

Wykład:

**Polityka dystrybucji
z wykorzystaniem e-commerce**

Dystrybucja na rynku B2B

- sprzęt fitness firmy OLYMP



Model biznesowy OLYMP SA

OLYMP SA stawia na model biznesowy, w którym jest **dostawcą wysokiej jakości sprzętu i usług fitness wraz z kompleksowym wsparciem dla swoich partnerów biznesowych, dystrybutorów i klientów**, oraz jest partnerem blisko współpracującym z rynkiem.

OLYMP S.A. realizuje sprzedaż poprzez **zdywersyfikowany zestaw kanałów dystrybucyjnych do klientów B2B oraz do klientów indywidualnych B2C poprzez sklep internetowy**. Spółka realizuje strategię działania w oparciu o model biznesowy, skierowany do klientów w trzech segmentach rynku fitness:

1. B2B Kluby Fitness
2. B2B Rynki Wertykalne (hotele i centra spa, siłownie, ośrodki sportowe, rehabilitacyjne, pro-zdrowotne, turystyczne itp.)
3. B2C Klienci Indywidualni (osoby aktywne fizycznie, dbające o zdrowie).

Sprzęt OLYMP S.A. jest projektowany i tworzony jest w Polsce; spółka posiada dostęp do odpowiednich linii produkcyjnych, a tym samym posiada **elastyczność produkcyjną i kosztową**.

Kluby Fitness

Segment klubowy jest kluczowym w strategii firmy i stanowi obecnie główne źródło przychodów w strukturze sprzedaży Spółki. Model biznesowy B2B adresowany do segmentu klientów, którymi są kluby fitness (zarówno istniejące jak i nowo zakładane), który można scharakteryzować następująco:

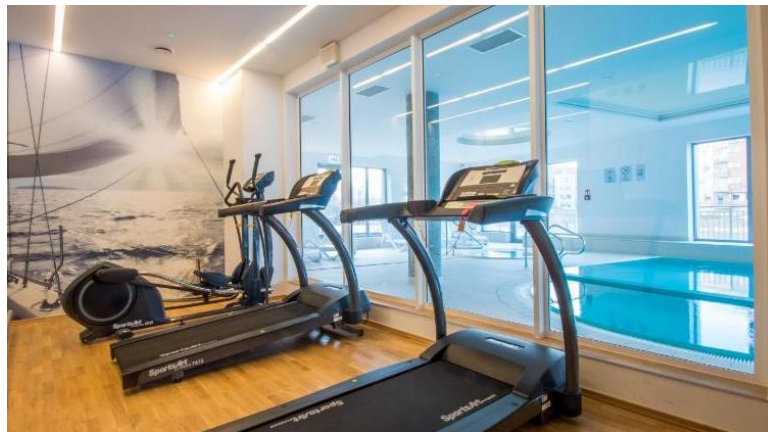
- klienci – **polscy inwestorzy prywatni i branżowi (trenerzy) oraz międzynarodowe sieci klubów fitness;**
- oferta – sprzedaż sprzętu oraz kompleksowe usługi doradcze polegające m.in. na: projektowaniu klubów, audycie funkcjonalnym w istniejących klubach, doradztwie biznesowym, finansowym oraz marketingowym.



Sprzedaż B2B - Rynki Wertykalne

Model biznesowy B2B Rynki Wertykalne adresowany jest do podmiotów nienależących bezpośrednio do branży fitness, który można scharakteryzować następująco:

- klienci – **hotele, ośrodki Wellness & SPA, biznes parki, galerie handlowe, deweloperzy, przedsiębiorstwa inwestujące we własne biura/biurowce, jednostki mundurowe, GOSIR-y/MOSIR-y;**
- potrzeba klienta – otwarcie klubu fitness w celu poszerzenia oferty, podniesienia prestiżu, spełnienia wymogów ustawowych,
- oferta – sprzedaż sprzętu oraz kompleksowe usługi doradcze polegające m.in. na: projektowaniu klubów, audycie funkcjonalnym w istniejących klubach, doradztwie biznesowym, finansowym oraz marketingowym,



Kanały dystrybucji OLYMP SA

Spółka dostarcza na rynek swoje towary poprzez **przedstawicieli handlowych** i **agentów zewnętrznych**. Udział pierwszej grupy w 2020 r. w łącznej sprzedaży wynosił 91% natomiast drugiej 9%.

Kanał sprzedaży	2017		2018		2019		2020		2021		IIQ_2022	
	Wartość w tys. PLN	% udział w sprzedaży	Wartość w tys. PLN	% udział w sprzedaży	Wartość w tys. PLN	% udział w sprzedaży	Wartość w tys. PLN	% udział w sprzedaży	Wartość w tys. PLN	% udział w sprzedaży	Wartość w tys. PLN	% udział w sprzedaży
PH	272779,21	42%	1170427,76	86%	1727066,23	95%	2085044,44	91%	1861156,08	89%	902601,08	91%
AGENT	369505,90	58%	188034,59	14%	93062,92	5%	209621,89	9%	219479,95	11%	91834,46	9%
SUMA:	642285,11		1358462,35		1820129,15		2294666,33		2080636,03		994435,54	

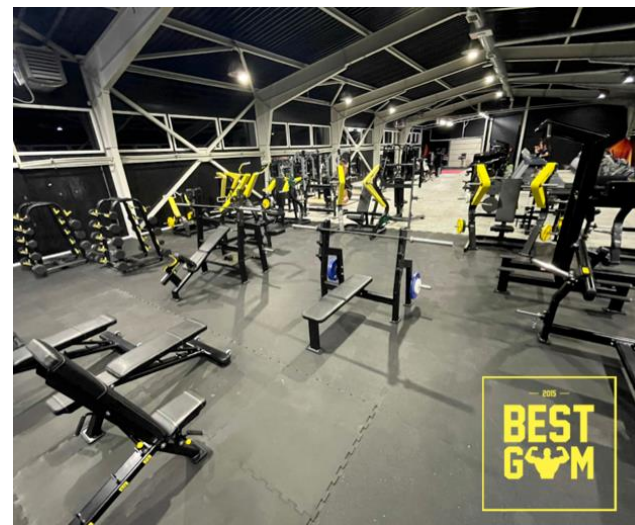
OLYMP – zawarcie istotnej umowy z VENDU

Raport bieżący ESPI

Numer: 4/2023

Data sporządzenia: 9 lutego 2023 r.

Spółka: Olymp S.A. z siedzibą w Poznaniu



Zarząd Olymp S.A. z siedzibą w Poznaniu („Emitent”, „Spółka”) informuje, że w dniu 8 lutego 2023 r. zawarł umowę („Umowa”) z Vendu spółka z ograniczoną odpowiedzialnością („VENDU”) - właścicielem sieci klubów fitness Best GYM. Przedmiotowa Umowa ma charakter umowy ramowej. Przedmiotem Umowy jest określenie zasad **sprzedaży, dostawy i montażu sprzętu sportowego** przez Emitenta do nowopowstających klubów fitness. Umowa została zawarta na okres **36 miesięcy** z możliwością przedłużenia. Szacowana wartość Umowy to **3 mln zł netto**.

VENDU prowadzi działalność gospodarczą obejmującą m.in. działalność obiektów służących poprawie kondycji fizycznej. Best GYM to sieć klubów fitness, która koncentruje się na otwieraniu lokalizacji średniej wielkości miastach. Obecnie VENDU posiada 9 klubów w całej Polsce.

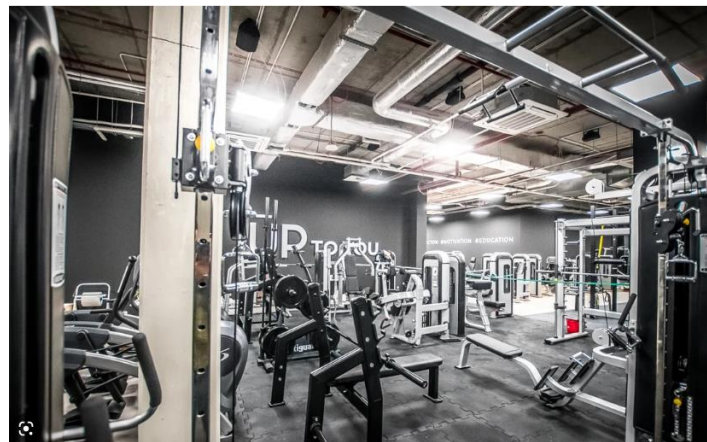
OLYMP – zawarcie istotnej Umowy ze spółką UP

Raport bieżący ESPI

Numer: 5/2023

Data sporządzenia: 24 lutego 2023 r.

Spółka: Olymp S.A. z siedzibą w Poznaniu



Zarząd Olymp S.A. z siedzibą w Poznaniu („Emitent”, „Spółka”) informuje, że w dniu 24 lutego 2023 r. zawarł umowę („Umowa”) z UP spółka z ograniczoną odpowiedzialnością („spółka UP”) - właścicielem sieci klubów fitness UP. Przedmiotowa Umowa ma charakter **umowy ramowej**.

Przedmiotem Umowy jest określenie zasad **sprzedaży, dostawy i montażu sprzętu sportowego** przez Emitenta do nowo powstających klubów fitness.

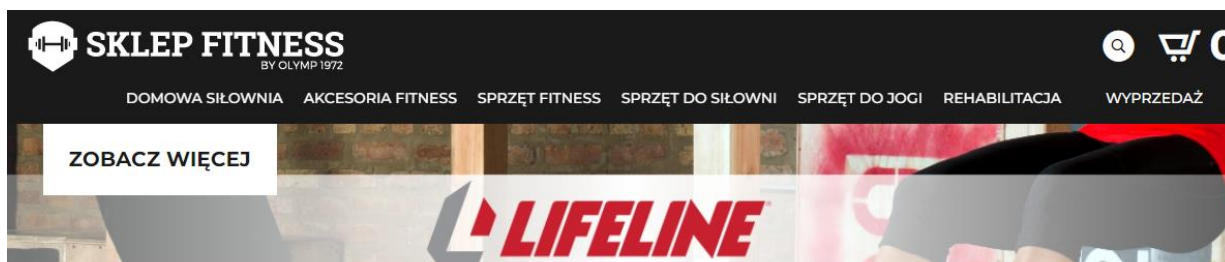
Umowa została zawarta na okres **36 miesięcy** z możliwością przedłużenia.

