

## Οι αλλαγές στην αγοραστική συμπεριφορά των καταναλωτών του Skroutz κατά την περίοδο του Covid-19

*Οι καταναλωτές στρέφονται σε αγορές που σχετίζονται με την υγεία, την εργασία αλλά και με την γυμναστική στο σπίτι, ενώ παρατηρείται σημαντική διαφοροποίηση στις κατηγορίες ένδυσης και υπόδησης.*

*Οι υπηρεσίες έξυπνου καλαθιού του Skroutz διευρύνθηκαν σημαντικά ενώ το σύνολο των εργαζομένων μας εργάζεται από απόσταση.*

Η ομάδα Business Intelligence του [Skroutz](#) παρουσιάζει τα πρώτα στοιχεία της αγοραστικής συμπεριφοράς των καταναλωτών, όπως προκύπτουν από την δημοφιλή πλατφόρμα και τις πωλήσεις των συνεργαζόμενων καταστημάτων. Τα στοιχεία αφορούν στην περίοδο **9-29 Μαρτίου 2020** και οι ποσοστιαίες μεταβολές προκύπτουν από την σύγκριση των αγορών που έγιναν αυτή την περίοδο με τις αγορές που έγιναν τον Φεβρουάριο 2020.

Σύμφωνα με τα στοιχεία που καταγράφονται, **το ηλεκτρονικό εμπόριο σημείωσε σημαντική αύξηση** κάτι που διαπιστώνεται τόσο από τα στοιχεία επισκεψιμότητας όσο και τα στοιχεία αγορών. Πιο συγκεκριμένα, **οι πωλήσεις** που πραγματοποιήθηκαν **μέσω του Skroutz αυξήθηκαν κατά 41%**.

Σε επίπεδο πωλήσεων, **αύξηση σημείωσαν** οι κατηγορίες που περιλαμβάνουν **προϊόντα υγείας, παιχνίδια, όργανα γυμναστικής και περιφερειακά υπολογιστών**, και πιο συγκεκριμένα:

- "Hobby - Αθλητισμός" +70,40%,
- "Υγεία - Ομορφιά" +54,30%,
- "Τεχνολογία" αύξηση +43,70%,
- "Σπίτι - Κήπος" αύξηση +35,60%.

Ισχυρότερη "πίεση", της τάξεως του -35,40%, δέχθηκαν τα προϊόντα της κατηγορίας **"Μόδα"**, πράγμα που προφανώς εξηγείται από την προσαρμογή των καταναλωτών στην τρέχουσα κατάσταση. Αντίστοιχα η κατηγορία **"Auto - Moto"** σημείωσε μείωση 8,6%.

Παρακάτω στους πίνακες θα μπορέσετε να δείτε τις **20 κατηγορίες με τις περισσότερες πωλήσεις**, τις **20 κατηγορίες με την μεγαλύτερη αύξηση σε πωλήσεις** και τις **20 κατηγορίες με την μεγαλύτερη πτώση σε πωλήσεις**.

Το Skroutz, ανταποκρινόμενο στο ιδιαίτερα αυξημένο ενδιαφέρον των καταναλωτών για την όσο το δυνατόν πιο απλοποιημένη διαδικασία αγορών, διεύρυνε την λειτουργία του [Skroutz Marketplace](#) σε κατηγορίες υψηλού ενδιαφέροντος σημειώνοντας σημαντική αύξηση στις πωλήσεις μέσω της συγκεκριμένης υπηρεσίας.

Μελετώντας εκτενέστερα τα δεδομένα και προσπαθώντας να αποκωδικοποιήσουμε την καταναλωτική συμπεριφορά θα μπορούσαμε να οδηγηθούμε στο συμπέρασμα ότι οι καταναλωτές δεν σταμάτησαν τις ηλεκτρονικές αγορές τους αλλά τροποποίησαν το τι αγοράζουν.

