

72 Statistici despre comerț online

Material GRATUIT pus la dispozitie de către Start4Business.ro



Surse: SVO, STATISTA, Ecommerce-platforms, KPMG, & others.

* Acest material PDF are titlu informativ și este GRATUIT, cu caracter orientativ și pot avea efecte diferite în anumite condiții sau circumstanțe. NU reproduce. NU vinde acest document. NU schimbă textul sau conținutul.

* Reproducerea, multiplicarea prin orice mijloace și sub orice formă, sau punerea la dispoziția publică cu scop comercial sau gratuit, precum și alte fapte similare săvârșite fără permisiunea scrisă a deținătorului copyrightului, reprezintă o încălcare a legislației cu privire la protecția proprietății intelectuale și se pedepsesc penal și/sau civil în conformitate cu legile în vigoare.

* Toate drepturile rezervate @ SebastianBala.ro & Start4Business.ro 2020

1. 2.14 miliarde de oameni din întreaga lume cumpără online

Datorită simplității cumpărăturilor online, numărul de persoane care fac achiziții online cu cardurile de credit și de debit este în creștere. Consumatorul mediu face în jur de 19 tranzacții online în fiecare an.

2. La sfârșitul anului 2023, vânzările online vor ajunge la 6.17 trilioane de dolari

3. Numărul românilor cu reședința în zone rurale care comandă online a crescut cu 22,8% în ultimele 12 luni, peste creșterea de 10% înregistrată în rândul clienților din urban, conform datelor de la Institutul Național de Statistică (INS), citate într-o analiză a Asociației Române a Magazinelor Online (ARMO),

4. Marea majoritate a cumpărătorilor completează cercetarea înainte de a cumpăra online

De fapt, **87% din cumpărători** faceți un fel de cercetare înainte de a face o achiziție online. Acest tip de cercetare poate include comparații de prețuri, citirea postărilor de blog, verificarea recenziilor și întrebarea oamenilor de pe forumuri despre experiențele lor cu produsele.

5. Aproape 25% din toate achizițiile se fac acum online.

În 2022, prognozele aratau că industria comerțului electronic va fi evaluată la **5.5 trilioane \$**. Pentru a ajunge la acest număr, înseamnă că 24.5% din toate achizițiile sunt de așteptat să fie online.

6. Până în 2040, aproximativ 95% din toate achizițiile se așteaptă să fie prin comerț online. (Nasdaq)

7. China este cea mai mare piață de comerț prin magazine online din lume: 672 miliarde de dolari, reprezentând peste 40% din veniturile din comerțul cu amănuntul din întreaga lume. (Shopify)

8. Vânzările cu amănuntul prin comerț online în 2019 au fost de 33,6% din totalul vânzărilor cu amănuntul în China. (Statista)

- 9. 80% dintre utilizatorii de internet din SUA au efectuat cel puțin o achiziție online. (Statista)**
- 10. Aproape jumătate din întreprinderile mici americane nu dețin un site web. (CNBC)**
- 11. Există între 12 și 24 de milioane de site-uri de comerț electronic în lume. (DigitalCommerce360)**
- 12. Alibaba este cea mai mare companie de comerț online din lume, bazată pe GMV Gross Merchandise Value. (The Motley Fool)**
- 13. Amazon a efectuat 44% din totalul vânzărilor online din SUA în 2017. (CNBC)**
- 14. Cu o cotă de 75,4%, Amazon a fost cea mai populară aplicație de cumpărături din SUA la mijlocul anului 2018. (Statista)**
- 15. Cardurile de credit sunt cea mai preferată formă de plată pentru cumpărătorii online din întreaga lume. (Statista)**
- 16. PayPal avea 267 milioane de conturi înregistrate active până în al patrulea trimestru al anului 2018. (Statista)**
- 17. 61% dintre cumpărătorii online au achiziționat online produse de modă, care este mai mare decât orice altă categorie de produse. (Nielsen)**
- 18. Cea mai înaltă categorie și creștere regională în ceea ce privește penetrarea comerțului electronic a fost înregistrată la cumpărăturile din regiunea Asia-Pacific. (Nielsen)**
- 19. Bărbații cheltuiesc mai mult decât femeile în magazine online. (KPMG)**
- 20. Consumatorii din generația X sunt cei mai activi cumpărători online (în medie 19 tranzacții pe an). (KPMG)**
- 21. Baby Boomers cheltuie mai mult pe tranzacție online decât fac cumpărătorii din generația X și Millennial. (KPMG)**