Szacowana wartość Umowy to **6,3 mln zł netto**.

Spółka UP prowadzi działalność gospodarczą obejmującą m.in. działalność obiektów służących poprawie kondycji fizycznej. UP to sieć klubów fitness, która swoim zasięgiem obejmuje działalność na terenie całej Polski. Obecnie spółka UP zarządza 7 lokalizacjami.

Sprzedaż B2C – klienci indywidualni

OLYMP S.A. realizuje sprzedaż do klientów indywidualnych poprzez **sklep internetowy**. Model biznesowy B2C kierowany za pośrednictwem Internetu do osób aktywnych fizycznie, dbających o zdrowie, korzystających regularnie z Internetu.



PRODUKTY KUPOWANE NAJCZĘŚCIEJ



LIFELINE USA SYSTEM
PODWIESEŃ JUNGLE...

839,00 ZŁ



NATURAL FITNESS
PIŁKA DO JOGI PRO
BURST...

107,77 ZŁ



PER4M DRABINKA
KOORDYNACYJNA

107,77 ZŁ



PER4M QUICK CONES
PACHOŁKI
TRENINGOWE











86,21 ZŁ



NATURAL FITNESS
SKARPETKI DO JOGI
(XS/S)

56,02 ZŁ

Wyniki finansowe - OLYMP S.A.

Jednostkowe raporty roczne				
	2020	2021	2022	2023
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
<u>Przychody netto ze sprzedaży (tys.)</u> 	2 295	2 081	2 806	4 354
<u>Zysk (strata) z dział. oper. (tys.)</u> 	-134	-605	88	-1 329
Zysk (strata) brutto (tys.) 	-128	-595	49	-1 585
Zysk (strata) netto (tys.)* 	-144	-595	49	-1 585
Amortyzacja (tys.) 	149	168	114	160
EBITDA (tys.) 	15	-437	202	-1 169
Aktywa (tys.) 	4 487	2 755	4 816	6 404
Kapitał własny (tys.)* 	2 223	2 029	2 077	4 215
Liczba akcji (tys. szt.) 	6 260,000	6 660,000	6 660,000	14 499,662
Zysk na akcję (zł) 	-0,023	-0,089	0,007	-0,109



Źródło: bankier.pl, 2024.

Notowania akcji OLYMP S.A., 2024

OLYMP S.A. (OLY)

0,5390 zł 0,00% 0,0000 zł



OLYMP - notowania spółki

Rynek notowań:	New Connect
Kurs odniesienia:	2,2500 zł (23-01-24)
Data początkowa:	2023-01-24
Data końcowa:	2024-03-15
Zmiana:	-76,04%
Zmiana:	-1,7110 zł
Minimum:	0,4395 zł (23-12-21)
Maksimum:	2,7600 zł (23-01-25)
Średni:	0,8264 zł
Wolumen obrotu:	22 668 030 szt

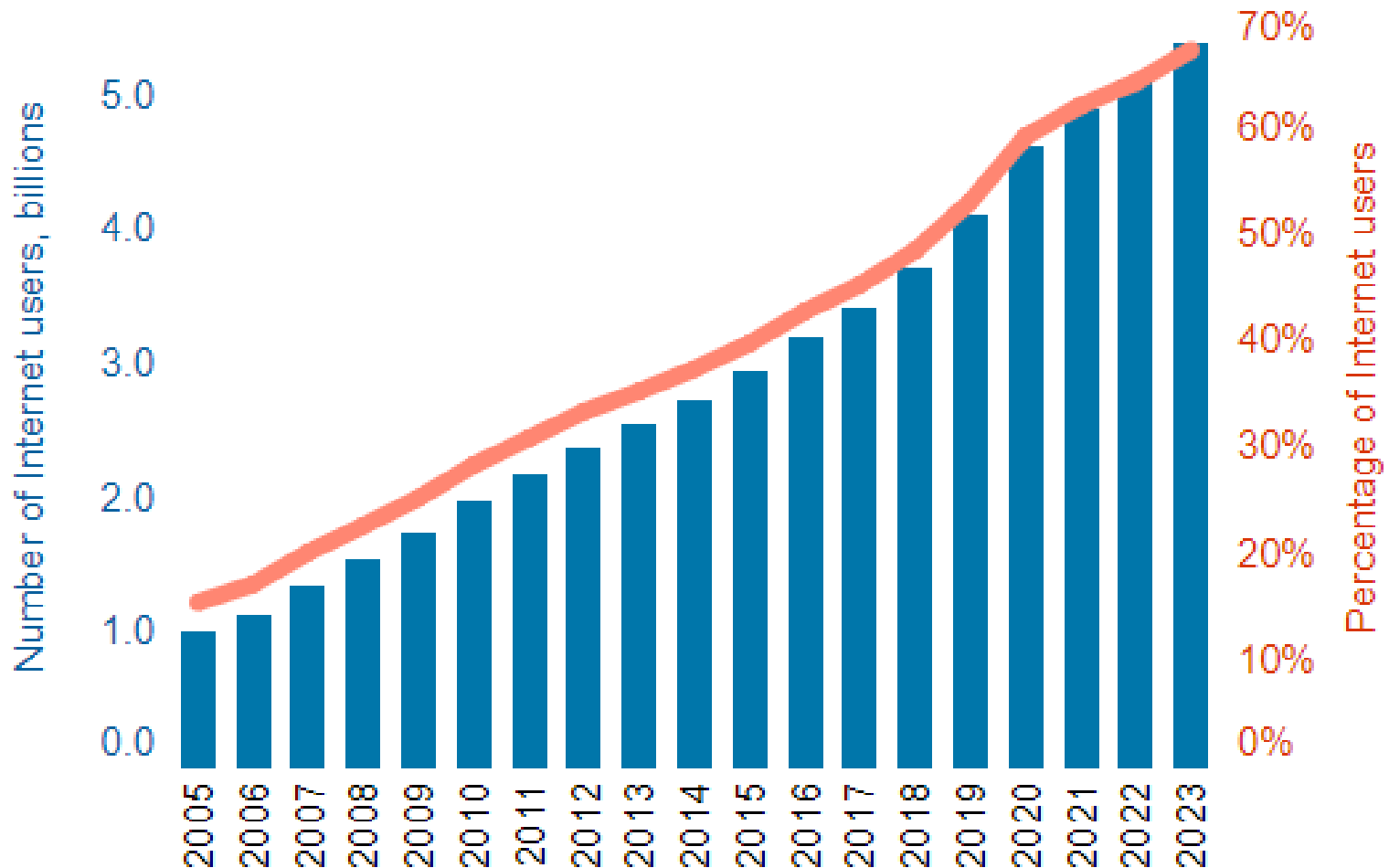
Kapitalizacja **7 800 819 zł**

4 typy transakcji w e-commerce

W handlu elektronicznym wyróżnia się 4 typy transakcji:

1. transakcja *business to business (B2B)* (transakcja dokonywana pomiędzy przedsiębiorstwami),
2. transakcja *business to customer (B2C)* (transakcja w której przedsiębiorstwo sprzedaje towary konsumentowi – najczęściej w sklepach internetowych),
3. transakcja *customer to customer (C2C)* (transakcja zawiązywana między konsumentami nie prowadzącymi działalności handlowej – najczęściej na aukcjach internetowych),
4. transakcja *customer to business (C2B)* (transakcja w której to konsument sprzedaje towar przedsiębiorstwu – najczęściej na serwisach ogłoszeniowych).

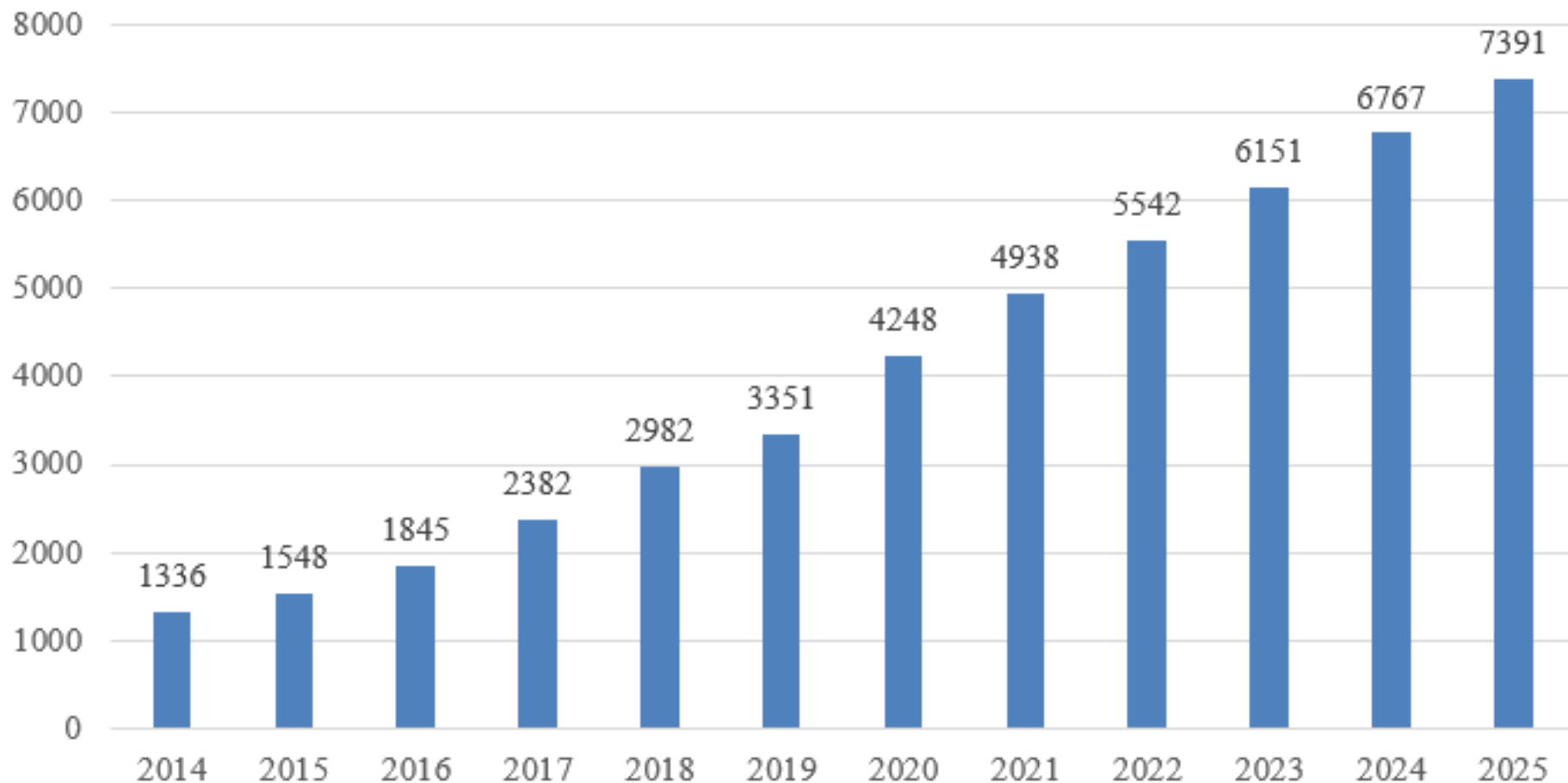
Liczba użytkowników internetu, 2005-2023



