

mensis.PL

Nr 27 01-02/2014



PRAKTYKA
w sprzedaży wielokanałowej

str. 44

ALLEGRO
lekka zadyszka czy spadek formy

str. 19

ZAKUPY GRUPOWE NAD WISŁĄ
- przeminęło z wiatrem?

str. 14

CEO PrestaShop Benjamin Teszner

PRESTASHOP

3 mln pobrań! 8,5 mln euro w 2013!
podbój światowego e-commerce trwa!

cena 25zł (w tym 5% VAT)



PrestaShop

Globalny lider rozwiązań e-commerce dostarczanych na licencji Open Source

- Benjamin Teszner CEO PrestaShop

Benjamin Teszner objął stanowisko CEO PrestaShop w kwietniu 2012 roku. W tym czasie projekt rozwijał się na rynki międzynarodowe, a nowy Dyrektor Generalny już w pierwszym roku po objęciu stanowiska zapewnił firmie 40% wzrost przychodów i poprowadził ekspansję PrestaShop w krajach Europy Środkowo-Wschodniej.

Benjamin Teszner ukończył Szkołę Biznesu i Ekonomii HEC w Paryżu, Sciences-PO oraz Wyższą Szkołę Ekonomii w Londynie. Swoją karierę jako przedsiębiorca internetowy rozpoczął, zakładając firmę Alafac.com – portal społecznościowy poświęcony studentom, który po uzyskaniu oczekiwanej

skali działalności sprzedał wyspecjalizowanej grupie medialnej. Następnie dołączył do sektora finansowego, aby spędzić 8 lat w inwestycjach kapitałowych (UFG-Siparex i Weinberg Capital Partners).

W 2009 roku Benjamin został Dyrektorem Generalnym grupy O2i, spółki notowanej na giełdzie Alternext, będącej liderem w branży informatycznej z zakresu projektowania graficznego oraz kluczowym graczem w branży skomputeryzowanych szkoleń zawodowych (przychody 50 mln Euro; 300 pracowników).

W kwietniu 2012 rozpoczął swoją przygodę z globalnym liderem rozwiązań e-commerce na licencji Open Source - PrestaShop

01 Krzysztof Rdzeń: W jakich okolicznościach narodził się pomysł na projekt PrestaShop?

Benjamin Teszner: Bruno Lévéque wpadł na pomysł utworzenia PrestaShop w wieku 22 lat podczas pracy nad LeGuide.com, internetową porównywarką cen. Wyczuł on duże zapotrzebowanie

w społeczności internetowej na mocne, darmowe rozwiązanie dla e-handlu typu open source [przyp. red. o otwartym kodzie źródłowym].

W 2007 roku, wspólnie z Igorem Schlumbergerem, uprzednim prezesem LeGuide.com, założył PrestaShop. Już w ciągu 1 miesiąca oprogramowanie PrestaShop zostało ściągnięte tysiąc razy oraz przetłumaczone na 13

języków przez członków społeczności.

02 Jakimi liczbami można dziś opisać PrestaShop?

Dziś PrestaShop osiągnęło poziom ponad 3 mln pobrań w 163 państwach. Oprogramowanie jest dostępne w więcej niż 60 językach, a nasza społeczność liczy około 600 tys. członków.



*Benjamin Teszner
został Dyrektorem
Generalnym
PrestaShop
w kwietniu 2012
roku, kiedy to
firma doświadczyła
znacznego
rozwoju na skalę
międzynarodową.*

03 Jaki jest obecny model biznesowy PrestaShop i kiedy się ukształtował?

PrestaShop dostarcza darmowe oprogramowania open source od 2007 roku. Model naszej działalności opiera się na sprzedaży szablonów oraz modułów uzupełniających projektowanych w celu optymalizacji oraz personalizacji sklepu internetowego. Moduły te dostępne są na stronie „Dodatki Addons” w naszym sklepie internetowym pod adresem: <http://addons.prestashop.com/pl>.

04 Jakie osiągnięcia z 2013 można uznać za najważniejsze dla projektu? Jakie są plany PrestaShop na 2014 rok?

W 2013 roku nasz obrót wzrósł o 40%, sięgając 8,5 mln euro, z czego połowa została wygenerowana za granicą.

Naszym celem jest dążenie do przyspieszenia naszego wzrostu na skalę międzynarodową. PrestaShop przyznano nagrodę Bsoco za najlepsze rozwiązanie e-commerce roku. Poszerzyli-

śmy także nasze partnerstwo z eBayem o kilka kolejnych państw europejskich.

Wydarzenie organizowane dla naszej społeczności e-handlowców – Barcamp 7 – miało miejsce w listopadzie 2013 roku i przyciągnęło ponad 2 000 ludzi z całego świata.