- 22. Până în 2021, se aștepta ca 53,9% din totalul comerțului online din SUA să fie generat prin intermediul e-commerce. (Statista)**
- 23. La nivel mondial, cota e-commerce-ului este de așteptat să crească la 72,9% până în 2021. (Statista)**
- 24. În trimestrul 3 din 2018, 77% din traficul în magazinele Shopify venea din dispozitive mobile. (Shopify)**
- 25. Cumpărăturile online de pe mobil au crescut de la 8% la 15%, în timp ce pe desktop au scăzut de la 78% la 63%. (Invesp)**
- 26. Mai mult de o treime din vânzările online de Black Friday 2018 au fost finalizate pe smartphone-uri. (Chirpici)**
- 27. 38% dintre cumpărătorii online din întreaga lume nu fac niciodată cumpărături pe dispozitive mobile; cifra pentru desktop-uri este de doar 7%. (Statista)**
- 28. La 46%, penetrarea globală a cumpărăturilor de pe dispozitive mobile este cea mai mare din regiunea Asia Pacific. (Statista)**
- 29. În medie, doar 2,86% din vizitele site-ului de comerț online se transformă într-o achiziție. (Invesp)**
- 30. 41% cumpărători au abandonat o tranzacție la un check-out în 2018, comparativ cu 24% care s-au îndepărtat de o achiziție în magazin. (BarclayCard)**
- 31. Rata globală de abandonare a coșului pentru comerțul online este de aproape 70%. (Institutul Baymard)**
- 32. Rata de abandon a coșurilor de cumpărături pe dispozitive mobile este mai mare decât cea pentru coșurile de cumpărături pe desktop. (Barilliance)**
- 33. 61% cumpărători declară că au părăsit o tranzacție din cauza unui cost suplimentar, cum ar fi taxele de expediere. (Cloud Anexă)**
- 34. Un site web lent poate crește abandonul cu 75%, iar loialitatea scade cu 50% atunci când site-ul este lent. (Cloud Anexă)**

- 35. Viteza medie de încărcare pentru site-urile de top este de 1,9s. (SalesHub)**
- 36. Motivul principal pentru oamenii care fac cumpărături online este capacitatea de a face cumpărături în orice moment. (KPMG)**
- 37. 85% dintre consumatori efectuează cercetări online înainte de a face o achiziție. (Salesforce)**
- 38. 65% dintre consumatori fac comparații de preț pe dispozitivul mobil în timp ce se află într-un magazin fizic. (KPMG)**
- 39. 81% dintre consumatori au încredere în sfaturile prietenilor și a familiei în legătură cu companii/branduri. (HubSpot)**
- 40. Magazinele online care au o prezență pe rețelele sociale au în medie cu 32% mai multe vânzări decât magazinele care nu au. (BigCommerce)**
- 41. 60% dintre oameni ar prefera să cumpere un produs recomandat de un YouTuber decât unul recomandat de un star de film sau TV. (Google)**
- 42. 40% dintre cumpărători spun că vor cumpăra un produs dacă vor ajunge să-l experimenteze prin realitate augmentată înainte să-l cumpere. (Appinventiv)**
- 43. 51% dintre consumatori au încredere în companiile care facilitează vizitatorii să contacteze persoane din companiei. (KPMG)**
- 44. 80% dintre cumpărătorii online încetează să mai facă afaceri cu o companie din cauza unei experiențe nefavorabile. (HubSpot)**
- 45. În medie, 52% din magazinele online folosesc marketing omnichannel.(Google)**
- 46. 43% din traficul de comerț electronic provine din căutarea Google (organic) și 26% provine din Google Adwords. (Wolfgang Digital)**

47. SEO are o rată de conversie de 14,6%, comparativ cu 1,7% pentru metodele tradiționale de ieșire, cum ar fi apelarea telefonică sau poșta directă. (Agenția Omnicore)

48. 24% dintre comercianții B2C spun că căutarea plătită are cel mai mare impact asupra veniturilor din toate tacticile digitale. (Afaceri cu resurse)

49. Marketingul prin e-mail are un ROI mediu de 3.800%. Pentru fiecare dolar investit, randamentul mediu este de 38 USD. (Salesforce, Regalix)

50. Ferestrele pop-up sunt cea mai antipatică formă de publicitate digitală, cu un rating de dezaprobare de 73%.

51. Comerțul electronic mobil va reprezenta 42.9% din vânzările de comerț electronic până în 2024

52. Aproximativ 52% dintre site-urile de comerț electronic au capabilități omnicanal.

53. 76% dintre oameni vor abandona un magazin după 2 experiențe proaste.

54. Valoarea totală a vânzărilor globale prin magazine online va ajunge la 4,13 trilioane USD în 2020. (Statista)

55. Clienții mai tineri au șanse mai mari să facă cumpărături online în Statele Unite ale Americii, aprox 38.4 din cumpărătorii online au sub 35 ani.

56. Foarte puține vizite la magazinele online se transformă efectiv în achiziții.

Doar 2.17% (2 din 100 de persoane — la nivel global) din vizitele la magazinele de comerț electronic se transformă în conversii

57. Livrarea gratuită este încă o metodă bună modalitate de a converti clienții.

În jurul 53% din consumatori spune că transportul gratuit îi convinge să cumpere online. Acesta poate fi unul dintre principalele motive pentru care cumpărătorii digitali tind să vină pe Amazon.