Źródło: ITU

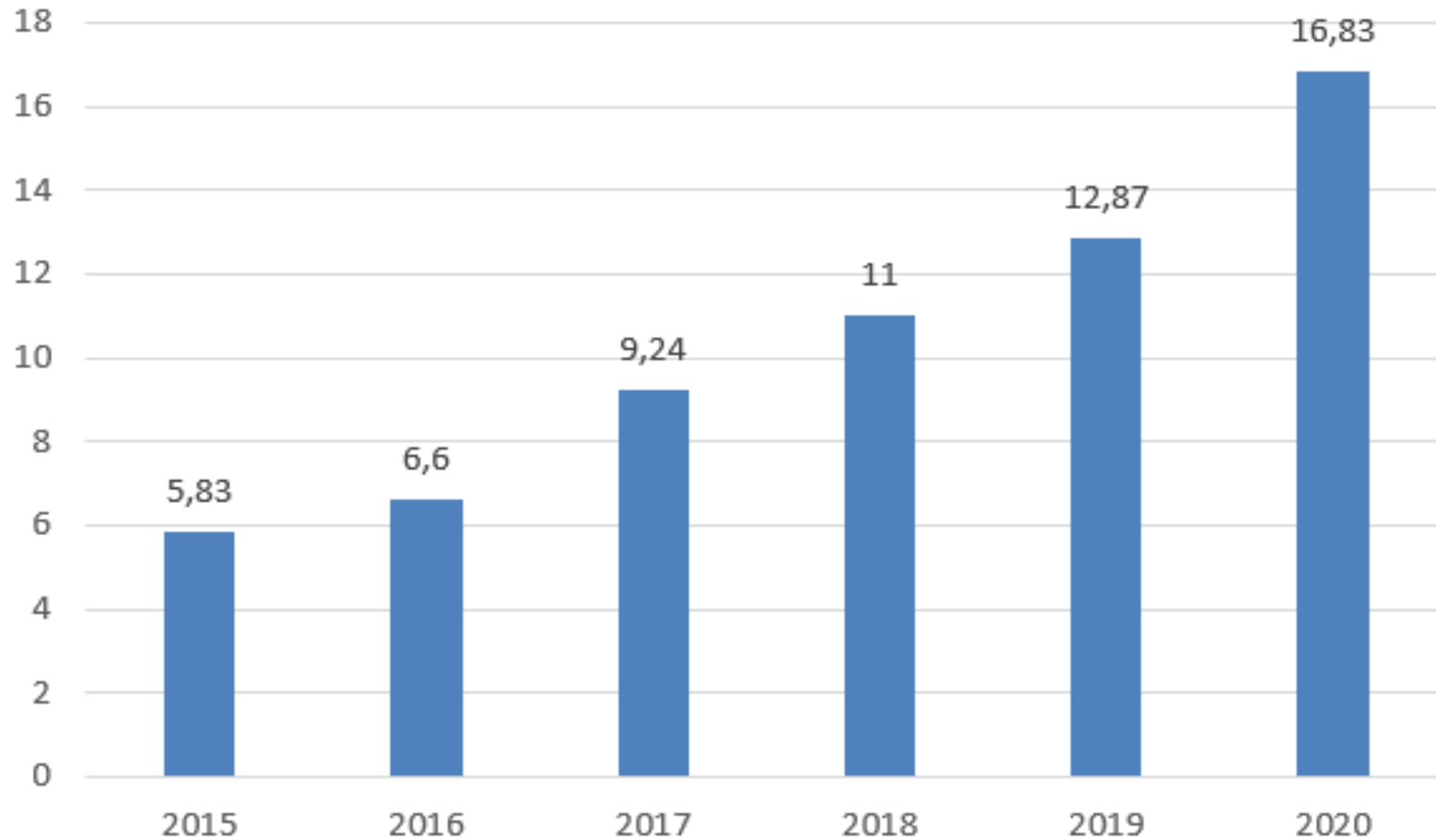
ITU szacuje, że około **5,4 miliarda ludzi** – czyli **67% światowej populacji** – korzystało z Internetu w 2023 roku.

Sprzedaż detaliczna e-commerce na całym świecie w latach 2014-2025 (w mld USD)



Źródło: <https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>

Obroty e-commerce w Polsce (w mld USD)



Źródło: <https://retailx.net/product/europe-2020/>

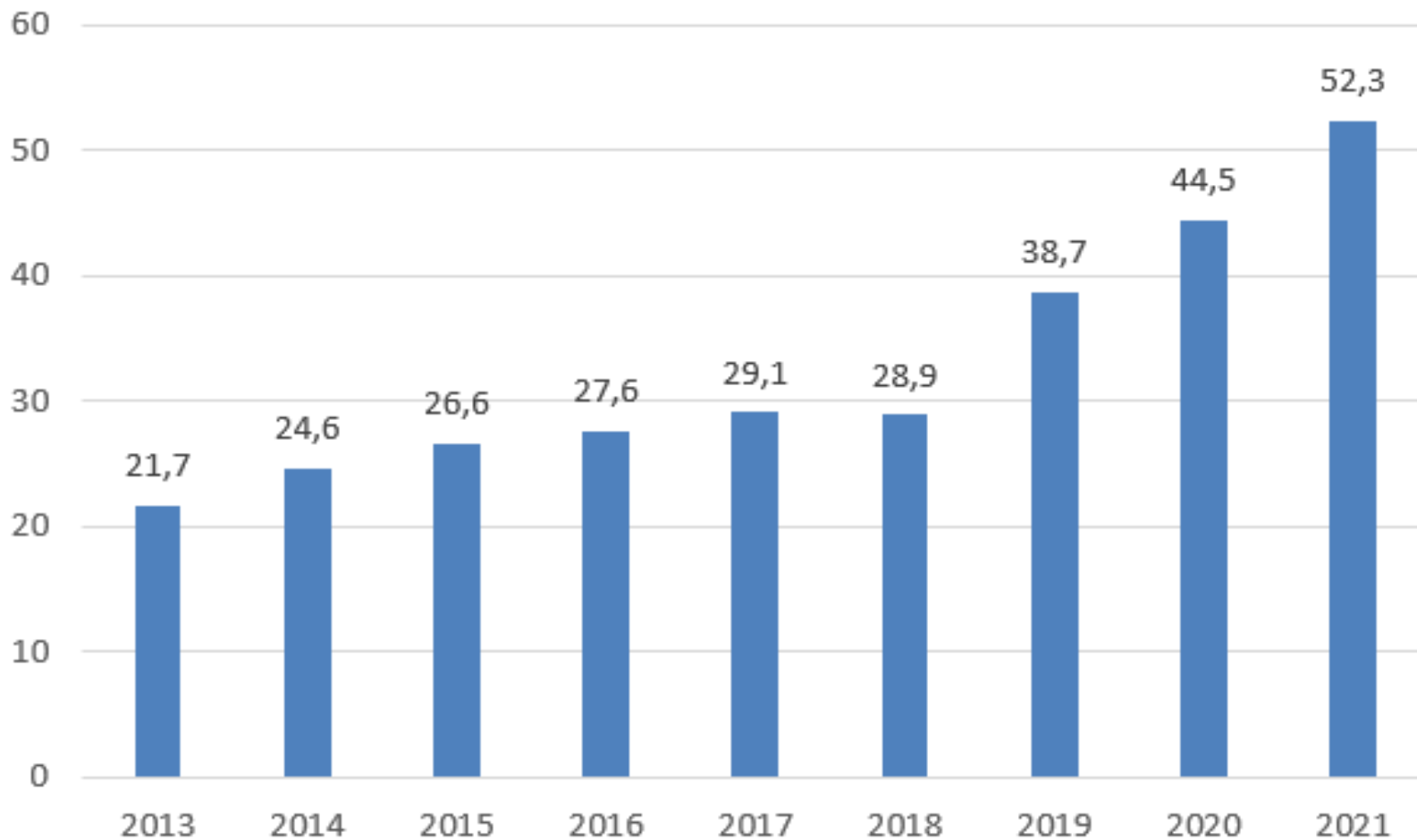
Przedsiębiorstwa otrzymujące zamówienia przez sieci komputerowe w krajach UE w 2019 r.



Źródło: GUS, Społeczeństwo informacyjne w Polsce w 2021 r.

