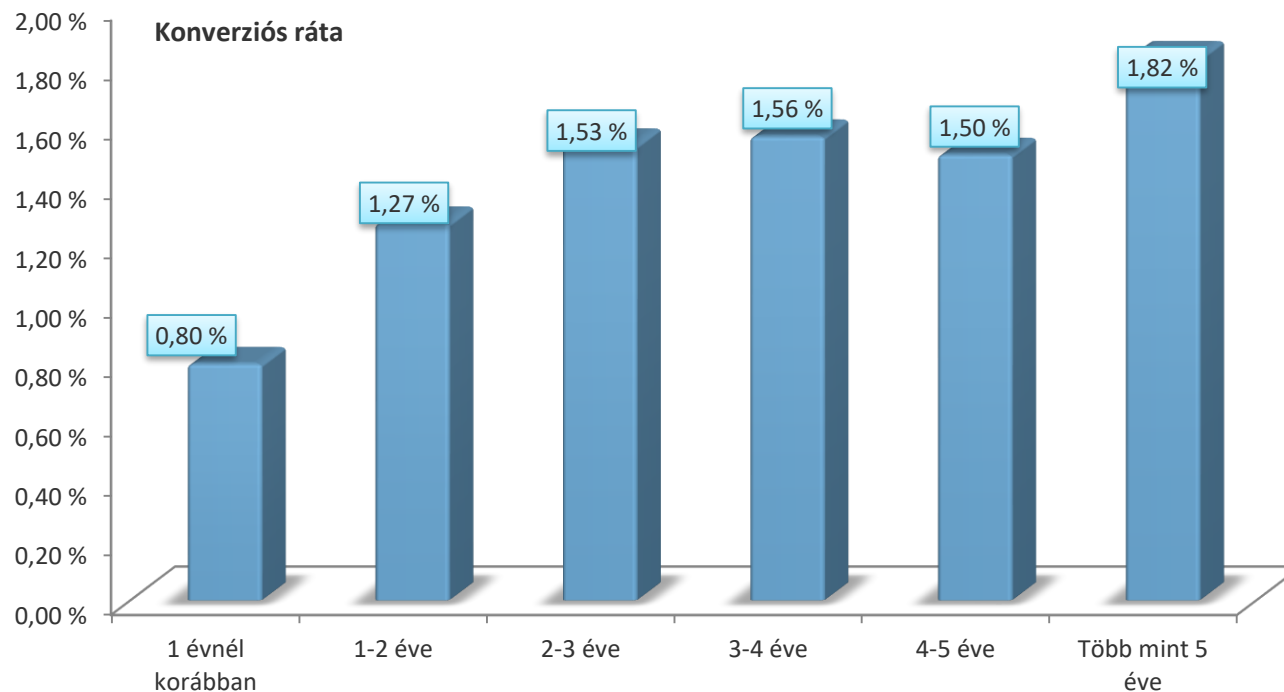
A konverziós ráta a kor függvényében:



WebShop Experts



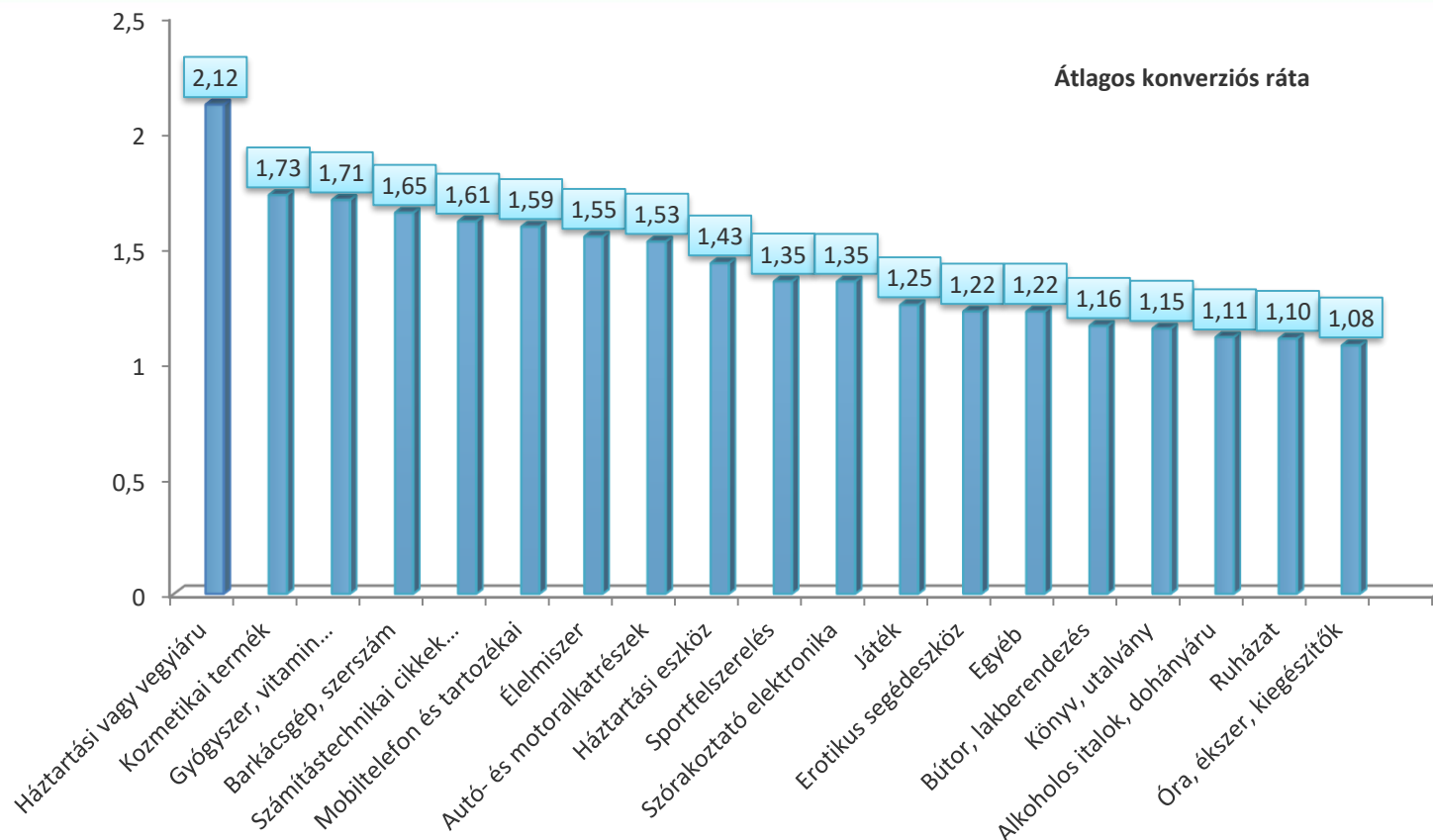
ohoprenter



Mikor indult az áruház?

