

plushost.gr
e-commerce goes 360°

Η κυριαρχία του mobile commerce στο Ηλεκτρονικό Εμπόριο



Τι είναι το Mobile Commerce

Το **mobile commerce** αποτελεί τη φυσική εξέλιξη του e-commerce και **αναπτύσσεται με 3πλάσιο ρυθμό** από αυτό!

Το mobile commerce είναι κάθε συναλλαγή που πραγματοποιείται σε μια κινητή συσκευή όπως **smartphone, tablet ή ακόμη και φορητή συσκευή.**

Επιτρέπει στους πελάτες να αγοράζουν προϊόντα ή υπηρεσίες στο διαδίκτυο απομακρυσμένα.



Ανάπτυξη mobile-commerce

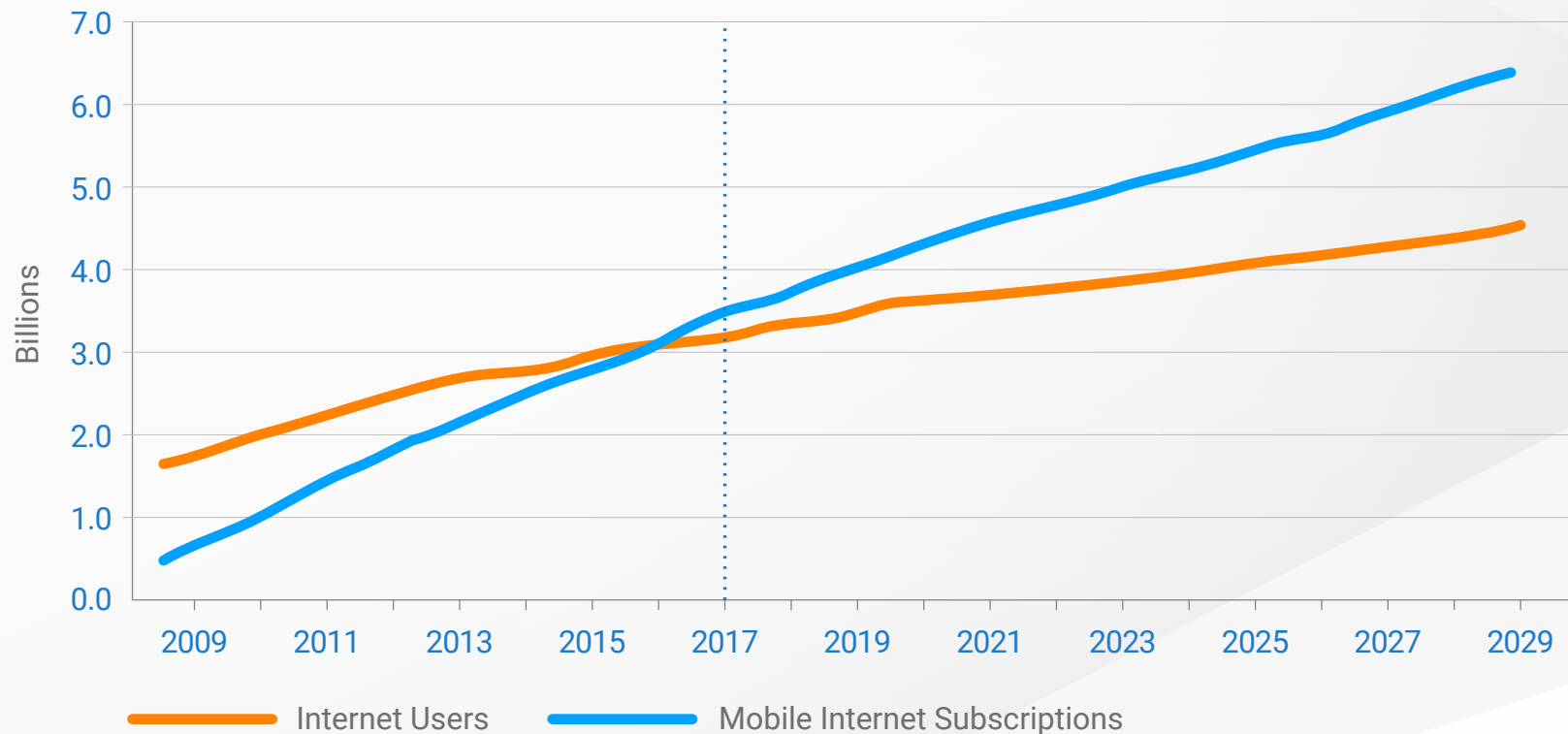
Η τεχνολογία εξελίσσεται και με την εξέλιξη έρχονται πιο γρήγορα **smartphone με απίστευτα χαρακτηριστικά και δυνατότητες**. Έχουμε φύγει από την λογική του έχω ένα κινητό τηλέφωνο για να μιλάω απλά και έχουμε περάσει στην λογική του κρατάω στην παλάμη μου ένα υπέρ-υπολογιστή όπου μπορώ να κάνω σχεδόν ότι κάνει ένας σταθερός υπολογιστής, **με την διαφορά ότι μπορώ να το κάνω ΟΠΟΥ και να βρίσκομαι!**



