

PayU GPO

 tantis.pl

Księgarnia internetowa Tantis

Od małej księgarni
do lidera rynku

Wprowadzenie

Klienci sklepów internetowych coraz częściej zwracają uwagę na dostępność różnorodnych rozwiązań płatniczych, które odpowiadają ich aktualnym potrzebom podczas zakupów. Sposobami płatności internetowych, które zyskują na popularności są te z możliwością odroczenia momentu zapłaty, czyli płatności typu „kup teraz, zapłać później”, znane też jako BNPL (z ang. 'buy now pay later'), a także online'owe raty. Według danych z raportu Gemius „E-commerce w Polsce 2023”, 15% e-konsumentów kiedykolwiek kupiło produkt korzystając z BNPL, a 11% klientów skorzystało z wyboru płatności ratelnej dokonując zakupów online.

Dostosowanie metod płatności do potrzeb klientów jest kluczem do sukcesu w dynamicznym świecie e-commerce. Na co należy zwrócić szczególną uwagę w tym aspekcie? Jakie działania warto podjąć, by rozwijać sklep internetowy jak najlepiej? Jaka jest rola płatności w całym procesie zakupowym? Podpowiada księgarnia internetowa tantis.pl, która nieustannie wyznacza nowe cele i konsekwentnie wdraża usprawnienia skutkujące wzrostem przychodów i coraz szerszym uznaniem wśród e-konsumentów.



„Rynek e-commerce wymaga od sklepów internetowych ciągłego rozwoju w celu zapewnienia jak najlepszego doświadczenia zakupowego dla konsumentów. Konsekwentne działania w tym kierunku, uwzględniające także element płatności, dają mierzalne efekty i prowadzą do sukcesu, czego przykładem jest księgarnia tantis.pl”.

Joanna Pieńkowska-Olczak, CEO PayU w regionie CEE



„Elastyczne reagowanie w dynamicznie zmieniającym się środowisku pozwoliło nam osiągnąć pozycję jednego z liderów rynku. W 2007 roku, kiedy firma zaczynała działalność, zrealizowaliśmy 313 zamówień na kwotę niepełnych 35 tys. zł. Dziś liczba wystawianych przez nas zamówień przekracza miliony rocznie, w samym 2023 roku było to 2,5 miliona”.

Marcin Olczykowski, CEO tantis.pl

Sprzedaż online

Początki Tantis w e-commerce sięgają 2007 roku, kiedy firma rozpoczęła działalność jako Dobre-ksiazki.pl. Pierwotnie sklep internetowy opierał sprzedaż na pozyskiwaniu ruchu z SEO, natomiast dynamiczne warunki rynkowe wymusiły wprowadzenie zmian w podejściu do prowadzenia biznesu. Elastyczne działanie i solidna strategia rozwoju pozwoliły firmie przetrwać i stać się jednym z liderów rynku sprzedaży książek online.

Obecnie Tantis oferuje szeroki asortyment produktów, z których największym zainteresowaniem cieszą się książki - podręczniki szkolne, książki dla dzieci, poradniki oraz produkty licencyjne, a w dalszej kolejności zabawki i gry. Wszystkie kategorie produktowe są sukcesywnie rozwijane.



„Kluczowe dla rozwoju tantis.pl były zawsze konsekwentne i planowe działania podejmowane w wielu obszarach jednocześnie. Podstawą są oczywiście targetowane kampanie sprzedażowe. Rozpoznawalność marki tantis.pl budujemy zarówno online, jak i offline, podejmując współpracę z naszymi kluczowymi partnerami i, mediami branżowymi, a także z influencerami. Wychodząc poza środowisko internetowe jesteśmy co roku obecni między innymi na Międzynarodowych Targach Książki w Krakowie, gdzie możemy spotkać się z naszymi klientami na stoisku”.

Marcin Olczykowski, CEO tantis.pl

Wyzwania e-commerce dla sklepu internetowego



Konkurencja

Rosnąca konkurencja oraz oferta marketplace'ów.



Dynamiczne warunki rynku

Ciągłe zmiany związane z technologiami.