A konverziós ráta nagysága is szinte egyenesen arányos a webáruház életkorával.

Melyik a legjobb terület?



A felmérésben résztvevők átlagos konverziós rátája: 1,37%.

Milyen webáruház rendszert használnak?

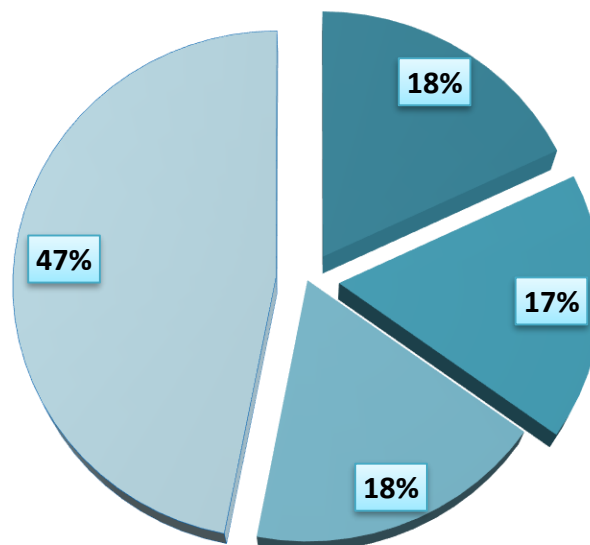


WebShop Experts



shoprenter

- Egyedi fejlesztésű webáruház
- Ingyenes webáruház motor
- Fizetős webáruház motor
- Bérelhető webáruház rendszer (pl. ShopRenter.hu)



A megkérdezett webáruházak 47%-a valamilyen bérelhető rendszeren alapul. Ez többek között annak köszönhető, hogy egy bérelhető webáruház a funkcionalitást tekintve képes felvenni a versenyt egy egyedileg fejlesztett webáruházzal is, miközben az üzemeltetési költsége jóval alacsonyabb.

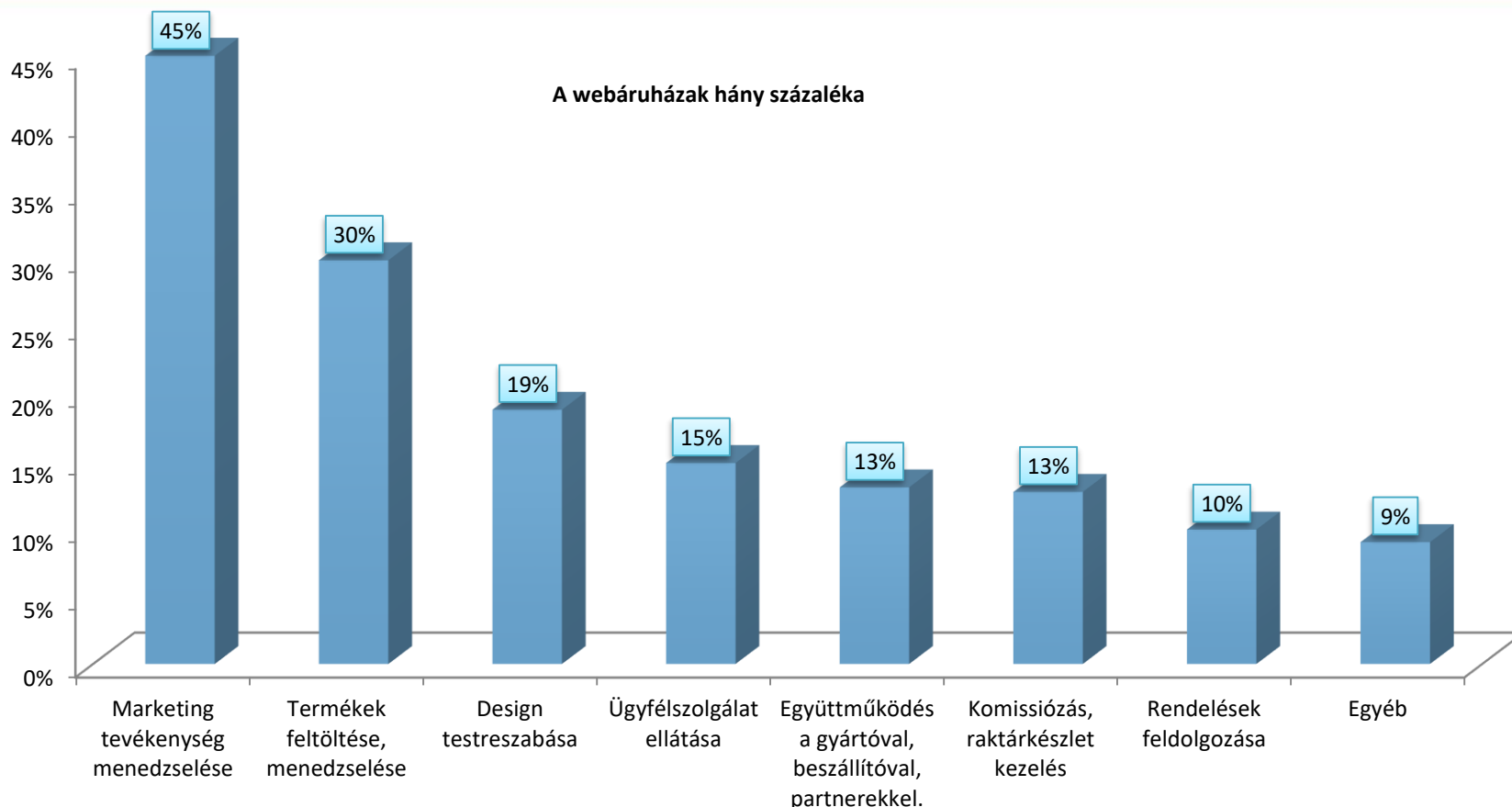
A napi szintű működés során milyen nehézségekkel kell szembenézniük?



WebShop Experts



ohoprenter



A válaszadók 45%-ának leginkább a marketinggel gyűlik meg a baja, míg közel minden ötödik e-kereskedőnek nehézséget okoz a design testreszabása a mindennapok során.