Η πορεία που ακολούθησαν οι χρήστες

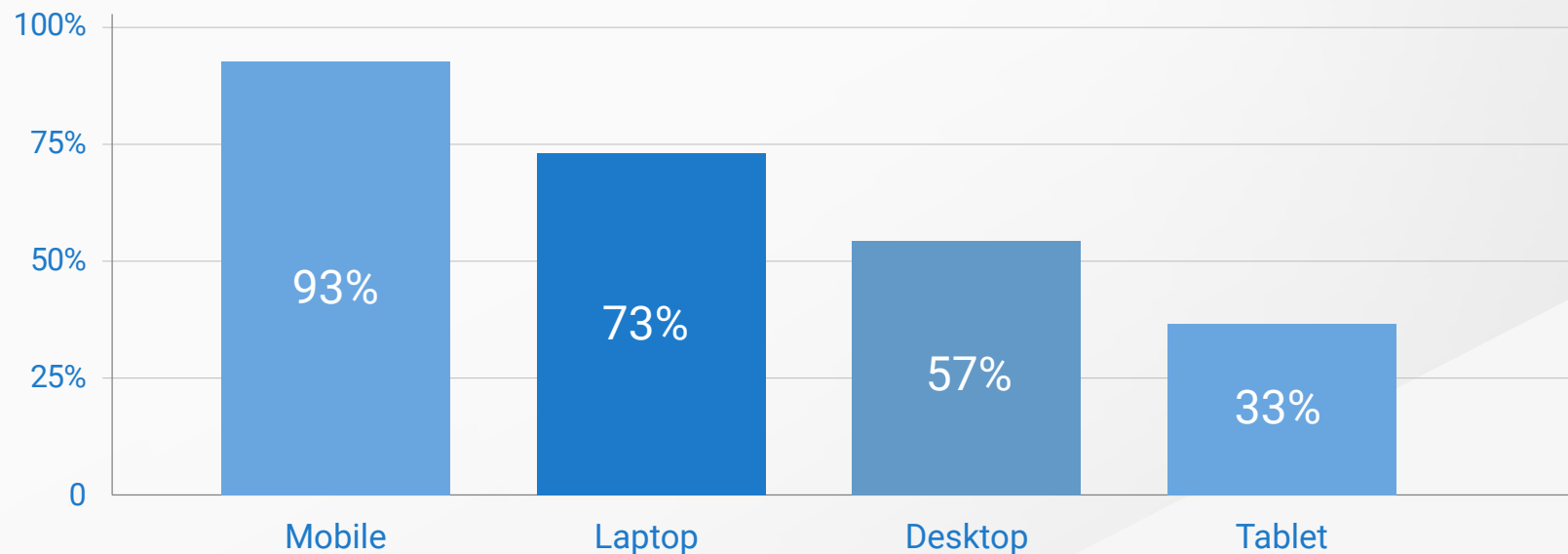
Στο γράφημα βλέπουμε την πορεία που ακολούθησαν οι χρήστες του desktop και του mobile. Το 2017 ήταν η χρονιά που **οι χρήστες του mobile ξεπέρασαν τους χρήστες του desktop** και η φαλίδα θα συνεχίσει να αυξάνεται.

Global Mobile Internet Subscriptions and Internet Users: 2009-2030



Σε έρευνα που διεξήχθη στην Ελλάδα από τον **ΣΕΛΠΕ** και το **Εργαστήριο Ηλεκτρονικού Εμπορίου (ELTRUN)** του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών με online ερωτηματολόγιο, την περίοδο Οκτωβρίου - Νοεμβρίου 2018 και την συμμετοχή 1.512 online καταναλωτών, προέκυψε ότι η πρόσβαση των online αγοραστών στο Internet γίνεται μέσω **κινητού τηλεφώνου** σε ποσοστό **93%**, από **φορητό Η/Υ 73%**, από **σταθερό Η/Υ 57%** και από **tablet 33%**.

