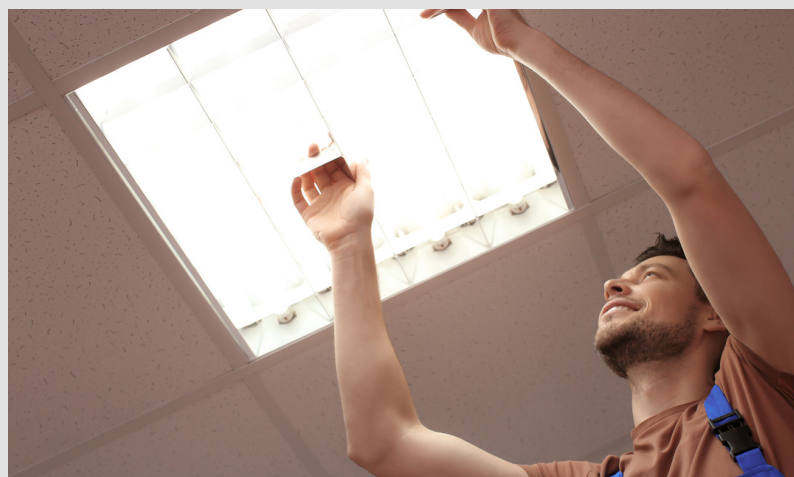




JAK ZWIĘKSZYĆ SPRZEDAŻ BEZ WŁASNEJ SIECI MONTAŻOWEJ?



Przewodnik dla e-commerce

JAK WYGLĄDA TWOJA OBECNA SYTUACJA?

Obecne standardy dla e-commerce:



Porównywarki cenowe
- przejrzystość i
konkurencyjność cen



Performance
marketing - dotarcie
do klienta tam, gdzie
jest



Mobile-first -
doskonały UX na
smartfonie



Omnichannel - zakupy
przez marketplace,
stronę własną, social
media



Darmowa dostawa
w 24-48h



Zwroty bez pytań
(30+ dni)

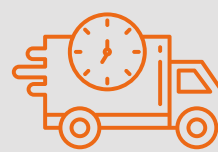
Oczekiwania Klientów:



Konkurencyjne ceny
względem
popularnych platform



Płatności odroczone



Dostępność i szybka
dostawa



Obsługa od początku
do końca procesu -
wsparcie na każdym
etapie procesu
zakupowego



Kompleksowa obsługa
(produkt+montaż)



Możliwość zwrotu
i gwarancja

Efekty:



Rosnące oczekiwania
klientów



Dominacja
marketplace'ów (brak
przewag)



Rosnące wymogi
prawne



Malejąca lojalność
klientów → wybór na
podstawie ceny i
dostępności



Intensywne
porównywanie ofert
przez Klientów



Duża konkurencja
cenowa i walka
o marżę.



Rosnące koszty stałe



Rosnące koszty
reklam przy malejącej
skuteczności

PERSPEKTYWA SKLEPU



JAK WYRÓŻNIĆ SIĘ, GDY WSZYSCY OFERUJĄ TO SAMO?

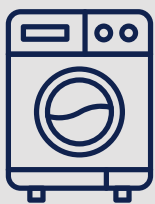
Porównanie możliwości

OPCJA	ZALETY	WADY
Budowa własnej sieci montażowej	• Pełna kontrola nad procesem • Własne ceny i marża • Kompleksowa obsługa	• Niepewny zwrot z inwestycji • Zamrożenie kapitału • Odpowiedzialność prawna • Konieczność budowania rozwiązań od zera • Konieczność kosztownych rekrutacji, budowania własnego systemu itd. • Konieczność zapewnienia skali zleceń, która pozwala utrzymać relację na terenie całego kraju
Współpraca z lokalnymi instalatorami	• Szybki start • Niskie koszty początkowe • Znajomość lokalnego rynku • Brak formalnych zobowiązań	• Brak jednolitego standardu jakości • Trudna weryfikacja kompetencji • Różne ceny w różnych miastach • Duży chaos operacyjny (wielu wykonawców, różne ustalenia) • Ryzyko reklamacji, szkód i braku odpowiedzialności wykonawcy • Trudne do skalowania. • Konieczność inwestycji w IT
Współpraca z ogólnopolską siecią montażową	• Ogólnopolski zasięg usług i jednolity standard obsługi • Szybkie wdrożenie • 0 zł kosztów stałych • Zwiększenie konwersji + niższe porzucenia koszyka • Oszczędność czasu zespołu – brak potrzeby rekrutacji, szkoleń, IT • Skalowalność bez ograniczeń • Pełna obsługa klienta, infolinia, rozliczenia i reklamacje po stronie partnera	• Zależność od zewnętrznego partnera • Konieczność integracji systemowej • Mniejsza kontrola nad doбором konkretnego technika