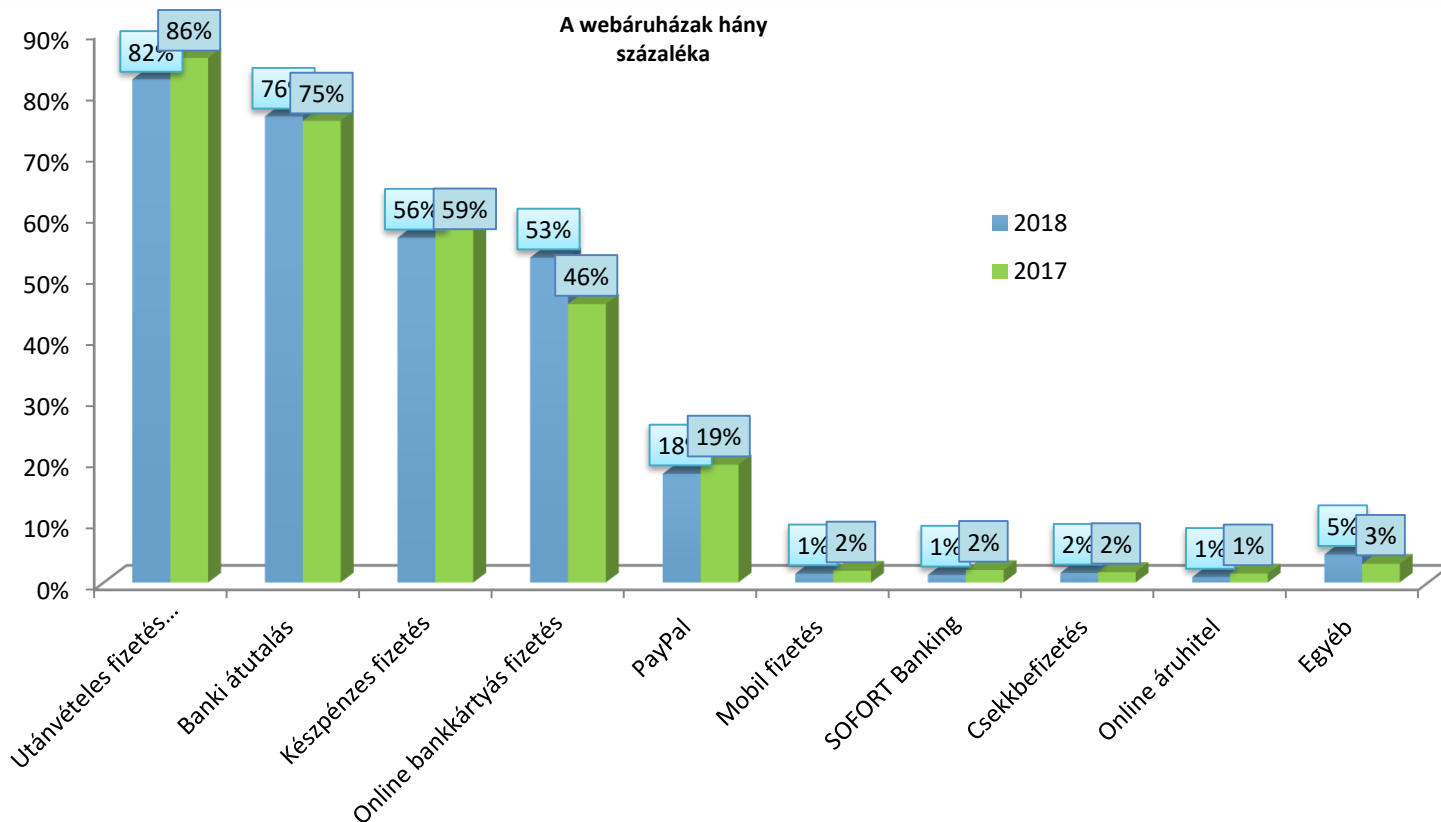
Milyen fizetési módokat biztosítanak?



WebShop Experts



ohoprenter



A webáruházak 82%-a biztosít utánvételes fizetési lehetőséget átvevőponton vagy futárnál. Az online bankkártyás fizetés egyre több webáruházban érhető el (53%). Három évvel ezelőtt még csak a webáruházak 36%-a biztosította ezt a fizetési lehetőséget.

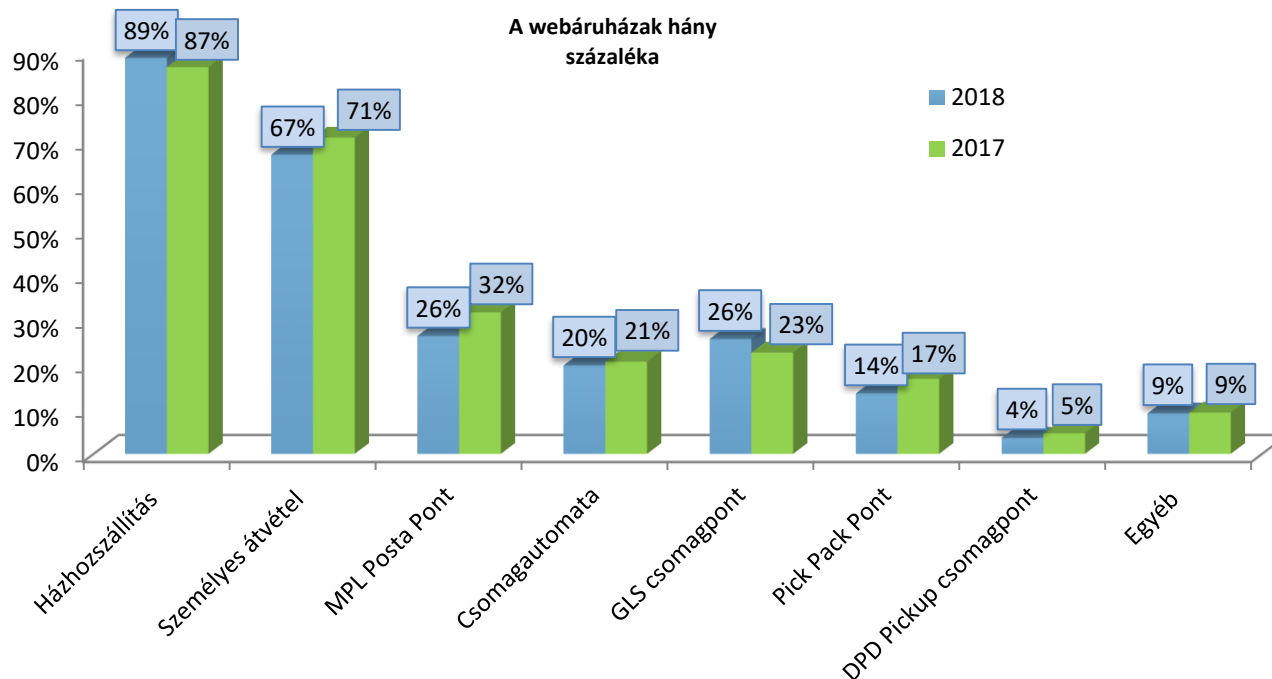
Milyen szállítási módokat biztosítanak?



WebShop Experts



ohoprenter



A házhozszállítás és a személyes átvétel népszerűsége töretlen. A csomagpontok és automaták használatában nem tapasztalunk jelentősebb elmozdulást a tavalyi évhez képest.