Ποσοστό πρόσβασης online αγοραστών βάση συσκευής



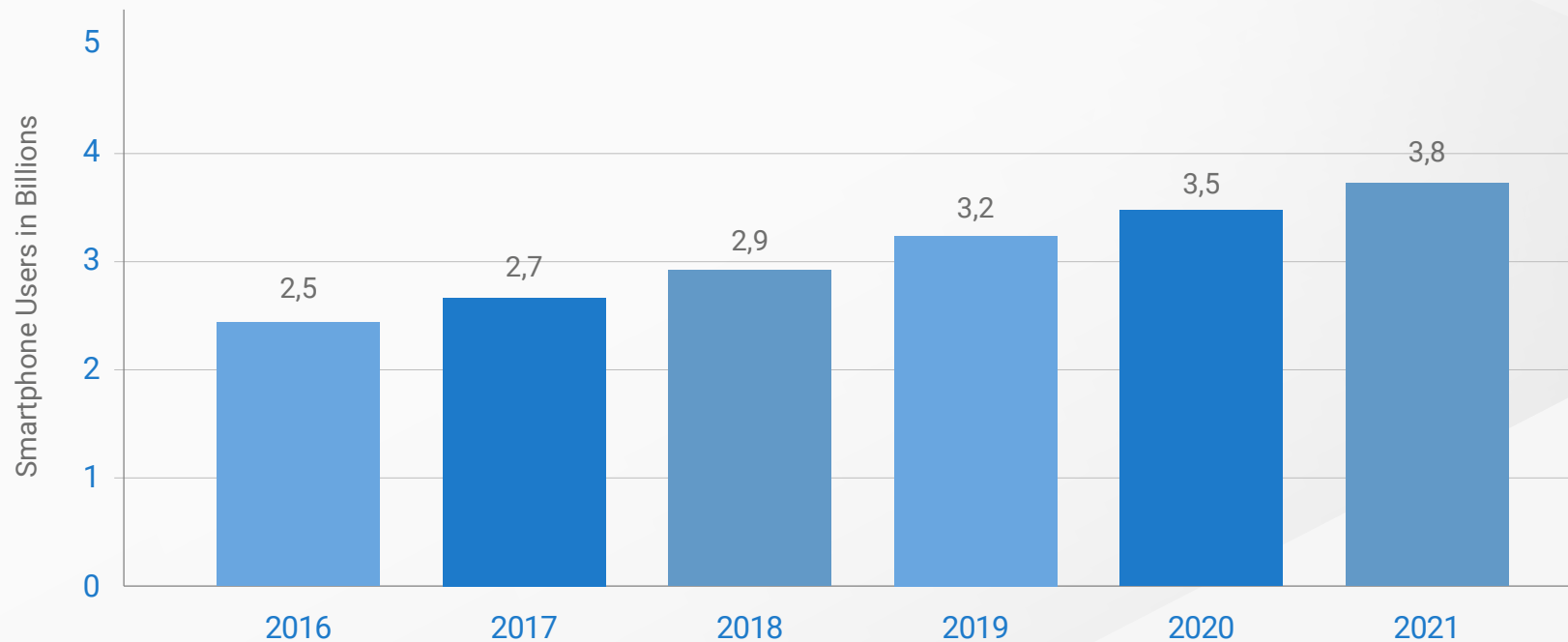
Που οφείλεται η ανάπτυξη;

Η ανάπτυξη του mobile commerce οφείλεται κυρίως στην εξέλιξη της τεχνολογίας και σε πολλούς άλλους παράγοντες που θα δούμε αναλυτικά.

Οι χρήστες των smartphone αυξάνονται και η αύξησή αυτή ξεπερνάει το **40% του συνολικού πληθυσμού**. Στο γράφημα βλέπουμε το ποσοστό του συνολικού πληθυσμού ανά έτος που χρησιμοποιούν smartphone.

Number of Smartphone Users

Worldwide Data from 2016 - 2021 in billions



Μέχρι το **2025**, το **72%** όλων των χρηστών του Διαδικτύου **θα έχουν πρόσβαση σε ιστοσελίδες μέσω smartphone**. Στο γράφημα βλέπουμε από το 2016 έως το 2020 τον αριθμό του πληθυσμού σε δισεκατομμύρια ανά έτος που χρησιμοποιούν smartphone και mobile phones.