Liczba polskich sklepów internetowych w latach 2013-2021 (w tys.)

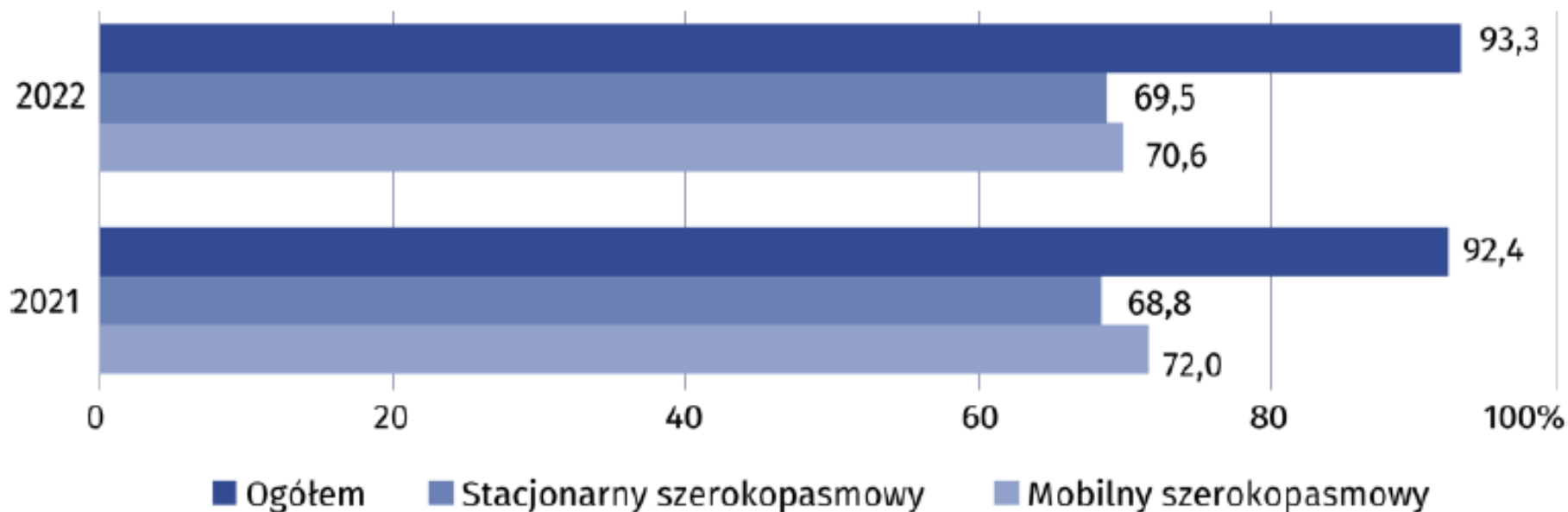
65,0
(2023e)



57,9
(2022)

Źródło: Dun & Bradstreet Polska, 2023.

Dostęp do Internetu w gospodarstwach domowych (w % ogółu gospodarstw)

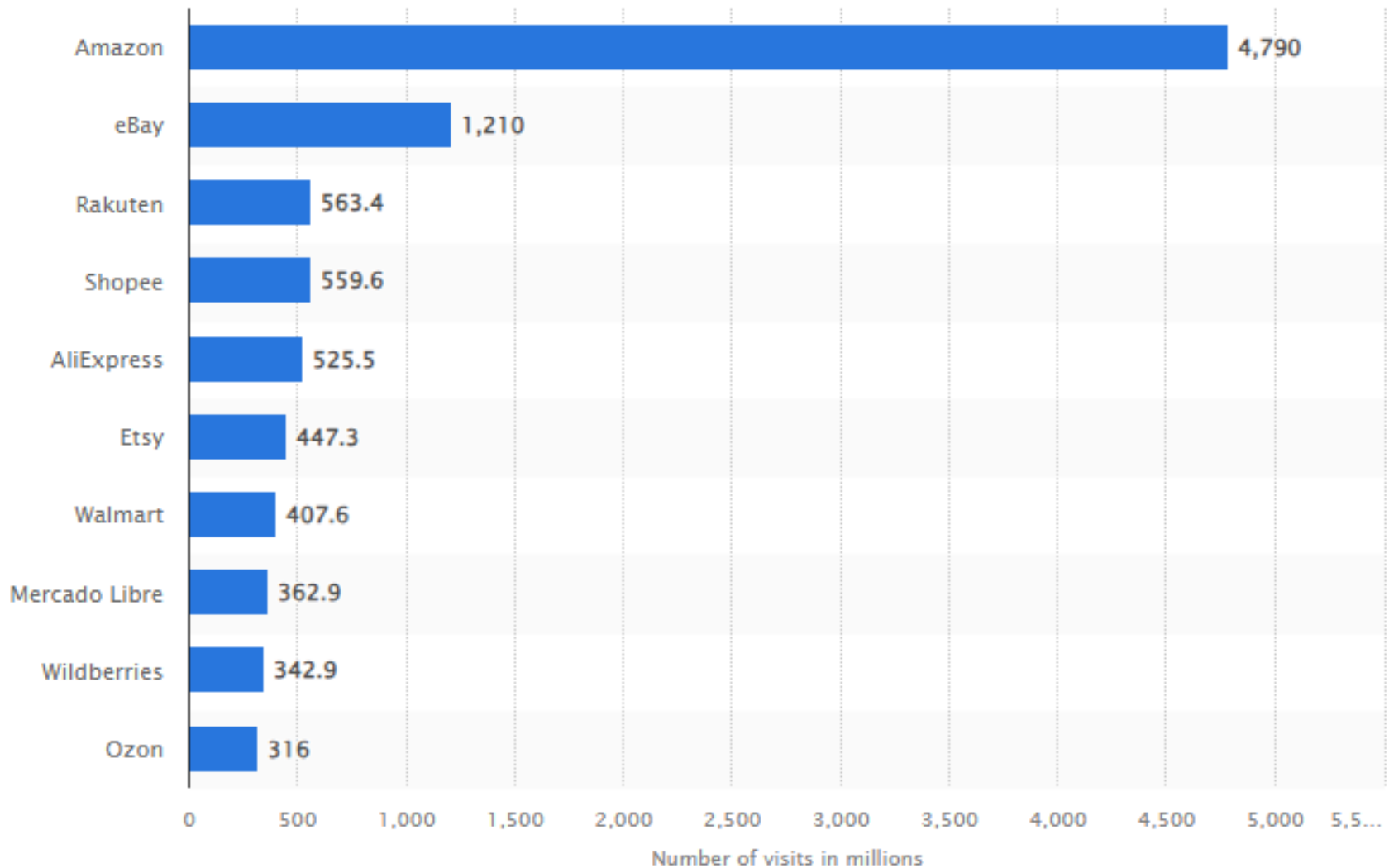


Źródło: GUS (2022), *Spółeczeństwo informacyjne w Polsce w 2022 roku*.

Zakupy przez Internet

Wyszczególnienie A - w liczbach bezwzględnych (w tys.) B - w odsetkach		Ogółem	16 - 24	25 - 54			55 - 74			
				razem	25 - 34	35 - 44	45 - 54	razem	55 - 64	65 - 74
Osoby w wieku 16 - 74 lata	A	28839	3171	16355	5015	6260	5080	9313	4816	4497
	B	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Osoby korzystające z Internetu w ciągu ostatnich 12 miesięcy	A	25501	3157	15889	4967	6156	4766	6456	3896	2560
	B	88,4	99,5	97,2	99,1	98,3	93,8	69,3	80,9	56,9
Osoby zamawiające przez Internet towary lub usługi do użytku prywatnego:	A	20952	2674	14468	4800	5714	3954	3811	2581	1229
	B	72,7	84,3	88,5	95,7	91,3	77,8	40,9	53,6	27,3
- w ciągu ostatnich 3 miesięcy	A	14681	1979	10665	3766	4284	2616	2037	1418	619
	B	50,9	62,4	65,2	75,1	68,4	51,5	21,9	29,4	13,8
- od 3 miesięcy do 12 miesięcy temu	A	3943	556	2419	718	863	838	968	641	327
	B	13,7	17,5	14,8	14,3	13,8	16,5	10,4	13,3	7,3
- ponad rok temu	A	2328	139	1384	316	567	501	805	522	283
	B	8,1	4,4	8,5	6,3	9,1	9,9	8,6	10,8	6,3
Osoby zamawiające przez Internet towary lub usługi do użytku prywatnego w ciągu ostatnich 12 miesięcy	A	18624	2535	13084	4484	5147	3453	3006	2059	946
	B	64,6	79,9	80,0	89,4	82,2	68,0	32,3	42,8	21,0
Osoby niezamawiające przez Internet towarów ani usług do użytku prywatnego	A	4549	483	1421	168	441	812	2645	1314	1331
	B	15,8	15,2	8,7	3,3	7,1	16,0	28,4	27,3	29,6

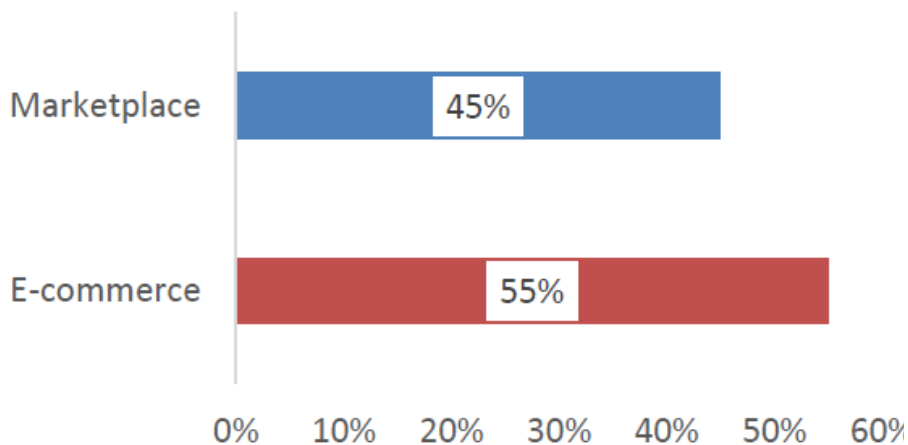
10 najczęściej odwiedzanych platform e-commerce na świecie (w mln odsłon w miesiącu, IV.2023)