W trakcie przepełnionej konferencji na targach e-commerce w Paryżu PrestaShop opublikowała wersję PrestaShop 1.6 Alfa.

W 2014 roku PrestaShop wprowadzi najnowszą wersję swojego oprogramowania e-commerce typu open source: PrestaShop 1.6. Wersja ta została w pełni zmodyfikowana, aby sprostać oczekiwaniom dużych i małych sprzedawców: zadbano głównie o elastyczny design back-office’u i front-office’u oraz nowy panel administracyjny skupiający się głównie na biznesie. Pracujemy również nad nową wersją naszej oferty SaaS, która wydana zostanie w tym roku.

05 Ile sklepów internetowych powstaje na bazie oprogramowania PrestaShop i w jakich branżach najczęściej?

Każdego roku na PrestaShop otwieranych jest ponad 30 000 sklepów internetowych. Ich sektory działalności podążają za trendami e-commerce: odzież, moda, motoryzacja, elektronika, AGD, jak również media i internetowe kasy biletowe.

06 Jak plasuje to PrestaShop wśród rozwiązań open source?

PrestaShop jest globalnym liderem rozwiązań e-commerce typu open source na rynku (150 000 sklepów na świecie). PrestaShop jest bardzo łatwe w użyciu i pozwala uruchomić profesjonalny sklep internetowy w bardzo krótkim czasie oraz bez zaawansowanej wiedzy technicznej. 310 darmowych funkcji zawartych w oprogramowaniu bardzo ułatwia handlowcom życie: logistyka, płatności, rynki elektroniczne oraz marketing w Internecie. PrestaShop współpracuje z najważniejszymi firmami w branży internetowej, takimi jak PayPal, eBay, DPD, Global-Kurier czy Google. Wszystko po to, by dostarczyć e-sprzedawcom to, co najlepsze w e-commerce.

07 Ile z tych sklepów w rzeczywistości rozwija się w dochodowe projekty i czym to jest podyktowane?

Według badań przeprowadzonych przez CCM Benchmark około 2/3 sklepów internetowych osiąga próg rentowności. Zależy to od wielkości sklepu internetowego: im większy sklep, tym bardziej prawdopodobne jest osiągnięcie progu rentowności. 75% sklepów internetowych z obrotem ponad 50 mln euro oświadczyło, że osiągnęło stan rentowności, w odróżnieniu do jedynie 45% niedużych sklepów internetowych.

Gdy sklep internetowy zostanie już uruchomiony, konieczne jest osiągnięcie krytycznego rozmiaru działalności, aby uzyskać stan rentowności, a następnie kontynuować rozwój.

Jednocześnie ważne jest uzyskanie satysfakcji i uwiarygodnienie sklepu internetowego. Dziś jest to stosunkowo proste ale wymaga pozyskiwania i prezentowania opinii dotychczasowych klientów o sprzedawanych produktach oraz zapewnienie szybkiej możliwości wymiany produktu w przypadku niezadowolenia klienta.

Bezpieczne i różne formy płatności online (gotówka za pobraniem, przelew bankowy lub karta kredytowa), jak również wiarygodny i szybki transport pomogą zwiększyć współczynnik konwersji w sklepie internetowym. Aby strona wyświetlała się na początku wyników wyszukiwania w wyszukiwarkach, konieczne jest, żeby sklep internetowy został zoptymalizowany pod kątem SEO, co można uzyskać, przestrzegając kilku prostych zasad.

REKLAMA

sosho.pl
kompleksowe wdrożenia e-commerce



1 SKORZYSTAJ BEZPŁATNIE

nowy kanał sprzedaży w Twojej firmie - bez opłat!

- Zaawansowany sklep internetowy w technologii RWD
- Niezbędne integracje z systemem informatycznym offline
- Generowanie sprzedaży w nowym kanale dystrybucji

Skontaktuj się z nami
i powiedz, dlaczego to właśnie
Twoja firma powinna otrzymać
darmowe wdrożenie:

www.sosho.pl ● tel. 791 679 773 ● biuro@sosho.pl

Oferta skierowana
do producentów
i dystrybutorów
na bazie otrzymanych
zgłoszeń zrealizujemy
1 bezpłatny projekt!

Powyższe nie jest jedyną słuszną receptą na osiągnięcie progu rentowności w e-commerce ale w wielu przypadkach są to zadania fundamentalne.

08 W ubiegłym roku postawiliście na rozwój PrestaShop w Polsce – dlaczego i co z tego wynikło?

Polska jest państwem dla nas kluczowym, szczególnie dynamicznym w sektorze e-commerce – przy 25-procentowym wzroście liczby osób kupujących przez Internet w 2013 roku oraz z dużymi możliwościami rozwoju, gdyż tylko 70% polskich domów ma dostęp do Internetu.