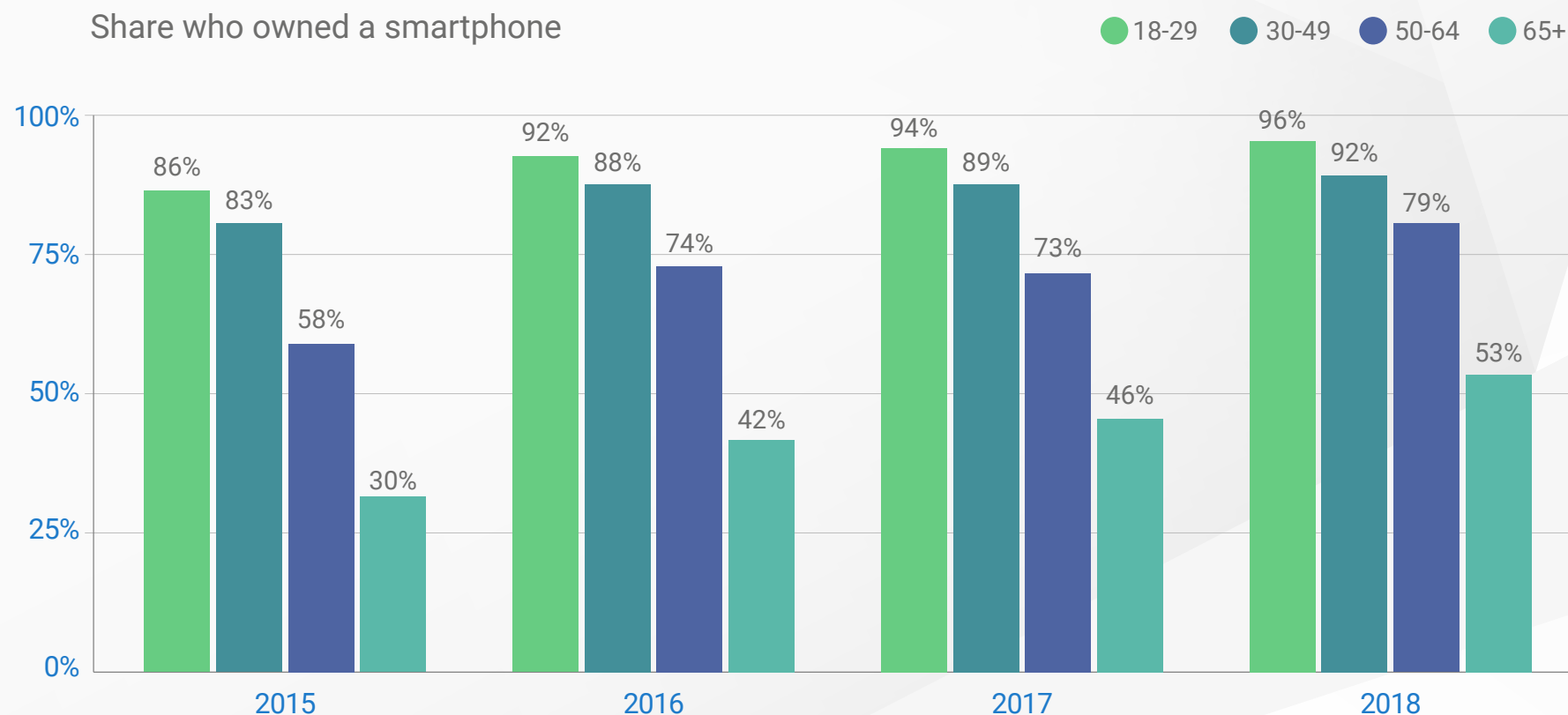
Number of Smartphone and Mobile Phone Users Worldwide (Billions)

	Number of Smartphones	Number of Mobile Phones
2020	3,5	4,8
2019	3,2	4,7
2018	2,9	4,6
2017	2,7	4,4
2016	2,5	4,3

Η φαλίδα της ηλικίας των χρηστών ανοίγει

Το εύρος της ηλικίας μεγαλώνει καθώς η χρήση τους **ξεκινάει από πολύ μικρή ηλικία** και οι μεγαλύτεροι σε ηλικία άνθρωποι μεταφέρονται σταδιακά από το desktop στο smartphone. **Το 78% των εφήβων** έχουν πλέον πρόσβαση σε smartphone και **το 70%** από αυτούς **πραγματοποιεί αγορές online**.

Στο γράφημα βλέπουμε ανά έτος και ηλικία το ποσοστό που κατέχουν smartphone.