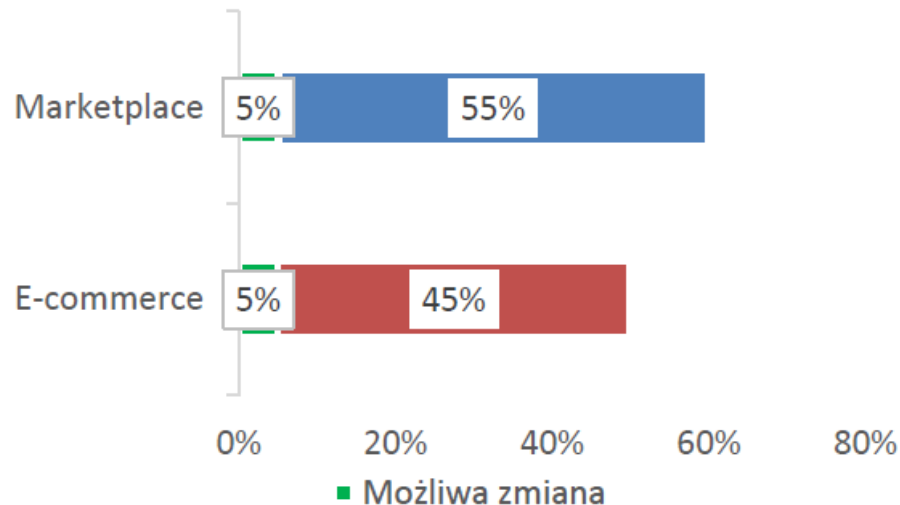
Źródło: <https://www.statista.com/statistics/1155246/leading-online-marketplaces-usa-average-monthly-visits/>

Prognozowana zmiana struktury udziału modelu platformowego w sprzedaży online

Udział modelu platformowego sprzedaży online w 2021 w %



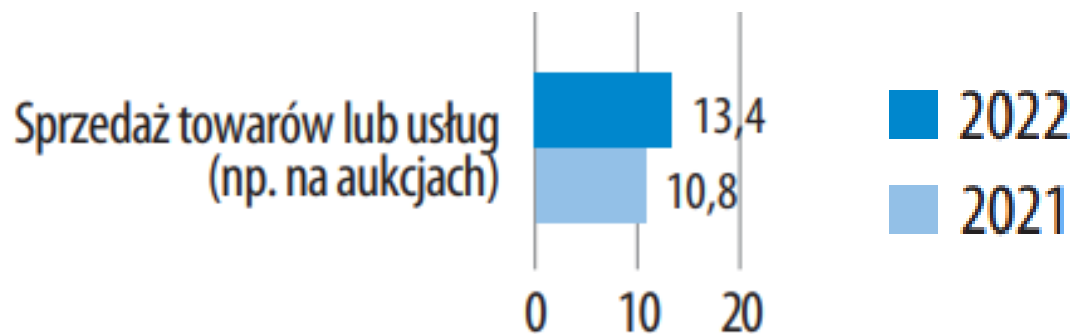
Udział modelu platformowego sprzedaży online w 2027P w %



Źródło: Perspektywy rozwoju rynku e-commerce w Polsce 2018-2027



Sprzedaż towarów lub usług przez internet (w % osób w wieku 16 – 74 lata)



Zakupy na Allegro, 2017 - 2023

Wyszczególnienie	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Aktywni Kupujący (w mln)	9,3	10,4	11,4	13,1	13,5	14,1	19,6
GMV* na jednego Aktywnego Kupującego (w PLN)	1 711	1 741	1 985	2 677	3 158	3 515	2 974
GMV (w mln PLN)	15 967	18 185	22 801	35 111	42 602	52 496	58 373
Sprzedane przedmioty (w mln)					954	1 050	1 174

*GMV - Gross Merchandise Value - całkowita wartość sprzedaży w określonym przedziale czasu.

Marketing międzynarodowy

Marketing międzynarodowy - to marketing produktów lub usług poza krajową grupą odbiorców marki.

Marketing międzynarodowy **wymaga poznania potencjalnej międzynarodowej grupy odbiorców**, do której chce dotrzeć marka, zrozumienia wartości marketingu międzynarodowego i konsekwentnego inwestowania w marketing w skali globalnej.

Marketing międzynarodowy obejmuje **wszelkie działania poza granicami kraju** i wymaga w szczególności uwzględnienia niuansów komunikacji z międzynarodowymi grupami odbiorców oraz podjęcia próby zrozumienia kultur, języków.

Marketing międzynarodowy może pomóc firmie w wejściu na scenę globalną, dając jej **możliwość dotarcia do klientów, którzy nie mieli jeszcze kontaktu z marką**.

Amazon Global Selling

Dzięki Amazon Global Selling można korzystać z globalnej infrastruktury Amazon i międzynarodowej sieci logistycznej, aby **pokazać swoje produkty potencjalnym nabywcom na całym świecie.**

Tworzenie międzynarodowych ofert na różnych rynkach umożliwia szybki rozwój i dywersyfikację sprzedaży, dzięki wykorzystaniu szczytowych sezonów w innych krajach.

North America	CA	MX	US
South America	BR		
Europe	DE	ES	FR
	IT	NL	PL
	SE	TR	UK
Middle East	EG	KSA	UAE
Asia Pacific	AU	IN	JP

Currently available marketplaces to sell and advertise

Amazon – kampanie

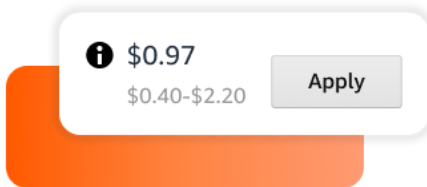
What are Sponsored Products?

Sponsored Products are **cost-per-click (CPC)** ads that promote individual product listings on Amazon. In just a few minutes, you can create a campaign, even if you've never advertised before.



Create with ease

Sponsored Products generates ads from your product listings and offers automatic targeting so you can start advertising with no experience necessary.



Control your costs

Sponsored ads are cost-per-click (CPC), so you only pay when customers click your ads. Choose how much to bid per click and set your own budget.



Track your success

Use sales and performance metrics to measure the direct impact of your ads on your business.

Amazon – kampanie

Sponsored Brands

Elevate your brand, reach your goals

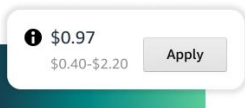
Sponsored Brands can help customers discover your brand and products with creative ads that appear in relevant Amazon shopping results.

Get started



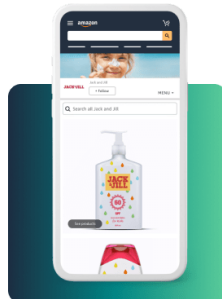
Showcase your brand creatively

Reach and engage new audiences with custom headlines, videos, and images.



Find the budget that works for you

[Cost per click \(CPC\) ads](#) allow you to only pay when customers click your ads. You can manage your costs by setting a [budget](#) and choosing your bid per-click.



Be part of the shopping journey

Help shoppers get to know your brand by driving traffic to your [Store](#). With clickable logos, lifestyle imagery, or product categories, Amazon brings shoppers to your brand Store. And when they click on products or categories in the ads, they're taken to the product page.

Amazon – wskaźniki

ROAS / *Return on Ad Spend* [zwrot z wydatków na reklamę] = kwota przychodów ze sprzedaży produktów objętych kampanią reklamową podzielona przez kwotę wydaną na samą kampanię.

$$\text{ROAS} = \text{ad revenue} \div \text{ad spend}$$

ACOS / *Advertising Cost of Sales* [wydatki na reklamę w relacji do sprzedaży] oblicza się, dzieląc wydatki na reklamę przez przychody z reklam. Na przykład, jeśli wydano 50 USD na kampanię reklamową dzięki której dodatkowe przychody wyniosły 100 USD, ACOS wynosi 50%.



$$\text{ACOS} = (\text{ad spend} \div \text{ad revenue}) \times 100$$

Amazon - wyniki

AMAZON.COM, INC. CONSOLIDATED STATEMENTS OF OPERATIONS (in millions, except per share data)

Net product sales
Net service sales
Total net sales

Year Ended December 31,		
2020	2021	2022
\$ 215,915	\$ 241,787	\$ 242,901
170,149	228,035	271,082
386,064	469,822	513,983

amazon.pl Dostawa do: Gdansk 80809 [Zaktualizuj lokalizację](#) Wszystkie kategorie Wyszukaj Amazon.pl  Witamy, zaloguj się [Konto i listy](#) [Zerota i zamówienia](#)  [Koszyk](#)

Menu Bestsellery Okazje Prime Karty podarunkowe Dział Obsługi Klienta Sprzedawaj na Amazon Dni Wiosennych Okazji 20-25 marca





Elektronika i komputery Okazje Telefony i smartfony Słuchawki Aparaty i fotografia Kina domowe i telewizory Hi-Fi i Audio Komputery stacjonarne Laptopy Tablety Monitory Akcesoria komputerowe Podzespoły komputerowe Przechowywanie danych Oprogramowanie Drukarki

Bestsellery Amazon

Najpopularniejsze produkty na podstawie sprzedaży. Lista jest często aktualizowana.