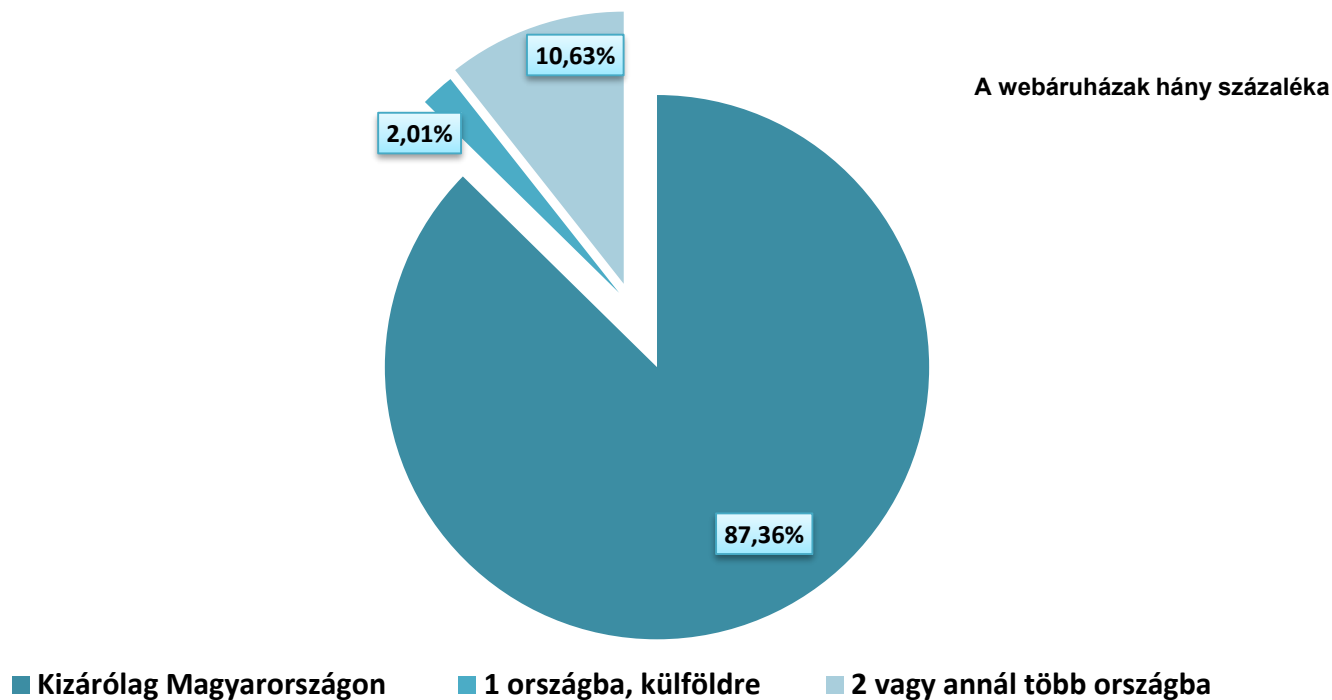
Hány országban értékesítenek?



WebShop Experts



ohoprenter



A webáruházak 87,36%-a kizárólag Magyarországon értékesít.

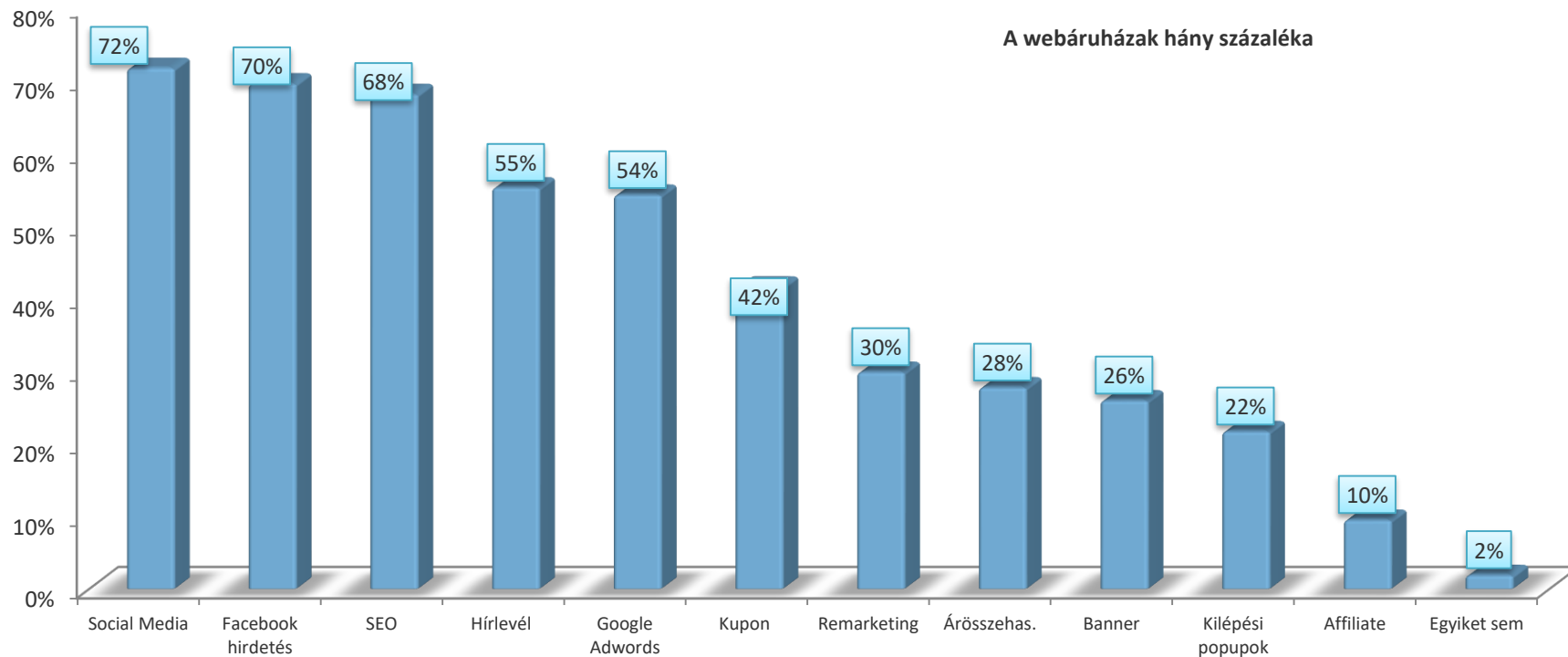
Melyik marketing eszközt használják?