Μείωσαν τις αγορές που έχουν να κάνουν με προϊόντα μόδας (ανδρικά και [γυναικεία παπούτσια](#), ρούχα, παπούτσια και αρώματα) και αυτοκινήτου, συνεχίζουν να αγοράζουν και να αναζητούν αντισηπτικά, καθαριστικά σπιτιού και ιατρικά αναλώσιμα (γάντια και μάσκες), ενώ στράφηκαν σε αγορές που έχουν να κάνουν με:

- Την εργασία από το σπίτι (laptops, [web cameras](#), πληκτρολόγια, ποντίκια κ.ά.),
- Την γυμναστική από το σπίτι,
- Τρόπους για να περάσουν δημιουργικά τον χρόνο σπίτι τους (puzzle, [παιχνίδια](#), gaming κ.ά.).

Ο κ. **Στράτος Παρασκευαΐδης, Director of Partners Division** του **Skroutz** δήλωσε σχετικά: " Σε μια πρωτόγνωρη για όλους μας περίοδο, στο Skroutz εργαζόμαστε εντατικά και συνεχίζουμε να αναλύουμε τα δεδομένα και να παρακολουθούμε τις τάσεις που διαμορφώνονται στο τοπίο του ηλεκτρονικού εμπορίου. Οι ανάγκες της περιόδου έχουν δημιουργήσει ένα πολύ μεγαλύτερο φορτίο στη λειτουργία των καταστημάτων και σε όλη την αλυσίδα ανεφοδιασμού στο ηλεκτρονικό εμπόριο. Από την πλευρά μας βρισκόμαστε δίπλα στους συνεργάτες μας και τους επισκέπτες της πλατφόρμας και προσπαθούμε να δημιουργήσουμε υπηρεσίες που να διευκολύνουν τους καταναλωτές και τους συνεργάτες μας, όπως το Skroutz Marketplace. Πλέον, δίνουμε την δυνατότητα ακόμα και σε

επιχειρήσεις που δεν έχουν e-shop, να απευθυνθούν και στο online κοινό συμμετέχοντας στο Skroutz και να αξιοποιήσουν τις δυνατότητες του ηλεκτρονικού εμπορίου.”

Η κ. **Γιώτα Τζαβάρα, Head of Commercial** του **Skroutz** δήλωσε, επίσης: " Η πραγματικότητα των τελευταίων εβδομάδων δημιούργησε μια νέα δυναμική στην εμπορική δραστηριότητα. Το ηλεκτρονικό εμπόριο κλήθηκε να υποστηρίξει έναν πολύ μεγαλύτερο όγκο από τον αναμενόμενο και αυτό επιδρά τόσο στους συνεργάτες μας στο Skroutz όσο και στους καταναλωτές. Από την πλευρά μας, χάρη στη δυνατότητά μας και την ομαλή μετάβασή μας σε λειτουργία 100% από απόσταση, προσπαθούμε να υποστηρίξουμε με τον βέλτιστο δυνατό τρόπο την εμπορική δραστηριότητα και ευχαριστούμε θερμά τους συνεργάτες μας και τους καταναλωτές που συμβάλλουν σε αυτή την προσπάθεια”.

Υπενθυμίζουμε πως στο Skroutz συμμετέχουν πάνω από 4.400 καταστήματα ενώ φιλοξενούνται πάνω από 10εκ. προϊόντα.

Οι τάσεις αυτές στις καταναλωτικές συνήθειες αλλάζουν μέσα στο πέρασμα των ημερών και τα αποτελέσματα διαφοροποιούνται όσο περνάει ο καιρός.

Η ομάδα του Skroutz παρακολουθεί σε συνεχή βάση τις τροποποιήσεις που υπάρχουν και στο τέλος αυτής της περιόδου θα μπορέσει να παρέχει μία ολοκληρωμένη εικόνα του πως κινήθηκε το ηλεκτρονικό εμπόριο.