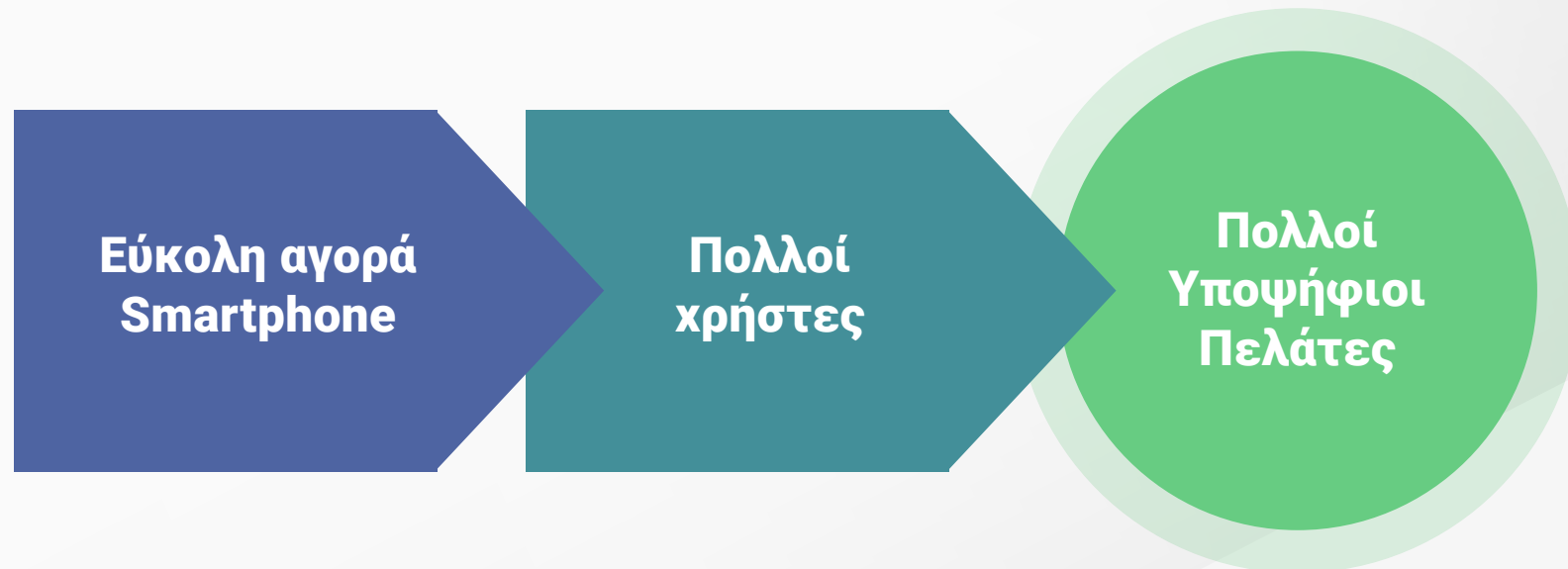
Πιο γρήγορο δίκτυο (4G) και ταχύτερα smartphone

Οι ταχύτητες του internet αυξάνονται συνεχώς και κάνουν την χρήση τους πιο εύκολη και πιο ευχάριστη. Όπως θα δούμε και στη συνέχεια, η **ταχύτητα που φορτώνει ένα ηλεκτρονικό κατάστημα** παίζει καθοριστικό ρόλο στην ολοκλήρωση της αγοράς και στην εμπειρία του χρήστη μέσα σε αυτό.



Φθηνότερα smartphones

Η τιμή ενός **smartphone** σε σύγκριση με ένα **desktop** αναλογικά με τις δυνατότητες τους, είναι πολύ μικρότερη. Στις μέρες μας ένα **smartphone** των **100€** μπορεί να **κάνει σχεδόν τα πάντα** από αυτά που απαιτεί το mobile commerce.



Πλεονεκτήματα του mobile commerce

Real time marketing

Ένα από τα κύρια πλεονεκτήματα είναι ότι ο χρήστης κατά ένα μεγάλο ποσοστό **λαμβάνει real time τις ενέργειες marketing που του γίνονται, όπου και να βρίσκεται!**



Τεχνολογίες AR και VR

Augmented Reality ή αλλιώς «**Επαυξημένη Πραγματικότητα**» ή αλλιώς «**Ενισχυμένη Πραγματικότητα**» είναι μια τεχνολογία που χρησιμοποιείται στις κινητές συσκευές. Η τεχνολογία Augmented Reality επιτρέπει την **ζωντανή προβολή ενός φυσικού περιβάλλοντος** του οποίου όμως η πραγματικότητα είναι επαυξημένη με την προβολή πληροφοριών αλλά και εικονικών προσώπων ή χώρων σχεδιασμένων μέσα από έναν ηλεκτρονικό υπολογιστή.