- « Dowolna kategoria
- « Elektronika
- « Komputery, komponenty i akcesoria
- Laptopy**
- Laptopy 2 w 1
- Laptopy tradycyjne

Bestsellery w Laptopy

<p>#1</p>  <p>Apple Laptop MacBook Air 2022: Czyp M2, Wyświetlacz Liquid Retina 13,6 cala, 8GB pamięci RAM, 256 GB pamięci masowej SSD, podświetlana klawiatura, kamera FaceTime ... 4599,00 zł</p>	<p>#2</p>  <p>HP ProBook 430 Gen 8 Laptop biznesowy, 13,3" FHD Narrow Bezel, czterordzeniowy i5-1135G7 do 4,2 GHz (Beat i7-1065G7), 16GB DDR4 RAM, 1TB PCIe SSD, AC WiFi, Backlit K... ☆☆☆☆☆ 2</p>	<p>#3</p>  <p>Apple 2020 MacBook Air Laptop: Czyp Apple M1, 13-calowy Wyświetlacz Retina, 8 GB Pamięci RAM, 256 GB Pamięci Masowej SSD, ... ★★★★★ 22 3998,00 zł</p>	<p>#4</p>  <p>Apple Laptop MacBook Air 2022: Czyp M2, Wyświetlacz Liquid Retina 13,6 cala, 8GB pamięci RAM, 256 GB pamięci masowej SSD, podświetlana klawiatura, kamera FaceTime ... 4999,00 zł</p>
--	---	--	--

Vilebrequin

Vilebrequin to francuska marka luksusowej odzieży z bogatą historią w produkcji modnych strojów kąpielowych i akcesoriów do pływania dla całej rodziny. Marka została założona w 1971 roku obok plaż St. Tropez i od tego czasu stała się globalnym podmiotem. Produkty Vilebrequin można znaleźć w ponad 150 sklepach w 52 krajach.



Vilebrequin Men Swim Trunks
Solid

\$220⁰⁰ - \$250⁰⁰



Vilebrequin Men Stretch Swim
Trunks Screen Turtles

\$310⁰⁰



Vilebrequin Men Swim Trunks
Octopussy

\$285⁰⁰



Vilebrequin – producent strojów kąpielowych

amazon.fr/stores/node/16633289031?_encoding=UTF8&field-lbr_brands_browse-bin=Vilebrequin&ref_=a20m_us_lbr_cs_vlbrqn



Vilebrequin

[ACCUEIL](#)

[NOUVEAU](#)

[NOS IMPRIMÉS ▾](#)

[HOMME](#)

[FEMME](#)

[ENFANTS](#)

[VOIR TOUT](#)

[LA MARQUE](#)



Meilleures ventes chez Vilebrequin



Recommandé pour vous



Źródło: advertising.amazon.com/pl-pl/library/guides/international-marketing

Vilebrequin - kampania na platformie Amazon

Agencja SEELK specjalizująca się w prowadzeniu kampanii na Amazonie skupiła się na **zwiększaniu świadomości produktów marki Vilebrequin** wśród kupujących. Aby osiągnąć ten cel, wykorzystali **format marek sponsorowanych**. Korzystając z tego typu reklam, mogli prezentować wiele produktów, logo marki i niestandardowy nagłówek w ramach jednej kreacji. Te kampanie pozwoliły skutecznie przedstawić szerokiemu gronu odbiorców **tożsamość marki Vilebrequin i różnorodność ich portfela produktów**. Wykorzystano te reklamy, aby zwiększyć rozpoznawalność niektórych mniej znanych kategorii produktów marki: akcesoriów, odzieży gotowej do noszenia, strojów kąpielowych dla kobiet i strojów kąpielowych dla dzieci.



VILEBREQUIN

SHOWCASING WORLD CLASS DESIGN SINCE 1971

Born in 1971 in Saint Tropez, Vilebrequin has never forgotten its heritage: the brand is a product of the joy and freedom of the spirit of St-Tropez in the 1970s. Every season Vilebrequin promises elegance on vacation, passing on a lasting idea of fantasy, from father to son and mother to daughter.

Vilebrequin - kampania na platformie Amazon

Firma SEELK zoptymalizowała kampanie w oparciu o cele dotyczące **świadomości marki**. Priorytetem były wyświetlenia i zaangażowanie. Dlatego płacono za **słowa kluczowe**, które miały wyższy CTR (współczynnik klikalności). Słowa kluczowe były najskuteczniejsze pod względem zwiększania sprzedaży. Ta strategia przyniosła marce rezultaty - ponad 1 mln wyświetleń dzięki kampaniom marek sponsorowanych w 2018 roku.



Vilebrequin - kampania na platformie Amazon

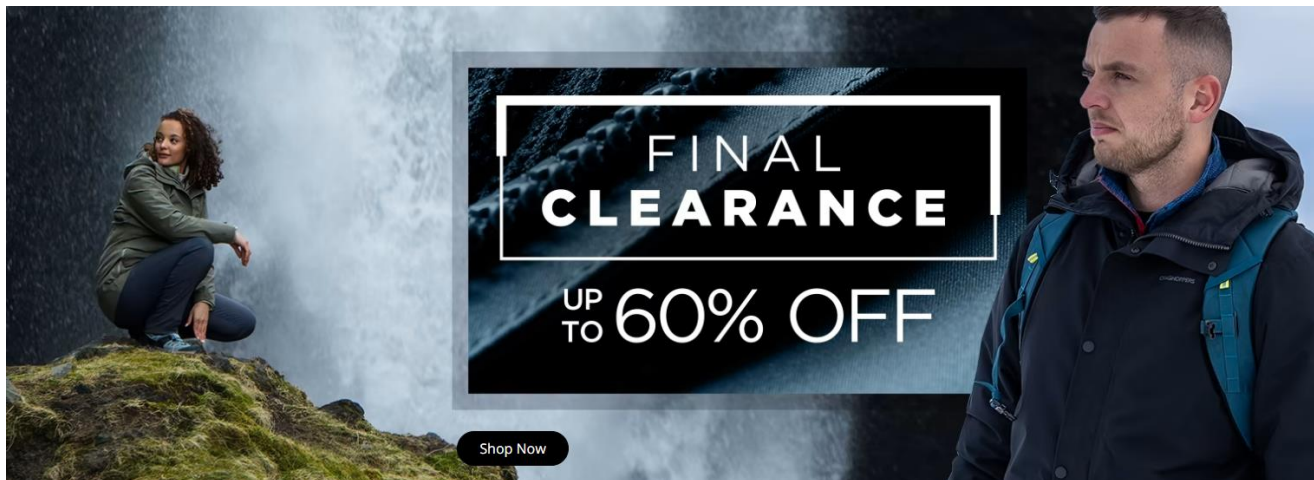
Vilebrequin pomyślnie wystartował na Amazon.fr. W 2018 roku kampanie reklamowe przyniosły ponad **3,6 mln wyświetleń produktów Vilebrequin** przy wskaźniku ACOS nieco ponad 25%. Kampania przyniosła 20% wzrost całkowitej sprzedaży w ciągu zaledwie kilku miesięcy.



Craghoppers

Craghoppers to brytyjski **producent i dostawca odzieży outdoorowej**. Została założona w Batley w hrabstwie West Yorkshire w 1965 roku, a obecnie ma siedzibę w Manchesterze w Wielkiej Brytanii.

Craghoppers produkuje w ciągu roku dwie serie – **wiosenno-letnią** (dostępną dla konsumentów od lutego) oraz **jesiennie-zimową** (dostępną dla konsumentów od września). Każda seria obejmuje produkty specjalnie na ten sezon, takie jak ocieplane kurtki na zimę i szorty, koszulki i sandały na lato. Asortyment obejmuje odzież i akcesoria dla mężczyzn, kobiet i dzieci, a także obuwie, plecaki i bagaże.



Craghoppers - historia

W 1965 roku brytyjska marka odzieży outdoorowej G&H Products stała się jednym z pionierów wykorzystania nylonu w swojej odzieży. Założyciele marki, Brian Gaskin i Roy Holmes (z Batley, West Yorkshire), byli entuzjastami spacerów na świeżym powietrzu oraz wspinaczki. Po udanych osiągnięciach projektowych zespół ekspedycji alpinistycznej Chrisa Boningtona zwrócił się do nich z prośbą o zaprojektowanie odzieży na udaną wyprawę Everest Expedition w 1975 roku.



Craghoppers – współpraca z Bearem Gryllsem



W 2008 roku Craghoppers nawiązał współpracę z ekspertem od przetrwania, **Bearem Gryllsem**. Firma wyprodukowała wiele jego ubrań noszonych w ekstremalnych warunkach.

Craghoppers - kampania na platformie Amazon

W 2017 roku Craghoppers przeznaczył 87% budżetu na kampanie Produktów Sponsorowanych.

W 2018 roku zastosowano ClickThrough Marketing, co pomogło zwiększyć zasięg i znaleźć nowych kupujących. Organizowano kampanie w oparciu o typ produktu (spodenki, koszulki itp.), odbiorców (męskie, damskie itp.) oraz strategię słów kluczowych (marka, kategoria itp.).

Firma Craghoppers odnotowała **195%** wzrost całkowitej miesięcznej sprzedaży z reklamami przy ROAS na poziomie **949%**.

Wykorzystanie Amazona przez europejskie MSP

Ponad 275 000 małych i średnich przedsiębiorstw (MSP) współpracuje z Amazon w całym regionie europejskim.

Wartość sprzedaży eksportowej europejskich małych i średnich przedsiębiorstw w sklepach Amazon przekroczyła **17 miliardów euro**, co oznacza wzrost o ponad 20% w porównaniu do roku 2021.

Rolą platformy jest ułatwianie przedsiębiorcom **ekspansji międzynarodowej** bez konieczności dokonywania znaczących inwestycji.



Sprzedaż na Amazonie

Już ponad 75% polskich przedsiębiorców sprzedających na Amazonie zdecydowało się na **eksport do innych części Unii Europejskiej**.

Najpopularniejszymi kierunkami były Niemcy, Francja, Włochy, Austria i Hiszpania, a najpopularniejszymi kategoriami produktów były: Dom, Uroda, Odzież, Kuchnia i AGD oraz Sport. W 2022 roku wartość sprzedaży eksportowej wyniosła **4,4 mld zł**, o 15% więcej niż w 2021 roku.