Οι 20 κατηγορίες με τις περισσότερες πωλήσεις (δίπλα το ποσοστό αύξησης)	
Συμπληρώματα Διατροφής	54,30%
Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές	90,70%
Φαρμακευτικά	86,40%
Περιποίηση Προσώπου	41,50%
Εργαλεία	120,50%
Παιδικά & Βρεφικά Παιχνίδια	224,00%
Περιφερειακά	175,80%
Παιδικά Παιχνίδια	242,10%
Φροντίδα Μαλλιών	84,20%
Προσωπική Υγιεινή	38,50%
Περιποίηση Σώματος	86,10%
Οικιακές Συσκευές	52,20%
Όργανα Γυμναστικής	625,60%

Ρούχα Εργασίας	231,50%
Μακιγιάζ	34,80%
Μικρές Οικιακές Συσκευές	75,20%
Κρέμες Προσώπου	28,30%
Αναλώσιμα Εκτυπωτών	143,30%
Μάσκες Εργασίας	327,30%
Ιατρικά Αναλώσιμα	304,70%

**Οι 20 κατηγορίες με την μεγαλύτερη αύξηση πωλήσεων (δίπλα το ποσοστό αύξησης)**

Puzzles	2675,50%
Πασχαλινά	2329,20%
Web Cameras	1859,40%
Όργανα Γυμναστικής	625,60%
Multimedia	563,00%
Διάδρομοι Γυμναστικής	492,70%
Επιτραπέζια Παιχνίδια	448,10%
Καθαριστικά Σπιτιού	387,70%
Κονσόλες	358,60%
Μάσκες Εργασίας	327,30%
PC Games	325,20%
Ιατρικά Αναλώσιμα	304,70%
Εκτυπωτές	301,80%
Φτιάξτο Μόνος Σου (DIY)	290,20%
Gaming Headsets	287,10%
Χρώματα & Υλικά Βαφής	268,90%
Gamepads	248,10%
Παιχνίδια Lego	246,30%
Παιδικά Παιχνίδια	242,10%
Βάψιμο Μαλλιών	241,40%

**Οι 20 κατηγορίες με την μεγαλύτερη μείωση (δίπλα το ποσοστό μείωσης)**

Γυναικεία Μποτάκια	-75,90%
Ανδρικά Μποτάκια	-71,60%

Ποδοσφαιρικά Παπούτσια	-68,60%
Γόβες	-61,70%
Σακίδια Πλάτης	-60,70%
Γυναικεία Μπουφάν	-58,40%
Αθλητικές Τσάντες	-56,40%
Ανδρικά Μπουφάν	-55,70%
Ανατομικά Παπούτσια	-52,70%
Ανδρικά Παντελόνια	-52,20%
Γυναικείες Μπλούζες	-52,20%
Γυναικεία Παντελόνια	-51,80%
Ανδρικές Μπλούζες	-50,90%
Γυναικείες Τσάντες	-50,60%
Γυναικεία Φορέματα	-49,50%
Αθλητικές Εμφανίσεις	-49,40%
Ανδρικά Φούτερ	-48,00%
Ανδρικά Πουκάμισα	-47,60%
Ρολόγια	-45,50%
Γυναικεία Μποτάκια	-75,90%

###

**Σχετικά με την Skroutz A.E.**

Η Skroutz A.E. ιδρύθηκε το 2005 και δραστηριοποιείται στην ανάπτυξη καινοτόμων υπηρεσιών τεχνολογίας, δημιουργώντας πρωτοποριακές πλατφόρμες Ηλεκτρονικού Εμπορίου. Έχοντας ως έδρα την Αθήνα, η Skroutz A.E. είναι το κορυφαίο digital brand πίσω από τη δημιουργία και την εξέλιξη των δυνατοτήτων του δημοφιλούς marketplace [www.skroutz.gr](http://www.skroutz.gr). Η Skroutz A.E. απασχολεί περισσότερους από 280 υπαλλήλους, παρέχοντας εύρος χρηστοκεντρικών λύσεων, που αξιοποιούν τις νέες τεχνολογίες και μεθοδολογίες, αναδεικνύοντας το πάθος του ανθρώπινου δυναμικού της. Το Skroutz.gr έχει εδραιωθεί στην αντίληψη των Ελλήνων καταναλωτών ως η κορυφαία σελίδα ηλεκτρονικών αγορών, καταγράφοντας σε μηνιαία βάση 8,5 εκατομμύρια μοναδικές επισκέψεις.