WebShop Experts

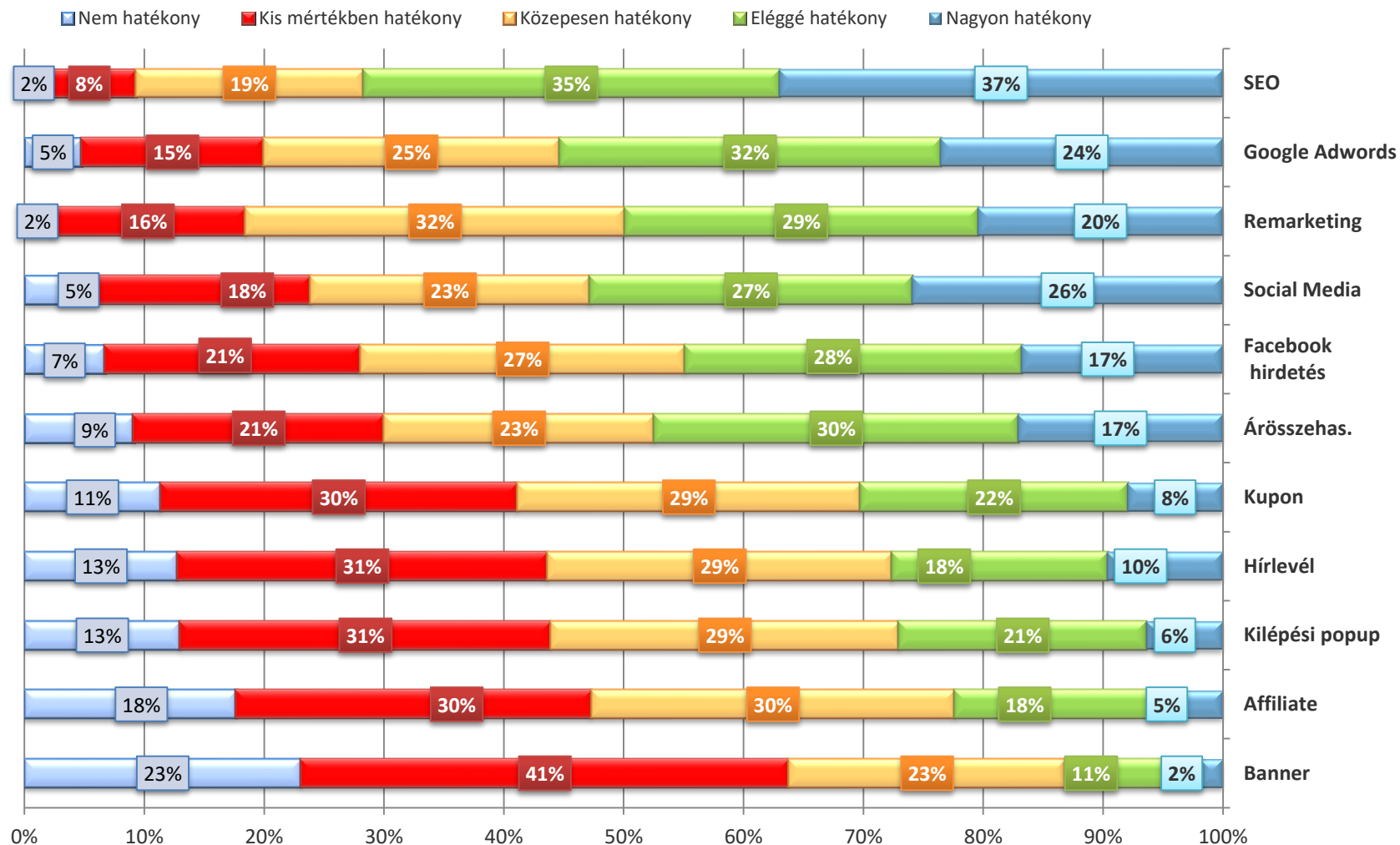


ohoprenter

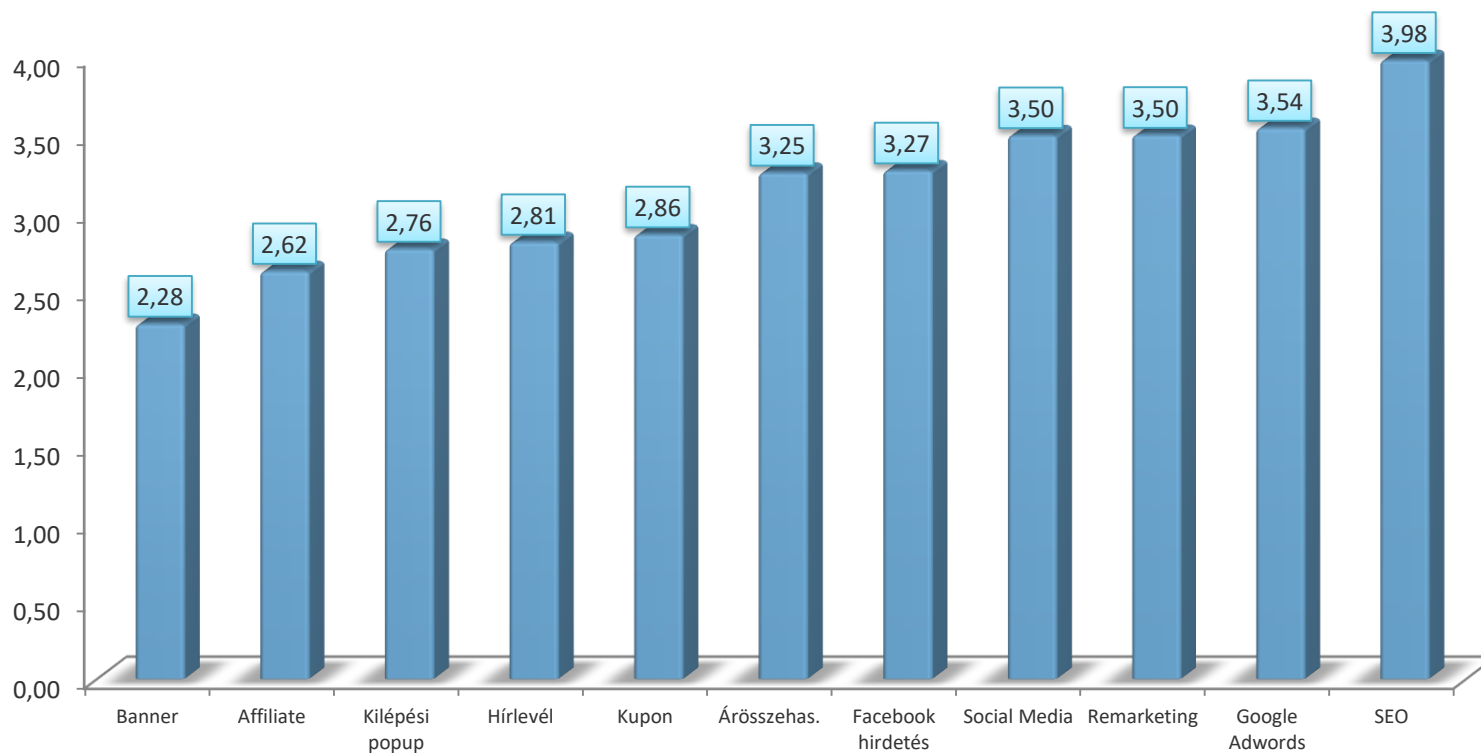


A közösségi média az élre tört, mint a legnépszerűbb marketing eszköz a webáruházak körében. Ugyanakkor a webshopok nemcsak jelen vannak, hanem aktívan hirdetnek is ezeken a felületeken (főleg a Facebookon). A harmadik helyet a SEO csípte meg.