Utrudnione dotarcie do konsumenta

Odpowiedź na coraz bardziej wymagające potrzeby konsumentów.

Proces zakupowy i płatności

Doskonalenie i optymalizowanie procesu zakupowego to jeden z filarów filozofii tantis.pl. To również jeden z kluczowych aspektów, na który należy zwrócić uwagę w kontekście odpowiedzi na wyzwania e-commerce. Jak najlepsze doświadczenie zakupowe klientów sprawia, że chętniej powracają do sklepu i korzystają z oferty.

Płatności odroczone i ratalne są coraz popularniejsze w e-commerce. Prym wiodą kategorie takie jak elektronika, odzież/obuwie oraz dom i ogród, ale także w branży księgarskiej liczba zwolenników takiej metody płatności rośnie. W księgarni tantis.pl w 2023 roku różne sposoby odraczania płatności występowały już w przypadku 3,5% transakcji, co odpowiada kilkudziesięciu tysiącom zamówień.

Płatności w sklepie internetowym to ważny element całego procesu zakupowego. Pozytywne doświadczenie konsumenta, który może wybrać dogodną metodę zapłaty za zamówienie jest kluczowe. Dostępność rozwiązań z odroczoną płatnością (BNPL) czy też rat w sklepie internetowym staje się koniecznością, szczególnie tam, gdzie wartość koszyka zakupowego jest większa. Konsument może nie dysponować wystarczającymi środkami w momencie dokonywania zakupu, jednocześnie dostępność rozwiązań pozwalających na późniejszą spłatę może ułatwiać podjęcie decyzji zakupowej.



„PayU zapewnia nam bezpieczeństwo transakcji i niezawodność, a naszym klientom – możliwość wyboru spośród wielu metod płatności. Sam proces płatności jest krótki i uproszczony do niezbędnego minimum, co przekłada się na pozytywne doświadczenie użytkowników oraz skuteczność i rosnącą liczbę pozytywnie zakończonych transakcji. Zapewnienie możliwości wyboru opcji płatności ratalnej w naszym sklepie było naturalną decyzją, wpisującą się w ideę naszej firmy, jaką jest ciągłe ułatwianie naszym klientom procesu zakupowego. Z miesiąca na miesiąc zauważamy wzrost zainteresowania tą formą płatności”.

Marcin Olczykowski, CEO tantis.pl



„Udostępniamy szeroką ofertę produktów kredytowych – począwszy od standardowych rat online, przez raty 0%, po nasz najnowszy produkt, czyli raty 5x0%. Te ostatnie stanowią zupełnie nowe podejście do zakupów ratalnych i są efektem naszych wieloletnich obserwacji i analiz, zarówno zachowań e-konsumentów, jak i potrzeb e-sklepów. We współpracy z naszymi partnerami dostarczamy także rozwiązania umożliwiające kupującym płacić za zakupy do 30 dni od złożenia zamówienia bez dodatkowych opłat. Portfolio udostępnianych metod płatności szyte jest na miarę potrzeb naszych klientów”.

Tomasz Żołnierz, Head of Business Development, PayU Credit

Rozwiązania PayU



Raty 0% (RRSO 0%)

Pozwalają na rozłożenie płatności za zakupy w sklepie internetowym nawet do 20 rat (RRSO: 0%). Maksymalna wartość zamówienia to 50 000 zł.



Raty 5x0%

Dostępne dla zakupów od 100 zł. Umożliwiają rozłożenie płatności na 5 nieoprocentowanych rat (RRSO: 0%). Maksymalna wartość zamówienia to 2 000 zł.



Raty standardowe

Zakupy na raty przez Internet można rozłożyć nawet na 50 rat. Maksymalna wartość zamówienia to 50 000 zł.

Partnerzy BNPL: **PayPo**

twisto
a PARAM company

Klarna

Jak przebiega proces kredytowy?



Pomysł na sukces, plan na rozwój

Planując założenie sklepu internetowego należy być przygotowanym na dynamicznie środowisko e-commerce, które wymaga prowadzenia bieżącej aktualizacji działań sprzedażowych, a także ciągłej optymalizacji procesu zakupowego.