Ο συνδυασμός της κάμερας με το σύστημα **GPS** ενός κινητού τηλεφώνου επιτρέπουν την προβολή επιπλέον πληροφοριών για ένα γεωγραφικό σημείο, **διαμορφώνοντας ένα επαυξημένο πληροφοριακά τελικό αποτέλεσμα**. Παρέχονται πληροφορίες που περιλαμβάνουν **κείμενα, ήχους και video** και αφορούν ειδικά τη γεωγραφική θέση που βρίσκεται ο χρήστης και στοχεύει η κάμερα του. Οι προβολές δεδομένων είναι δυνατές είτε από τις οθόνες κινητών είτε από ειδικά γυαλιά προβολής **Augmented Reality**.



Εικονική Πραγματικότητα

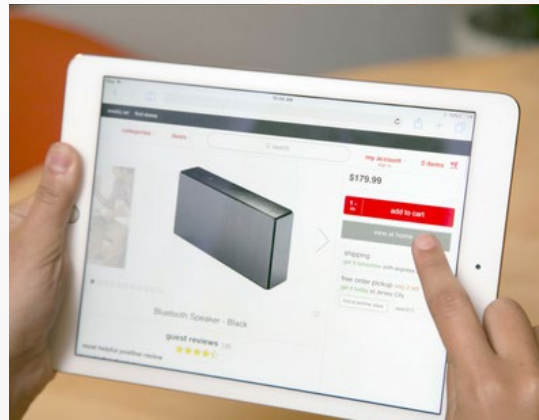
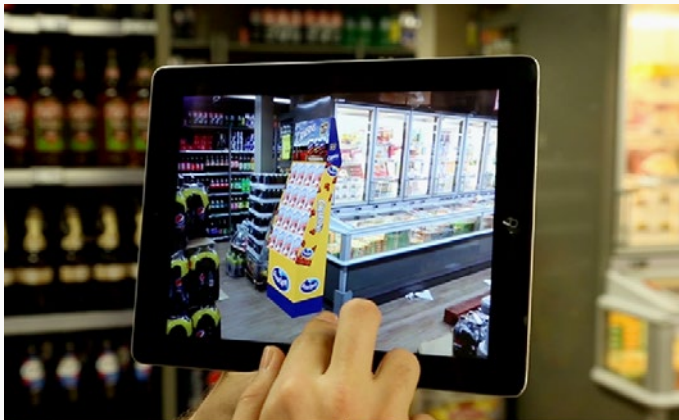
Η «Εικονική Πραγματικότητα» **Virtual Reality (VR)** δημιουργεί και προσομοιώνει πραγματικά ή μη περιβάλλοντα, από τα οποία ο χρήστης έχει την ψευδαίσθηση ότι περιβάλλεται και στα οποία μπορεί να κινηθεί ελεύθερα, **αλληλεπιδρώντας παράλληλα με τα αντικείμενα που περιλαμβάνουν**, όπως θα έκανε και στον πραγματικό κόσμο.



Επίσκεψη σε virtual stores

Η επίσκεψη σε virtual stores **θα ανεβάσει το επίπεδο εμπειρίας του χρήστη κατά πολύ!** Θα δίνεται η δυνατότητα στον χρήστη να δει και να αισθανθεί το μέγεθος του προϊόντος.

Θα μπορεί ο χρήστης να κινείται στον εικονικό χώρο και να βλέπει π.χ. το μέγεθος του καναπέ στην συνέχεια να συνδυάζει τα έπιπλα που θέλει και να διαμορφώνει το δικό του δωμάτιο.



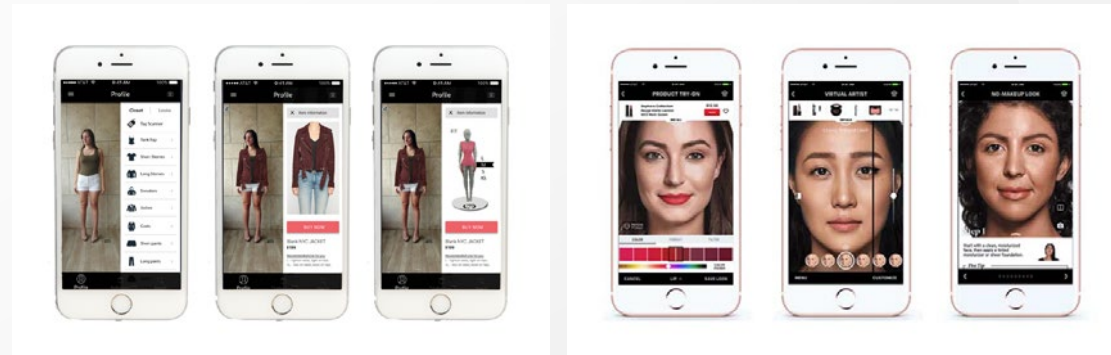
Κάτι παρόμοιο **θα μπορεί να κάνει και στα καταστήματα μόδας βλέποντας το μέγεθος των προϊόντων.** Αν λάβουμε υπόψη μας ότι οι περισσότερες επιστροφές παραγγελιών στα καταστήματα μόδας είναι λόγω μεγέθους, αυτό θα μειώσει κατά πολύ τις επιστροφές.