Mennyire elégedettek a marketing eszközökkel?



Mennyire elégedettek a marketing eszközökkel?



Ha súlyozva vizsgáljuk a marketing eszközök hatékonyságát, akkor a SEO és a Google AdWords végeztek az élen.

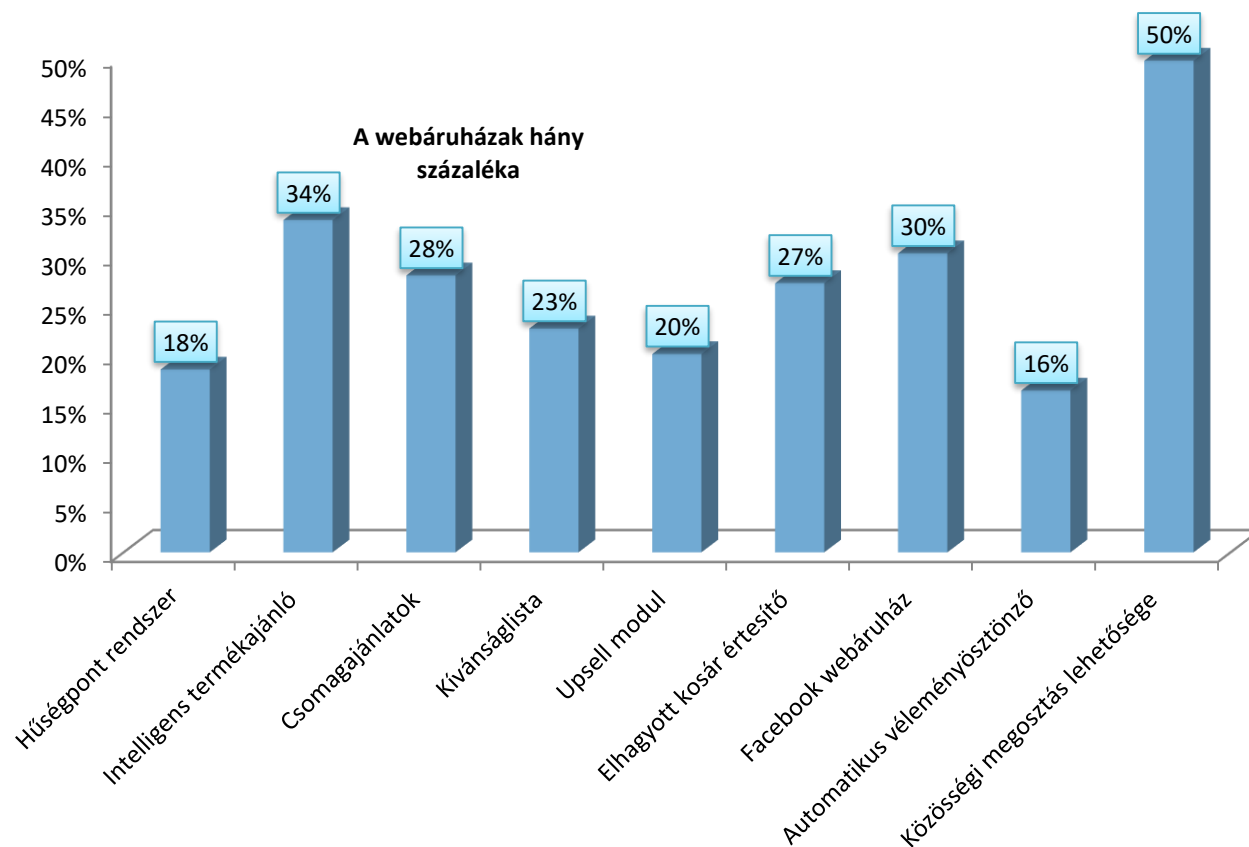
Milyen marketing tevékenységet támogató funkciókat használnak a webáruházban?



WebShop Experts



shoprenter



Minden második e-kereskedő biztosít közösségi megosztás lehetőségét a boltjában. A webáruházak harmada használ intelligens termékajánlót, hogy személyre szabottabb felhasználói élményt nyújtson a látogatóinak.

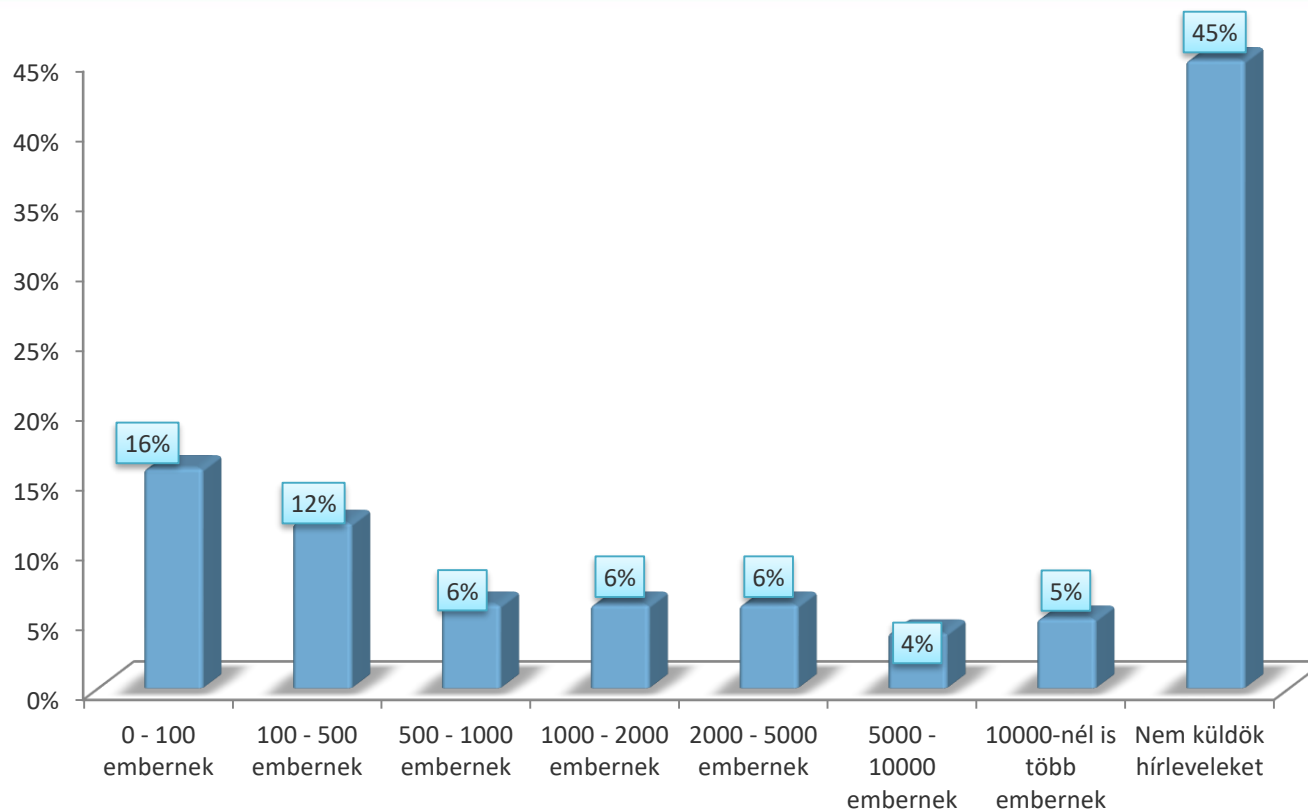
Mennyi hírlevelet küldenek átlagosan?



