



Dewocjonalia

raport platformy Shoper



Podkładka pod mysz zamiast różańca

- trendy na rynku dewocjonałów

Sklepy internetowe oferujące asortyment religijny notują systematyczne wzrosty sprzedaży, a popularność zdobywają nowe typy produktów, takie jak gry i akcesoria z motywami religijnymi. Rynek dewocjonałów po prostu idzie z duchem czasów – oceniają eksperci z DreamCommerce, dostawcy oprogramowania do prowadzenie sklepu internetowego Shoper.

Standardem w każdej kategorii rynkowej jest regularne pojawianie się nowych grup produktów. W niektórych branżach dzieje się to raz do roku, w innych – co kilka miesięcy. Nie inaczej jest z rynkiem dewocjonałów, który - z pozoru bardzo konserwatywny i tradycjonalistyczny, w rzeczywistości na bieżąco reaguje na oczekiwania kupujących. Te zaś zmieniają się: klienci coraz częściej otwierają się na nowe kanały sprzedaży - już dziś 48 proc. polskich internautów kupuje w sieci – i zwracają uwagę na towary niestandardowe.

- *Dewocjonalia tradycyjnie kojarzyły się z ważnymi uroczystościami i wydarzeniami religijnymi – mówi Tomasz Tybon, dyrektor ds. marketingu w DreamCommerce, dostawcy oprogramowania Shoper – Jednak z kupnem artykułów religijnych wiąże się także ważny aspekt psychologiczny: klienci kupują rzeczy, za pośrednictwem których chcą otwarcie manifestować wiarę. Coraz częściej kupują je na prezent dla bliskich, także dla dzieci i młodzieży.*

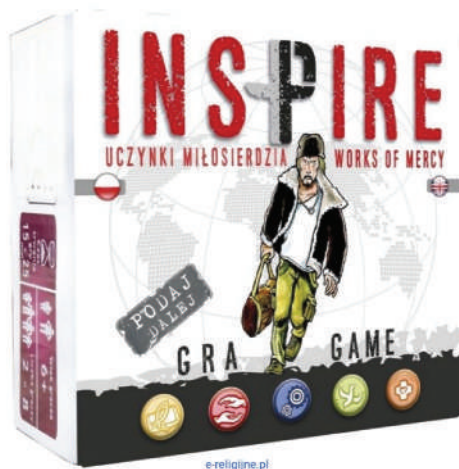


Podkładka pod mysz komputerową – sklep dewocjonalia.eu

Dlatego właśnie najpopularniejszą kategorią produktową w e-sklepach z artykułami religijnymi korzystającymi z platformy Shoper, są wszelkiego typu gadzety: linijki z hasłami religijnymi, bransoletki żelowe, zakładki do książek, naklejki, kubki, smycze, gry dla dzieci i dorosłych, a nawet podkładki pod mysz komputerową. Typowe dewocjonalia, takie jak różańce, biżuteria religijna, przybory modlitewne, książki, Pismo św., oraz „poważne” artykuły kościelne, takie jak artykuły mszalne czy świece, pod względem liczby transakcji zajmują dalsze miejsca.

- Asortyment e-sklepów z dewocjonaliami to nie tylko różańce, pisma święte, krzyżyki czy artykuły liturgiczne – komentuje ... ze sklepu dewocjonalia.eu. – W rzeczywistości oferta jest często bardziej różnorodna niż w tradycyjnych sklepach stacjonarnych. To zachęca klientów do kupowania online, bo w potrzebne produkty mogą zaopatrzyć się bez wychodzenia z domu, w dodatku w niższej cenie.

- Wygoda obsługi i przeglądania katalogu sklepu online zapewnia kupującym dostęp do informacji o produktach, o istnieniu których wcześniej mogli nie wiedzieć, a którymi byliby zainteresowani - dodaje Gerzegorz Pawelec ze sklepu e-religijne.pl. - Klienci, którzy przy pierwszej wizycie w e-sklepie nabyli tylko potrzebny w danym momencie artykuł okolicznościowy, wracają po kolejne zakupy, zainteresowani wypatrzoną wcześniej grą ewangelizacyjną lub odzieżą z symboliką religijną.



Gra towarzyska Inspire - Uczynki Miłosierdzia – sklep e-religijne.pl

Na przełomie czerwca i lipca br. wartość sprzedaży w sklepach oferujących asortyment religijny, działających na platformie SaaS Shoper, wzrosła w porównaniu z ubiegłym rokiem o 23 proc. – Można sądzić, że pewien udział w tym wyniku miały gadzety związane ze Światowymi Dniami Młodzieży, np. koszulki czy torby z logotypem ŚDM – ocenia Tomasz Tybon. – Posiadanie takich akcesoriów lub elementów ubioru jest dla uczestników tak wielkiego wydarzenia świetną formą okazania przynależności do wspólnoty wartości.

Złote żniwa dla właścicieli e-sklepów z dewocjonaliami przypadają na wiosnę, co ma związek z organizowanymi w tym okresie uroczystościami pierwszej komunii. W kwietniu br. sklepy internetowe z dewocjonaliami, działające na platformie Shoper, odnotowały łącznie przychody o 70 proc. większe niż w tym samym czasie rok wcześniej. Wzrost obrotów branża notuje też pod koniec roku, przed Bożym Narodzeniem.