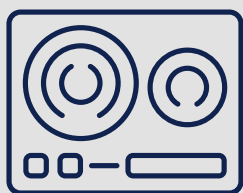
MONTAŻ W E-COMMERCE AGD - TO JUŻ STANDARD RYNKOWY

Sklepy internetowe z AGD dawno rozwiązały problem montażu:

Wielu graczy rynkowych już oferuje:



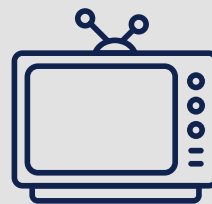
Podłączanie
pralek
i zmywarek



Podłączanie
płyt
indukcyjnych



Instalację
AGD do
zabudowy



Montaż
telewizorów
na ścianie

Klienci są przyzwyczajeni. Model działa. Czekają na to samo w innych kategoriach.

Gdzie leży potencjał?

Kategorie generujące najwięcej porzuconych koszyków:

- Armatura łazienkowa
- Oświetlenie
- Elementy instalacyjne
- Sprzęt grzewczy

Problem: Klient chce kupić, ale boi się montażu.

Rozwiązanie: To, co już działa w AGD - pakiet "produkt + montaż".

VAT 8% ZAMIAST 23% – TWOJA PRZEWAGA CENOWA

Pakiet „produkt + montaż” = obniżona stawka VAT 8% na całość zamówienia.*

Wdrożenie pakietu „produkt + montaż” **otwiera dostęp do obniżonej stawki VAT 8% na całość zamówienia.** To realna przewaga konkurencyjna w porównaniu do sprzedaży samego produktu opodatkowanego standardową stawką 23%.

Jak to działa?

Zgodnie z art. 41 ust. 12 ustawy o VAT, stawka 8% obejmuje usługi budowlano-montażowe w budownictwie mieszkaniowym. Gdy sprzedajesz produkt wraz z montażem jako jedną kompleksową usługę, całość kwalifikuje się do niższej stawki.



KORZYŚCI Z WDROŻENIA USŁUGI MONTAŻU

VAT 8% a VAT 23%



1. Zakup samej baterii (VAT 23%)

- Cena brutto: 1000,00 zł
- VAT: 23%
- Cena netto: 813,00 zł

2. Montaż baterii (VAT 8%)

- Cena netto: 293,00 zł
- VAT: 8%
- Cena brutto: 316,44 zł

3. Łączna cena przy zastosowaniu VAT 8% na produkt + montaż:

- Bateria brutto (VAT 8%): 878,04 zł
- Montaż brutto (VAT 8%): 316,44 zł
- Razem: 878,04 zł + 316,44 zł = 1 194,48 zł brutto

Oszczędność klienta indywidualnego wynosi **112,92 zł**.

Korzyści dla sklepu:

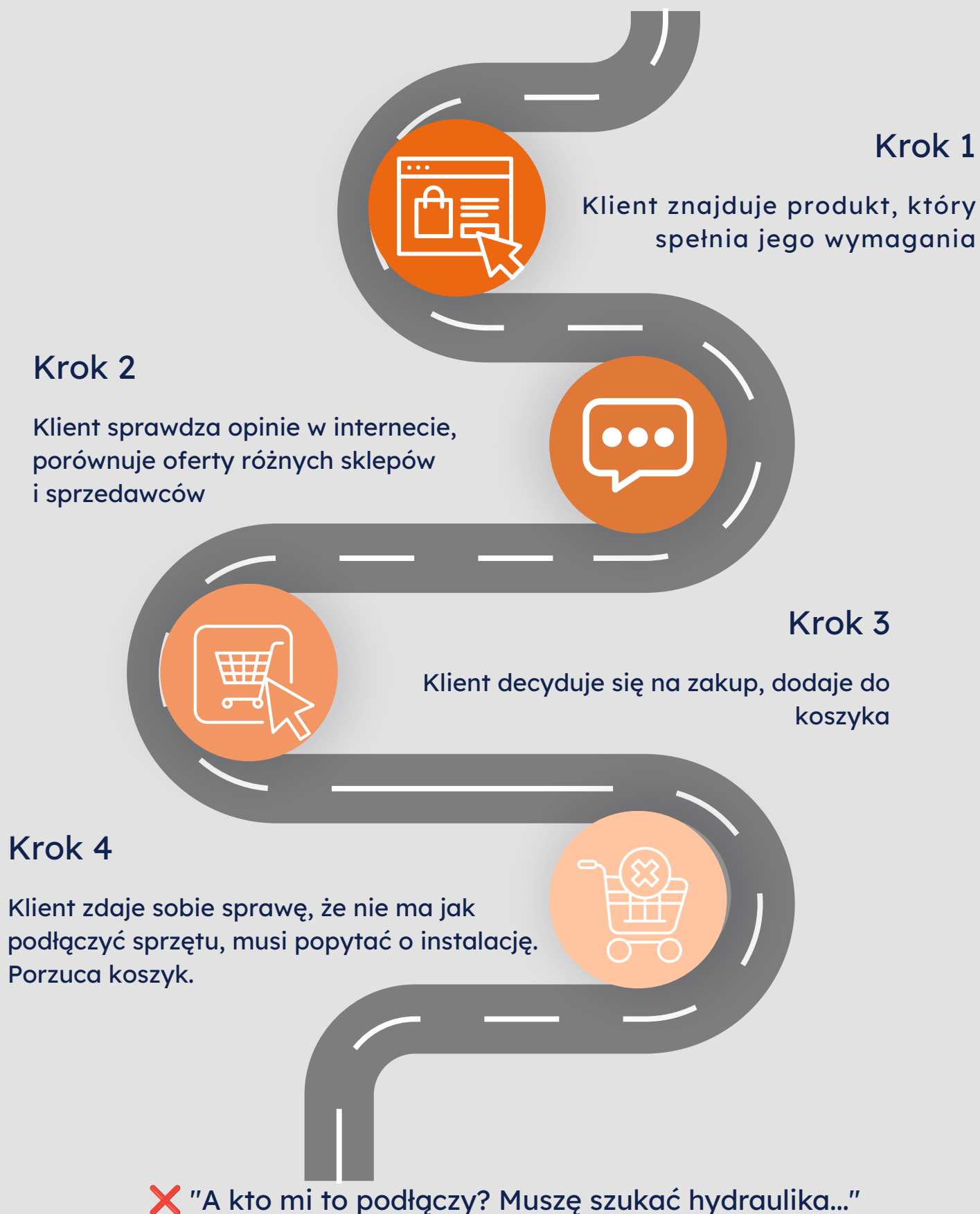
- Wyższa wartość koszyka.
- Mniejsza ilość porzuconych koszyków.
- Większa satysfakcja Klienta.

PERSPEKTYWA KLIENTA



DLACZEGO MONTAŻ JEST TAK ISTOTNY?

→ *Customer journey*



✗ "A kto mi to podłączy? Muszę szukać hydraulika..."

WYZWANIA KLIENTÓW

- Porównywanie wielu sklepów – wybiera ten, który zapewnia „produkt + montaż”.
- Pilna awaria sprzętu – potrzeba produktu i montażu od ręki, bez czasu na szukanie fachowca
- Samodzielne organizowanie montażu – dodatkowy koszt, czas oczekiwania i szukanie dostępnego technika
- Nieprzejrzysta wycena usługi – ukryte koszty dojazdu, części i dodatkowych prac



ROZWIĄZANIA DLA KLIENTÓW

PROBLEM KLIENTA	CO SIĘ DZIEJE DZIŚ?	JAK ROZWIĄZUJEMY TO MY? (PRODUKT + MONTAŻ)
Znalezienie fachowca	Szukanie po znajomych, platformach, brak terminów, brak gwarancji	Technik przypisywany automatycznie, gwarantowany termin i jakość
Nieprzejrzyste koszty	Dodatkowe opłaty, brak wyceny	Jedna, jasna cena za produkt i montaż
Czas i organizacja	Kilka telefonów, umawianie terminów, chaos	Zakup i montaż w jednym koszyku
Ryzyko złej jakości	Brak weryfikacji wykonawcy	Sieć przeszkolonych techników, jednolity standard
Stres i niepewność	Klient odkłada decyzję	Klient podejmuje zakup szybciej