WebShop Experts



ohoprenter



A hírlevelezés nagyot veszített a népszerűségéből. Míg a tavalyi évben a válaszadók 25%-a, addig idén már 45%-a nem szokott hírleveletet küldeni. A webáruházak egyre inkább más csatornákon szólítják meg potenciális vásárlóikat (például Facebook Messenger).

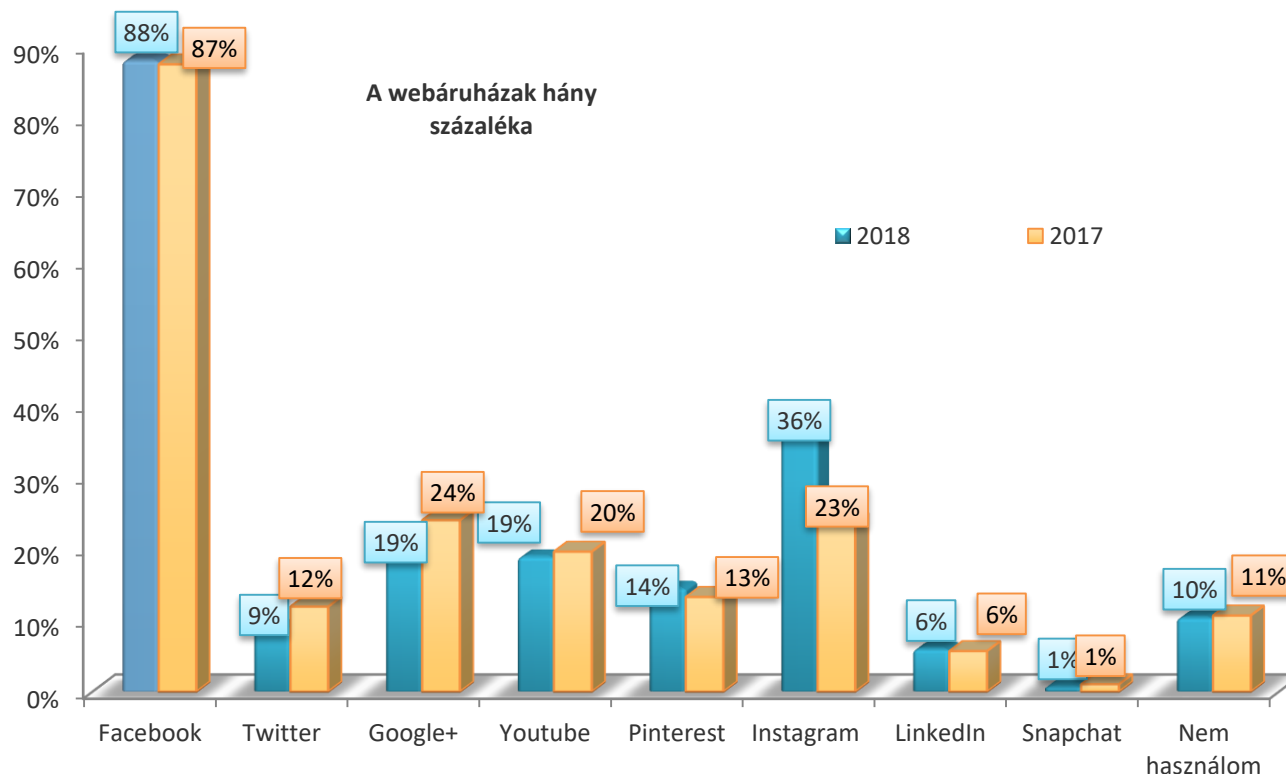
Milyen közösségi oldalon vannak jelen?