Do tej pory ponad 600 polskich MSP przekroczyło próg 1 mln zł sprzedaży na Amazon, w tym ponad 40 po raz pierwszy w 2022 r. Dodatkowo łącznie próg 100 000 zł przekroczyło już 1700 przedsiębiorców, a wśród nich ponad 200 udało się to po raz pierwszy w zeszłym roku. Tylko w 2022 roku polskie MSP sprzedały na Amazonie ponad **25 mln produktów** (średnio 50 pozycji na minutę).

Sprzedaż na Amazonie

[Powrót do wyników](#)



3 FILMY



Najedź kursorem, aby powiększyć



Packshi Etui podróżna na koszulę, torba, torby ochronne na odzież, chroni przed zagnieceniami, przechowywanie koszuli, teczka, prezent dla mężczyzn, biały, Jeden rozmiar,

Odwiedź sklep Packshi

4,5 [Liczba ocen: 446](#) | [Szukaj na tej stronie](#)

95⁰⁰ zł



Dostarczane przez Amazon



Bezpieczna transakcja



Polityka zwrotów

Kolor: **Biały**



- ✔ **OSZAŁAMIAJĄCY DESIGN** - Najwyższej jakości torba na koszule, jeden z **NAJLEPSZYCH** prezentów dla mężczyzn, którzy mają wszystko. Wyjątkowa i oryginalna torba podróżna na koszule.
- ✔ **TWARDE, SZTYWNE ETUI PODRÓŻNE NA KOSZULE** - Jedyne rozwiązanie przeciw zagnieceniom, **NAPRAWDĘ** chroniące koszule i zapobiegające zagnieceniom w transporcie. Wśród niezbędnych akcesoriów podróżnych oraz gadżetów podróżniczych dla mężczyzn.
- ✔ **WKŁADKA DO KOSZULI** – Unikalna, dwustronna konstrukcja podkładki, która chroni również krawędzie koszuli przed zagnieceniami.
- ✔ **LEKKIE** - Wygodne pakowanie koszuli podczas dojazdów do pracy, mieści się do plecaka / walizki kabinowej, a nawet do torby na laptopa - wszystkie torby koszulowe na podróż.
- ✔ **OCHRANIACZ KOŁNIERZYKA** – specjalnie ukształtowane etui z miejscem na kołnierzyk, aby upewnić się, że pozostaje on w idealnym stanie.

[Zgłoś błąd z tym produktem](#)

Tak, chcę **BEZPŁATNĄ** dostawę

Skorzystaj z 30-dniowego **BEZPŁATNEGO** okresu próbnego **Amazon Prime**

95⁰⁰ zł

DARMOWA dostawa **czwartek, 21 marca**. Zamów w ciągu 21 godz. 35 min

Dostawa do Gdansk 80024 – [Aktualizuj lokalizację](#)

Dostępne sztuki: 10 – zamów teraz.

Ilość: 1

[Dodaj do koszyka](#)

[Kup teraz](#)

Wysyłka z Amazon
Sprzedawane przez **Packshi - Pack Your Shirt Safely**

Zwroty **Ten produkt podlega zwrotowi**

Płatność **Bezpieczna transakcja**

Aby uzyskać informacje o zwrotach, kliknij nazwę sprzedawcy.

Zamów jako prezent

[Dodaj do listy](#)

Sprzedaż na Amazonie

Z Amazon
sprzedajemy
w 10 krajach
Europy



This means that Amazon provides us with access to a very broad customer base.

Sprzedaż na Amazonie



This means that Amazon provides us with access to a very broad customer base.

Elementy - sprzedaż na MODIVO

MODIVO

🔍 Szukaj marki, produktu, stylu

👤 Zaloguj się ❤️ Ulubione 🛒 Koszyk

Nowości Marki Odzież Obuwie Sport Torebki Akcesoria Premium Beauty Home & Decor Sale % Outlet

Strona główna

Oferta dla kobiet Elementy

Odzież 147

Aksesoria 23

Sortuj ▾ | Rozmiar ▾ | Kolor ▾ | Cena ▾ | Marka 1 ▾ | Oferta ▾

Produkty: 170 · Wybrane filtry (1)



Elementy
Longsleeve · Żółty
60,00 zł
Najniższa cena: 90,00 zł
Cena regularna: 189,00 zł



Elementy
Top · Beżowy
50,00 zł
Najniższa cena: 80,00 zł
Cena regularna: 129,00 zł



Elementy
Marynarka · Beżowy · Regular Fit
849,00 zł



Elementy
Bluzka · Beżowy
359,00 zł

MODIVO

SPORTSTYLE TIME! Stwórz swój outfit z dodatkowym rabatem do -20% [Damskie](#) [Męskie](#) [Dziecięce](#)

[Kobiety](#) [Mężczyźni](#) [Dzieci](#)

[Aplikacja](#) · [Sklepy stacjonarne](#) · [Kontakt](#)

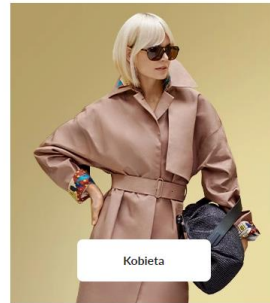
MODIVO

🔍 Szukaj marki, produktu, stylu

[Zaloguj się](#) [Ulubione](#) [Koszyk](#)

ODKRYJ

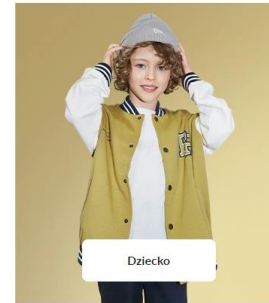
Najnowsze trendy
w świecie mody



Kobieta



Mężczyzna



Dziecko

TOMMY HILFINGER

GANT



EA7
EMPORIO ARMANI

VERSACE JEANS
COUTURE

PINKO

ELISABETTA FRANCHI

POLO
RALPH LAUREN

LIU-JO

KARL
LAGERFELD

Levi's

WEEKEND
MaxMara

[GRUPA MODIVO](#) [DLA INWESTORA](#) [ESG](#) [MEDIA](#)

MODIVO^{SA}

[KARIERA](#) [KONTAKT](#) [PL](#) | [EN](#) [🌐](#) [📦](#) [🔍](#)

Zakupów można dokonać online, w aplikacji mobilnej oraz stacjonarnie. Niezależnie od kanału sprzedaży Klient zyskuje dostęp do tej samej oferty i tych samych akcji rabatowych. Do dyspozycji Kupujących są wygodne i bezpieczne formy płatności, dostawy od 0 zł oraz popularny program lojalnościowy MODIVO Fashion Club.

2

2 platformy sprzedażowe
MODIVO
oraz eobuwie.pl

20

obecność na 20
europejskich rynkach



MODIVO

[MODIVO →](#)

MODIVO to innowacyjny multibrand z modą. Oferujemy klientom ponad 160 tys. produktów od ponad 650 marek w kategoriach streetwear, casual i premium. Od rozpoczęcia działalności w 2019 roku prężnie się rozwijamy i jesteśmy obecni online już na 16 rynkach europejskich, a w kilkunastu polskich miastach i czeskiej Pradze znajdują się nasze interaktywne przymierzalnie. Dzięki inwestycjom w logistykę, retail i nowe technologie, wzmacniamy swoją pozycję na rynku oraz prowadzimy dynamiczną ekspansję w Polsce, jak i za granicą. Od początku działalności proponujemy klientom nowatorską ścieżkę zakupową, spersonalizowaną ofertę i najwyższą jakość obsługi, co pozwoliło nam w krótkim czasie osiągnąć pozycję lidera segmentu FashionTech oraz stać się dla miłośników mody jednym z ulubionych brandów, oferujących tak szeroki asortyment w jednym miejscu.



FACEBOOK



INSTAGRAM



LINKEDIN

3

lata na rynku

16

rynków europejskich

650

marek

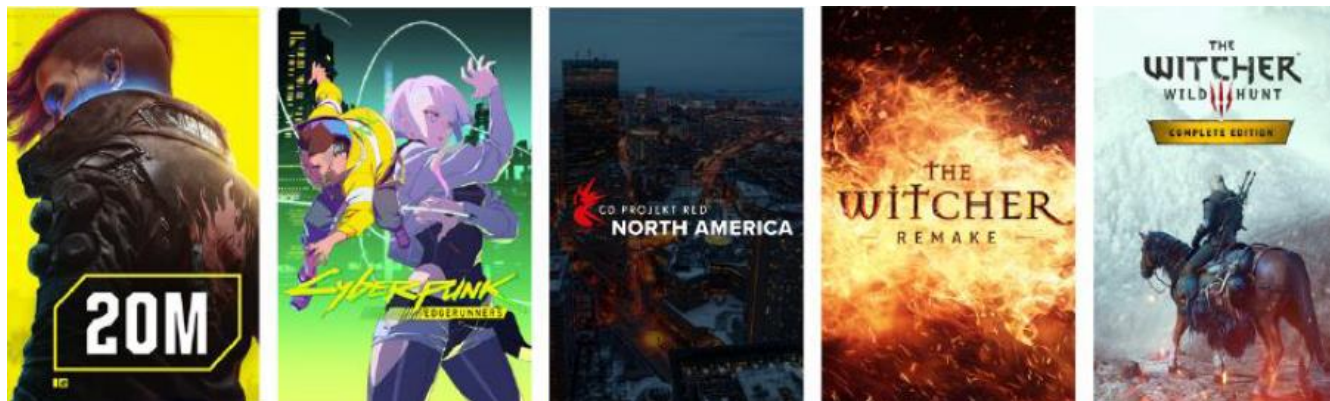
~160 000

produktów z wielu kategorii asortymentowych

CD Projekt - profil działalności

CD PROJEKT S.A. prowadzi działalność w globalnej, dynamicznie rozwijającej się branży gier wideo. Działalność realizowana na polskim rynku od blisko trzydziestu lat pod marką CD PROJEKT pierwotnie koncentrowała się na dystrybucji zagranicznych gier wideo w Polsce.