Rolą operatora płatności jest ułatwienie zakupów i udostępnienie konsumentom najlepszych rozwią-

zań, aby konwersja sklepu rosta, a liczba porzuconych koszyków zakupowych malała. Firmy, które myślą o rozpoczęciu działalności e-commerce muszą być gotowe na zmiany i elastyczne dostosowywanie się do panujących warunków w danej branży. Pomocne w procesie rozwoju technologicznego może być wykorzystanie sztucznej inteligencji, która umożliwia automatyzację różnych procesów.



„Nie ma jednej uniwersalnej recepty na sukces. W naszym przypadku była to koncentracja na jasno wyznaczonym celu, elastyczne reagowanie na zmiany i szybkie podejmowanie decyzji”.

Marcin Olczykowski, CEO tantis.pl



„Tantis.pl jest przykładem sklepu internetowego, który dostosowuje ofertę do potrzeb klientów. Włączenie rat 5x0% do swojego biznesu i ich popularność wśród e-konsumentów jest potwierdzeniem, że kupujący poszukują nowych rozwiązań i są na nie otwarci”.

Joanna Pieńkowska-Olczak, CEO PayU w regionie CEE

Jak rozwijać e-commerce?

- 1 Skaluj swój biznes** – wprowadzaj ulepszenia, aktualizacje na stronie internetowej. Dbaj o łatwy proces zakupowy i dostępność metod płatności.
- 2 Obserwuj i odpowiadaj na potrzeby Twoich klientów.**
- 3 Zadbaj o dobry marketing** i analizuj wyniki działań. To inwestycja przynosząca zyski.
- 4 Korzystaj z dostępnych narzędzi AI** – automatyzuj procesy.
- 5 Monitoruj konkurencję** i obserwuj rynek dotyczący Twojej branży. Nie pozostawaj w tyle.

Księgarnia tantis.pl nieustannie rozwija swój biznes, odnosząc sukcesy ma apetyt na więcej. W najbliższej perspektywie planuje poszerzenie asortymentu i rozwój kategorii gier i zabawek.

O PayU:

PayU Global Payment Organisation (GPO) to jeden z największych dostawców usług płatniczych dla e-biznesów na świecie, procesuje transakcje na 40+ najdynamiczniej rozwijających się rynkach e-commerce i oferuje 400+ zarówno lokalnych, jak i międzynarodowych metod płatności. Firma jest pionierem i liderem płatności internetowych w Polsce, działa na rzecz rozwoju tego rynku już od ponad 20 lat i cieszy się zaufaniem największych marek e-commerce oraz milionów e-konsumentów. Zakres usług płatniczych oferowanych przez PayU w Polsce obejmuje m.in.: płatności jednym kliknięciem, płatności mobilne, całkowicie online-owe raty, płatności odroczone (BNPL), portfele elektroniczne (Apple Pay, Google Pay), BLIK, szybkie przelewy internetowe, karty płatnicze, płatności subskrypcyjne, płatności wielowalutowe.

Jako globalny operator fintech i lokalny partner płatniczy dla setek tysięcy firm e-commerce, PayU GPO ma nieporównywalny wgląd w zachowanie kupujących online na ponad 40 rynkach i w licznych branżach. Gwarantuje dostęp do lokalnych metod płatności w Europie, na Bliskim Wschodzie, w Afryce i Ameryce Łacińskiej, które wraz z kartami płatniczymi zapewniają całościowe pokrycie danego rynku. Od technologii, przez zachowania zakupowe online i preferencje dotyczące płatności, po różnorodne krajobrazy regulacyjne, PayU GPO daje merchantom największe szanse na sukces w ekspansji zagranicznej. Dzięki globalnej platformie PayU Hub, umożliwiającej skonsolidowanie wszystkich aspektów związanych z obsługą płatności na wielu rynkach w jednym miejscu, merchanti mogą budować płatności, które zaspokoją potrzeby potencjalnych klientów z najwyższej klasy doświadczeniami zakupowymi.

Aby uzyskać więcej informacji, odwiedź naszą [stronę](#).