Urmați de transportul gratuit, consumatorii clasează cupoanele și reducerile drept extrem de importante (41%), precum și recenziile de la alți clienți (35%) și o simplă politică de retur (33%).

58. Până în 2023, vânzările online vor ajunge la 6.17 trilioane de dolari 2023 pare să urmeze odată cu tendințele pe care le-am văzut de-a lungul anilor cu comerțul electronic.

Analiza statisticilor arată că vânzările vor ajunge la 6.17 trilioane de dolari până în acel an, comerțul electronic ocupând până la 22.3% din toate vânzările cu amănuntul. (Shopify)

59. Peste 80% dintre e-mailurile reci nu mai sunt citite niciodată.

60. Majoritatea cumpărătorilor online spun că experiența clienților este mai importantă decât prețul.

Studiile arată că 64% dintre clienți consideră că o experiență de cumpărături mai puternică este mai importantă pentru ei decât prețul. (Gartner)

Asta nu înseamnă neapărat că oamenii nu le pasă de preț. 36% încă le pasă mai mult de preț, iar acel 64% încă se uită probabil la preț la fel de atent ca întotdeauna.

61. Majoritatea cumpărătorilor online preferă instrumentele digitale și self-service pentru asistența clienților.

Pe măsură ce consumatorii continuă să-și folosească portofelele mobile online, este important ca liderii de afaceri să se asigure că folosesc tehnicile de promovare potrivite. În jurul 30% din consumatori spuneți că recomandările influențelor le afectează acum deciziile de cumpărare.

62. Ratele de abandonare a coșurilor sunt uimitor de mari, ajungând la aproape 70%.

În toate industriile, ratele de abandonare a coșului sunt în medie la 69.82%. (Institutul Baymard)

Pe scurt, aproximativ 70% dintre cumpărătorii online lasă produsele în coșul lor fără să se întoarcă pentru a finaliza achiziția.

63. Aproape fiecare persoană care a folosit internetul a făcut o achiziție online.

La nivel mondial, 93.5% dintre utilizatorii de internet au cumpărat, la un moment dat, ceva online. (OptinMonster)

64. În fiecare zi sunt create mai multe magazine online și ar putea exista până la 24 de milioane de magazine online active în prezent.

Acestea variază de la mici startups la giganții precum Amazon și Walmart.

65. În viitorul apropiat, majoritatea achizițiilor se vor face online.

Este obișnuit să vedem statistici de comerț electronic concentrate pe piața din SUA, dar, în 2021, vânzările globale de comerț electronic au crescut la 4.9 trilioane \$, arătând că fiecare țară din lume se implică în nebunia comerțului electronic

66. Se preconiza ca peste 2 miliarde de cumpărători online în lume vor fi până în 2020. (Statista)

67. La nivel mondial, vânzările online au ajuns la 4.2 trilioane de dolari.

Clienții din peisajul comerțului electronic de astăzi nu așteaptă neapărat până sunt acasă pentru a-și începe cercetarea.

28% din cumpărătorii din SUA folosesc telefoanele mobile atunci când se află într-un magazin fizic pentru a citi recenzii despre produse, pentru a verifica prețurile și pentru a calcula costurile suplimentare.

68. Cea mai rapidă creștere a comerțului online cu amănuntul între 2018 și 2022 este de așteptat în India și Indonezia. (Statista)

69. În 2018, vânzările prin comerțul online cu amănuntul au crescut cu 23,3% față de anul precedent. (Statista)

70. Comerțul electronic va ocupa o cotă de 21% din totalul comerțului cu amănuntul.

Se estimează că, până la sfârșitul anului 2023, vânzările de comerț electronic cu amănuntul vor reprezenta aproximativ 20.8% din toate tranzacțiile cu amănuntul.

În 2018, vânzările prin comerțul online cu amănuntul au crescut cu 23,3% față de anul precedent. (Statista)

71. Pentru 2022, experții au prezis că numărul vânzărilor de comerț electronic va reprezenta 5% din vânzările globale cu amănuntul.

Unii analiști au spus că vânzările de comerț electronic vor depăși chiar 257 miliarde de dolari la nivel global.

Până în 2025, se așteaptă ca ratele de conversie să crească și mai mult, accelerate de schimbările cauzate în timpul pandemiei. Cercetarile arată numărul vânzărilor de comerț electronic va atinge o valoare de 7.4 trilioane USD până în 2025.

72. Vânzările cu amănuntul prin magazine online au reprezentat 14,1% din vânzările cu amănuntul la nivel mondial în 2019. (Statista)

Surse: SVO, STATISTA, Ecommerce-platforms, KPMG, & others.

Testează ACUM serviciile Start4Business

Servicii de training & consultanță pentru afaceri performante.

Trimite ACUM email / sms cu textul ”**CUPON100**” și primești o **ședința CADOU** în valoare de **100€** din serviciile Start4Business.ro



GARANTIA Start4Business 200%. Nu îți place sau nu e pentru tine?

NU PLĂTEȘTI NIMIC.

contact@start4business.ro / +40724.55.77.42