Το κέρδος θα είναι διπλό καθώς και ο πελάτης θα μείνει ευχαριστημένος αλλά και η επιχείρηση θα κάνει πιο σίγουρες πωλήσεις και δεν θα μπει σε περιττά έξοδα.



Virtual fitting rooms

Θα βασίζεται σε **Augmented Reality τεχνολογία** όπου θα δημιουργεί έναν εικονικό καθρέφτη όπου θα **βοηθάει τους πελάτες να δοκιμάζουν τα προϊόντα** χωρίς καν να τα φοράνε! Θα μπορούν μέσα σε λίγα δευτερόλεπτα με ένα κουμπί να αλλάζουν το χρώμα, το μέγεθος και να συνδυάζουν προϊόντα. Είναι δεδομένο ότι **θα αυξηθεί το conversion rate** στα ηλεκτρονικά καταστήματα ρούχων, sport, cosmetic και κοσμημάτων καθώς θα εξαλείφει ο φόβος του χρήστη για το αν το προϊόν είναι κατάλληλο για αυτόν.



Voice Search

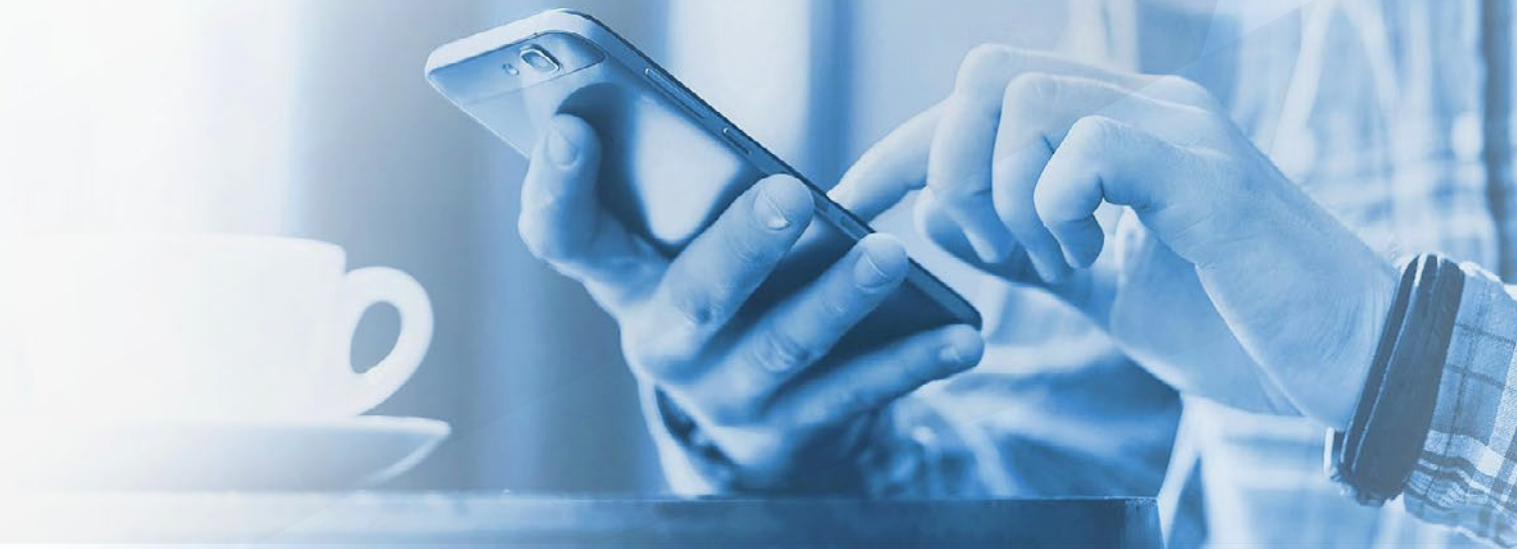
Όλο και πιο πολλοί είναι αυτοί που ψάχνουν κάποιο προϊόν χρησιμοποιώντας την **φωνητική αναζήτηση**. Συγκεκριμένα **το 20% των ερωτημάτων στα κινητά είναι φωνητικές αναζητήσεις**.