Momentami przełomowymi w historii Grupy były: powołanie w 2002 r. studia deweloperskiego CD PROJEKT RED i rozpoczęcie prac nad stworzeniem pierwszej gry RPG – Wiedźmin oraz uruchomienie w 2008 r. [serwisu GOG.COM](https://www.gog.com).



Model biznesowy produkcji gier w Grupie CD PROJEKT



KREACJA

Własne IP i pełna kontrola nad kreacją.

Koncentracja na dwóch rozpoznawalnych franczyzach i ograniczonej liczbie projektów.



PRODUKCJA

Międzynarodowy zespół doświadczonych deweloperów, dla których jakość pozostaje najwyższym priorytetem.

Trzy studia deweloperskie: CD PROJEKT RED Europe, CD PROJEKT RED North America* i The Molasses Flood.



TECHNOLOGIA

Własne narzędzia i know-how niezbędne do tworzenia wciągających gier role-playing z otwartym światem.

Strategiczne partnerstwo z Epic Games, na mocy którego tworzymy nasze gry na silniku Unreal Engine.



DZIAŁALNOŚĆ WYDAWNICZA

Możliwa dzięki niezależności wydawniczej filozofia biznesowa, które stawia graczy na pierwszym miejscu.



DYSTRYBUCJA

Bezpośrednia cyfrowa dystrybucja gier.

Globalny zasięg – współpraca ze starannie wybranymi dystrybutorami pudełkowych wersji gier.

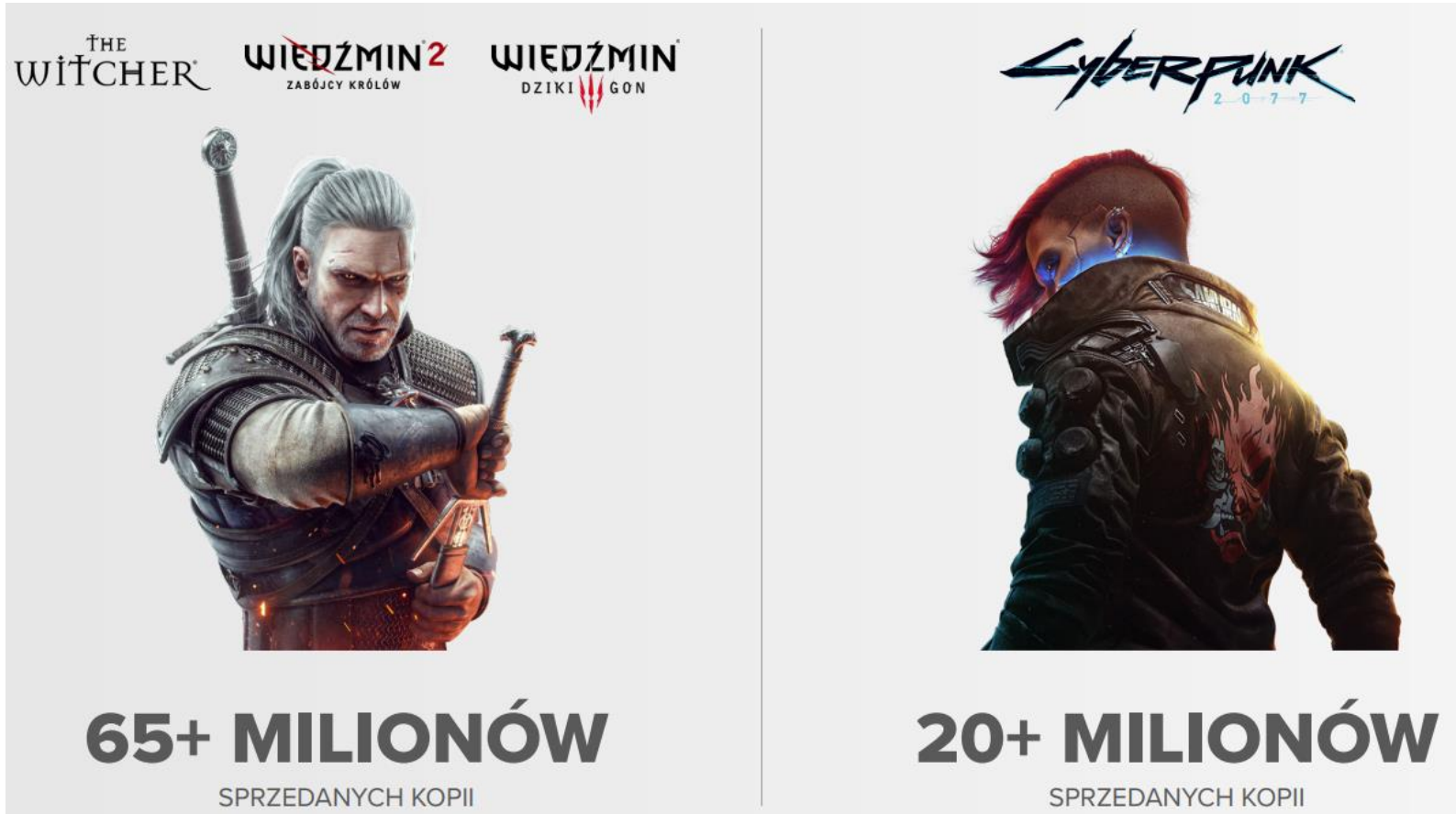


PRIORYTET – GRACZE

Uczciwa i bezpośrednia komunikacja z graczami.

Pełna kontrola nad przekazem.

CD Projekt



Źródło: CD Projekt, 2022.

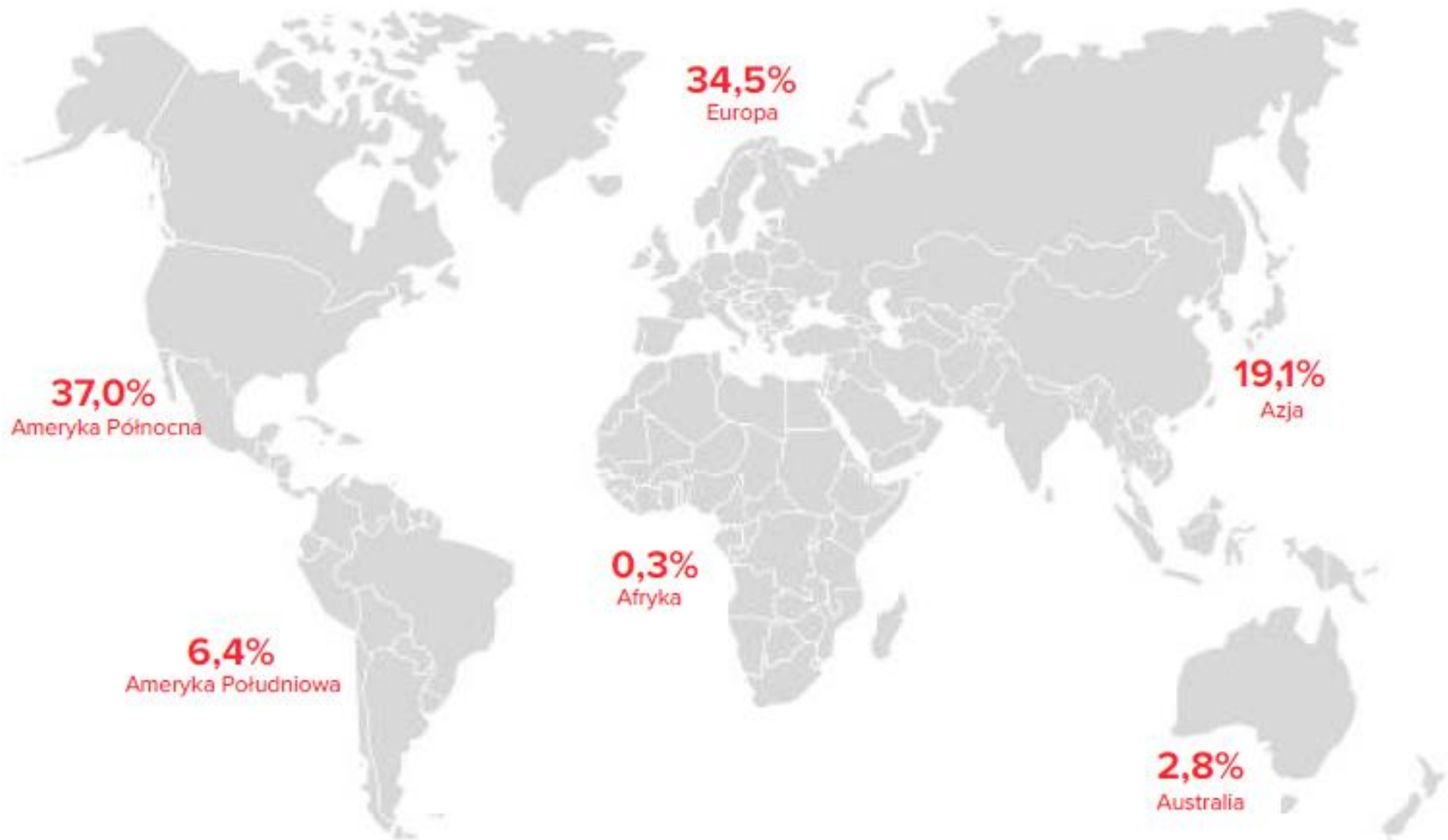
CD Projekt - profil działalności

W 2022 r. 97,0% przychodów ze sprzedaży Grupy Kapitałowej CD PROJEKT pochodziło z działalności eksportowej. 71,1% sprzedaży realizowanej było do odbiorców w Ameryce Północnej, a 17,6% do odbiorców z Europy.

89,3% sprzedaży Grupy odpowiadało cyfrowej dystrybucji realizowanej za pośrednictwem GOG.COM oraz zewnętrznych platform - takich, jak: Steam, PlayStation Store, Xbox Games Store, Amazon, Humble Bundle, Epic Games Store czy App Store.

Cyberpunk 2077 – pochodzenie nabywców w 2022 r

■



Źródło: CD Projekt, 2022.