PAKIET PRODUKT+MONTAŻ = OSZCZĘDNOŚĆ DLA KLIENTA



1. Zakup samej wanny (VAT 23%)

- Cena brutto: 2100,00 zł
- VAT: 23%
- Cena netto: 1 707,31 zł

2. Montaż (VAT 8%)

- Cena netto: 585,00 zł
- VAT: 8%
- Cena brutto: 631,80 zł

3. Łączna cena przy zastosowaniu VAT 8% na produkt + montaż:

- Wanna brutto (VAT 8%): 1 843,89 zł
- Montaż brutto (VAT 8%): 631,80 zł
- Razem: 1843,89 zł + 631,80 zł = 2 511,56 zł brutto

Zysk dla Klienta:

- Oszczędność klienta wynosi **237,13 zł.**
- Oszczędność czasu.

NASZE ROZWIĄZANIE



JAK DZIAŁA WSPÓŁPRACA Z OGÓLNOPOLSKĄ SIECIĄ?

Koncepcja "sieć na żądanie"

Zamiast budować, wynajmujesz dostęp do gotowej sieci.

Jak to wygląda w praktyce:



Klient kupuje w Twoim sklepie: produkt + usługa montażu (jeden koszyk).



Przekazujesz zlecenie do sieci serwisowej:

- Przez API, mail lub prosty panel.
- Automatycznie przydzielany technik.



Szybka i profesjonalna realizacja zlecenia:

- Klient dostaje SMS z potwierdzeniem.
- Ty widzisz status na żywo.



Płacisz tylko za wykonane montaże → Brak kosztów stałych.

Efekt: Zero kosztów stałych -płacisz tylko za faktyczne zlecenia, profesjonalizm, brak odpowiedzialności i brak obsługi reklamacji, mniejsza ilość porzuconych koszyków, większa wartość koszyków.

KORZYŚCI DLA TWOJEJ FIRMY:



Zwiększenie sprzedaży



Większa marża bez
podnoszenia cen



Szybsze skalowanie
bez inwestycji w nowe
działy i ludzi



Odciążenie zespołu
i zarządu



Rosnąca przewaga
konkurencyjna



Przejmujemy
odpowiedzialność za
reklamacje i obsługę
infolinii



Dostęp do danych
o klientach



Sprzedaż z obniżoną
stawką VAT (8%),
zwiększa
konkurencyjność oferty
wobec sprzedaży
samego produktu ze
stawką VAT 23%.



Pełna kontrola nad
efektem końcowym
dzięki transparentności
i monitorowaniu
każdego zlecenia.

NASZE USŁUGI - CO MONTUJEMY:



Armatura łazienkowa



Panele podłogowe



Oświetlenie



Hydraulika



Elektryka



AGD



Grzejniki i ogrzewania



Listwy przypodłogowe
i progowe



Zamki i wkładki

DLACZEGO POL-FRA?

Ponad 200 000 zleceń. Każdy zakątek Polski. Jednolity standard jakości.

Dysponujemy siecią z 300+ specjalistami, którzy przechodzą nasze wewnętrzne szkolenia. Dzięki temu realizujemy zarówno standardowe montaż, jak i zlecenia o wysokim stopniu skomplikowania - zawsze z gwarancją terminowości i jakości.

Co zyskujesz?



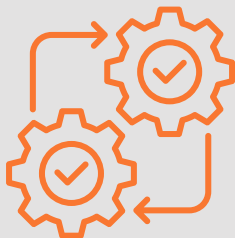
Jeden partner - cała
Polska



Jeden standard
obsługi



Płacisz tylko za wykonane
montaże



Pełna integracja z Twoim
systemem



Protokół elektroniczny
po usłudze



Przejmujemy cały
proces reklamacyjny

Rezultat: Ten sam wysoki standard obsługi - niezależnie od regionu, czy poziomu skomplikowania zlecenia.

ZAUFALI NAM



POROZMAWIAJMY O ZWIĘKSZENIU TWOJEJ SPRZEDAŻY!

Zamów szczegółową ofertę uwzględniającą potrzeby Twojej firmy
lub umów się na bezpłatną konsultację z ekspertem POL-FRA.

Jakub Gajewski

Business development manager



+48 728 801 710



j.gajewski@pol-fra.pl



pol-fra.pl