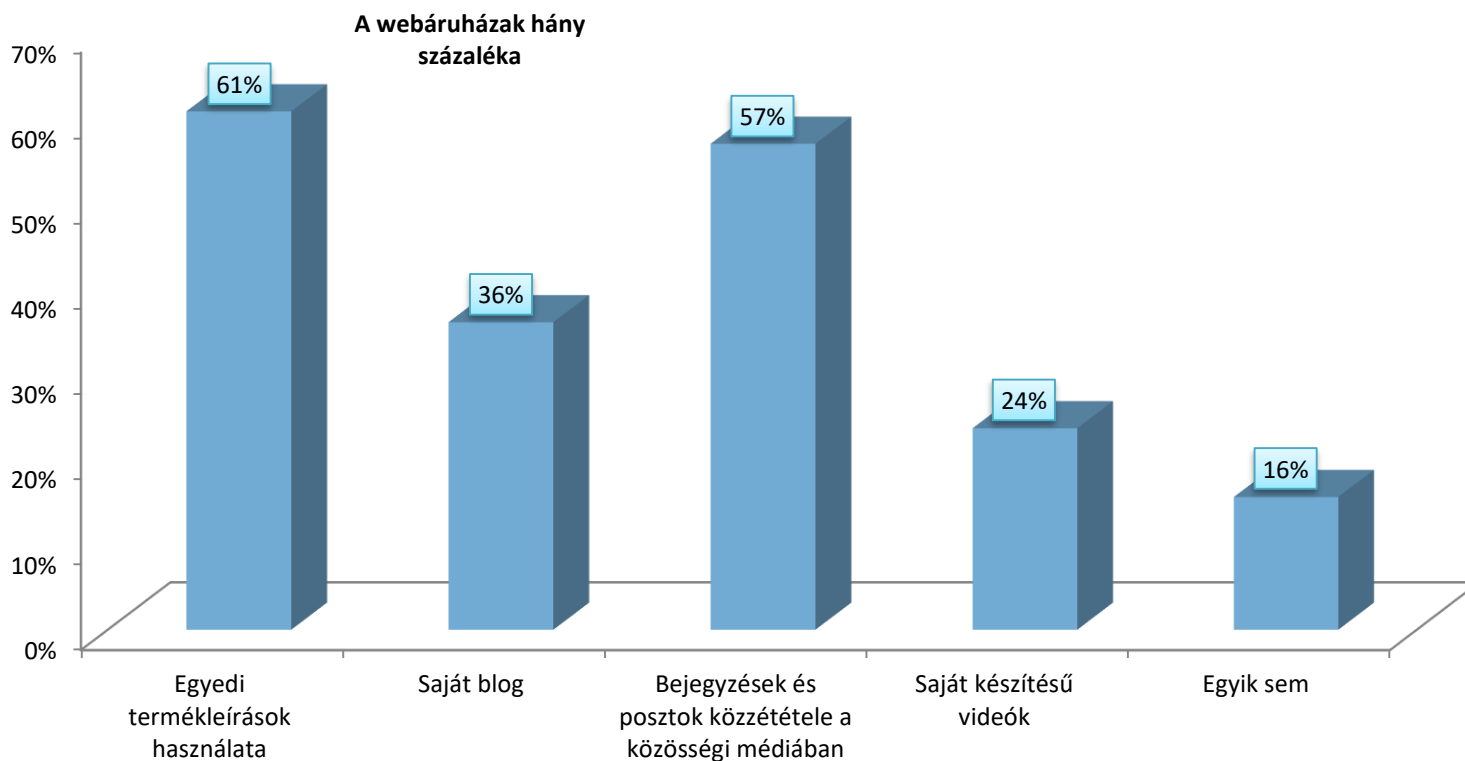
WebShop Experts



ohoprenter



Továbbra is a Facebook az egyeduralkodó, de az Instagram szerepe is egyre jobban felértékelődik. 2016-ban még csak az e-kereskedők 15%-a, ma már több mint minden harmadik webshop tulajdonos érzi szükségét a képmegosztó oldalon való jelenlétnek. A Twitter és a Google+ népszerűsége tovább csökkent.



A folyamatos tartalomszolgáltatás még mindig nagyon fontos a mai marketingben. Ehhez képest a webáruházak 39%-a még egyedi termékleírásokkal sem rendelkezik. Viszont a webshopok több mint harmada rendelkezik saját bloggal, és 24%-uk videókat is készített már.

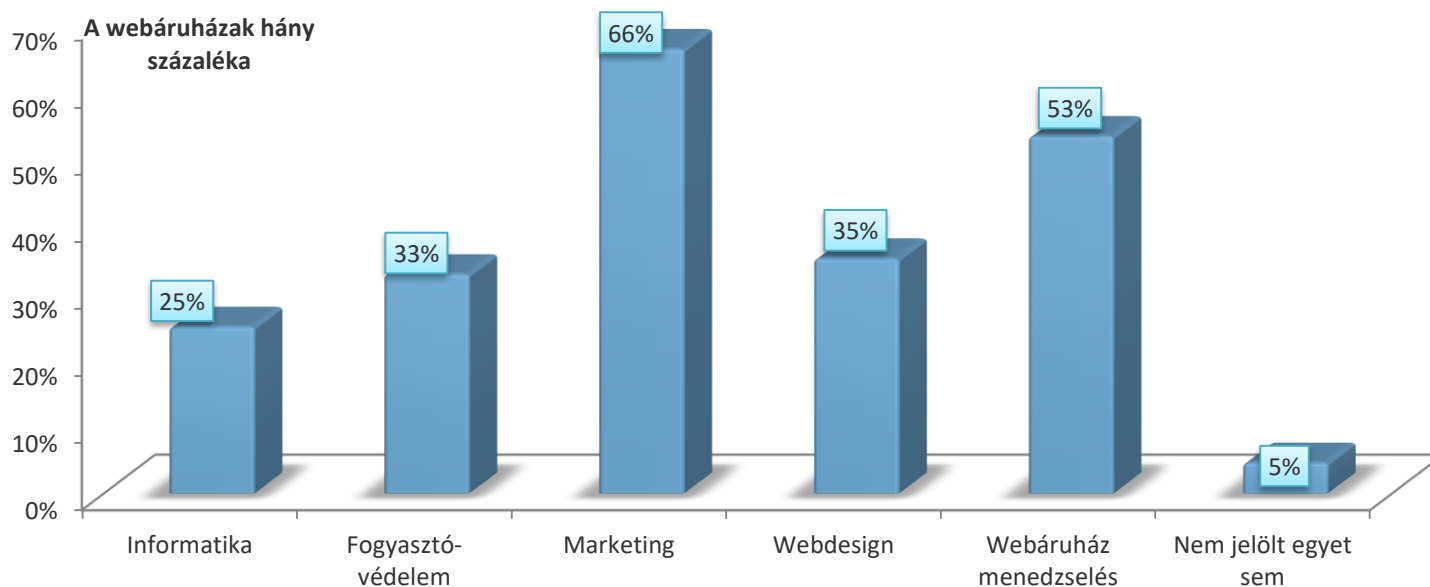
Miben szeretnék leginkább fejlődni?



WebShop Experts

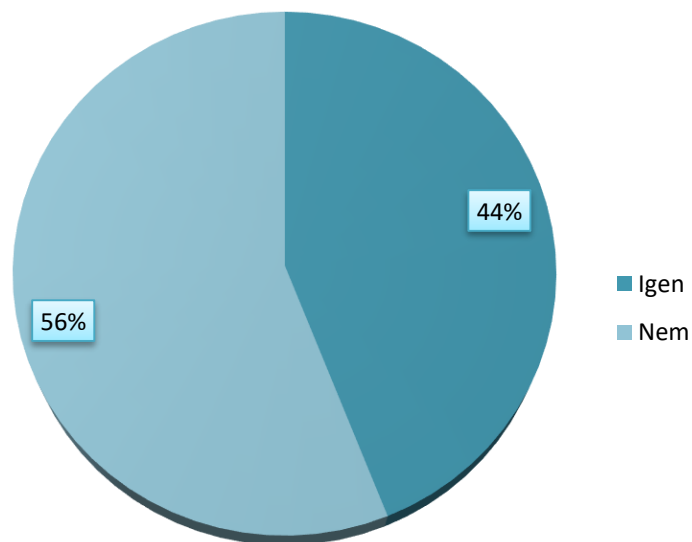


ohoprenter



Ahogy az elmúlt években mindig, a webáruház tulajdonosok most is a marketing terén szeretnék a legtöbbet fejlődni.

Rendelkeznek-e offline üzlethelyiséggel?



A felmérésben résztvevő webshop tulajdonosok 44%-a rendelkezik hagyományos (offline) üzlethelyiséggel is webáruháza mellett.

Copyright @ 2018 WebShop Experts

Minden jog fenntartva. A tanulmány megállapításai csak a forrás megjelölésével idézhetők.

Címünk:

WebShop-Experts
4028 Debrecen,
Kassai út 129. 3.em. 301-308.

Telefon: 06-1-234-5011

Email cím: kapcsolat@webshopexperts.hu

Weboldal: <http://www.webshopexperts.hu>

A felmérést a webáruházak fejlesztésével és tanácsadásával foglalkozó **WebShop Experts** készítette **2018. június 14. és június 22.** között **894 webáruház** részvételével.