W 2012 roku zanotowano 24-procentowy wzrost w wydatkach Polaków przez Internet. Na dziś około 10 000 sklepów internetowych w Polsce używa PrestaShop, co stanowi połowę polskiego rynku. Naszym celem jest kontynuowanie tego wzrostu. Polska społeczność internetowa jest również bardzo aktywna i wielu programistów przyczynia się do ulepszania naszego oprogramowania każdego dnia.

09 W jaki sposób działania PrestaShop wpływają na zmiany e-commerce na rynkach Europy?

Ponad 120 000 sklepów internetowych w Europie używa PrestaShop, stanowiąc 22% europejskiego rynku e-commerce (w Europie zarejestrowanych jest 550 000 sklepów internetowych). W rezultacie PrestaShop ma

w danym momencie w różnych krajach europejskich.

Ponadto, będąc oprogramowaniem o otwartym kodzie źródłowym (open source), PrestaShop jest silnym czyn-



PrestaShop zatrudnia aktualnie 60 osób we Francji oraz 15 w USA w Miami. Wśród zatrudnionych osób jest 15 programistów rozwijających silnik PrestaShop i moduły. Jednocześnie oprogramowanie rozwijane jest przez wielotysięczną społeczność PrestaShop.

wpływ na cały europejski krajobraz e-commerce. Dzieje się tak dlatego, że jest to darmowe i proste w użyciu oprogramowanie. Używanie PrestaShop pozwala na rozwinięcie handlu międzynarodowego, dzięki możliwości wyświetlania sklepu internetowego w kilku językach oraz przy zastosowaniu stawek podatku VAT obowiązujących

nikiem napędzającym innowacyjność technologiczną w europejskim sektorze e-commerce, gdyż wielu programistów i współautorów oprogramowania przyczynia się codziennie do ulepszania PrestaShop.

To wszystko prowadzi do jednego wniosku: nasze oprogra-



Przeprojektowany panel administracyjny najnowszej wersji PrestaShop zapewnia swobodną obsługę sklepu z poziomu urządzeń mobilnych. Najważniejsze dane i wskaźniki sklepu zostały wyciągnięte na stronę główną aby ułatwić przegląd wydarzeń.

mowanie jest silnym czynnikiem rozwoju gospodarczego oraz wzrostu zatrudnienia. Szacujemy, że PrestaShop przyczyniło się bezpośrednio do utworzenia około 250 000 stanowisk pracy na całym świecie. Dla przykładu, współautor dodatków Addons zarabia średnio 2 000 Euro na każdym module, który stworzył.

10 W najnowszej wersji PrestaShop 1.6 widzę sporo innowacji, zarówno w technologii, jak i projektowaniu graficznym – jakie wytyczne przyświecały powstawaniu nowej wersji oprogramowania?

Jak zawsze – tę nową wersję stworzyliśmy przede wszystkim z myślą o handlowcach używających PrestaShop. Pracowaliśmy ręką w rękę z naszymi użytkownikami w celu ulepszenia najnowszej wersji, aby była jeszcze łatwiejsza w użyciu. Nowa wersja 1.6

zawiera zupełnie nowy Back-Office o całkowicie elastycznym designie, tak aby można jej było używać zarówno na komputerze stacjonarnym, telefonie komórkowym, jak i na tablecie. Nowy panel administracyjny daje handlowcom wgląd w ogólny zarys biznesu, jak również w mierniki sprzedaży i aktywności w czasie rzeczywistym. Wyświetlane są wskaźniki wydajności KPI, których celem jest przyczynienie się do jeszcze większego sukcesu handlowców: każdy wskaźnik KPI powiązany jest z działaniem, które może doprowadzić do lepszej wydajności.

Pomagamy handlowcom opanować oprogramowanie oraz nadzorować swoją działalność (w Back-Office'ie) podczas ulepszania doświadczeń z zakupów klientów (we Front-Office'ie) za pomocą:

- centrum powiadomień odpowiedzialnego za szybszy

czas reakcji;

- nowego Front-Office'u;
- nowego designu zoptymalizowanego dla oprogramowania urządzeń przenośnych oraz pełnego innowacyjnych funkcji;
- ulepszonych wyświetlania produktów;
- eleganckiego i intuicyjnego koszyka zakupów, który przyczynia się do zwiększenia współczynnika konwersji.

11 Kiedy nastąpi oficjalne wydanie PrestaShop 1.6?

Wypuszczenie pierwszej stabilnej wersji 1.6 zaplanowane zostało na koniec marca 2014 roku. Wersja beta zostanie wydana pod koniec stycznia, tak abyśmy mogli zebrać opinie użytkowników i przygotować wersję końcową, która będzie jak zwykle dostępna za darmo.

Dziękuję za rozmowę.