Είναι ένα σημαντικό ποσοστό που υποδηλώνει ότι πρέπει να επενδύσουμε πάνω σε αυτή την τεχνολογία.



Live Chat

Μπορεί ο πελάτης να **ζητήσει διευκρινίσεις** ή να **λύσει κάποιο πρόβλημα άμεσα** με την χρήση του live chat οποιαδήποτε ώρα της ημέρας.



Newsletter

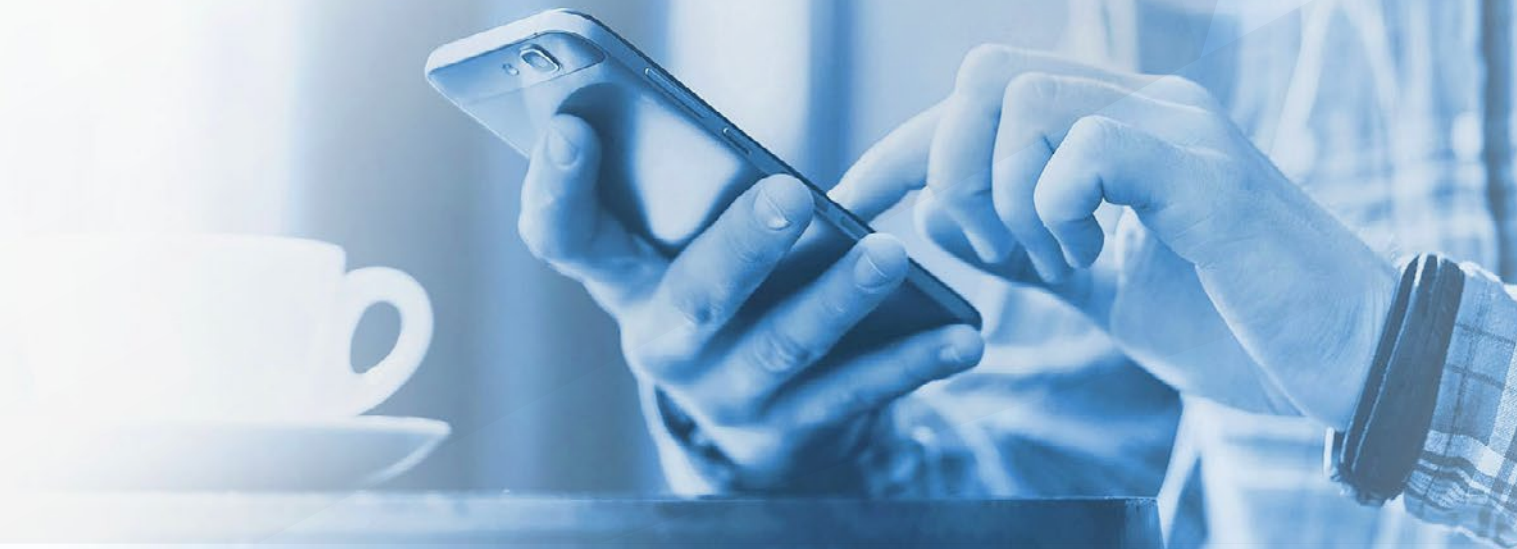
Στο mobile λαμβάνεις τις προσφορές στο email σου **την ώρα που γίνονται.**



Όλοι έχουμε δει **email που έχουν countdown** και προσφορές όπου ισχύουν **μέχρι να εξαντληθεί το ή τα προϊόντα** με αποτέλεσμα η αγορά να γίνεται άμεσα από τον ενδιαφερόμενο χρήστη.



Επίσης είναι εύκολο να **τσεκάρεις τα email σου κατά την διάρκεια της ημέρας** σε αντίθεση με το desktop όπου την στιγμή που θα ανοίξεις το inbox σου θα σε βομβαρδίσουν τα email όλης της ημέρας, με κίνδυνο να αγνοήσεις αυτά που πραγματικά σε ενδιαφέρουν.



Στο mobile λαμβάνεις τις προσφορές στο email σου την ώρα που γίνονται. Το 28% των αναγνωστών ηλικίας μεταξύ 19 και 34 ετών τείνουν να ανοίγουν πρώτα μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στα smartphone τους. Αυτός ο αριθμός συνεχίζει να μειώνεται μέχρι την ηλικιακή ομάδα 56-67 ετών όπου μόνο το **8%** των αναγνωστών θα ανοίξει πρώτα τα email στα smartphone τους.

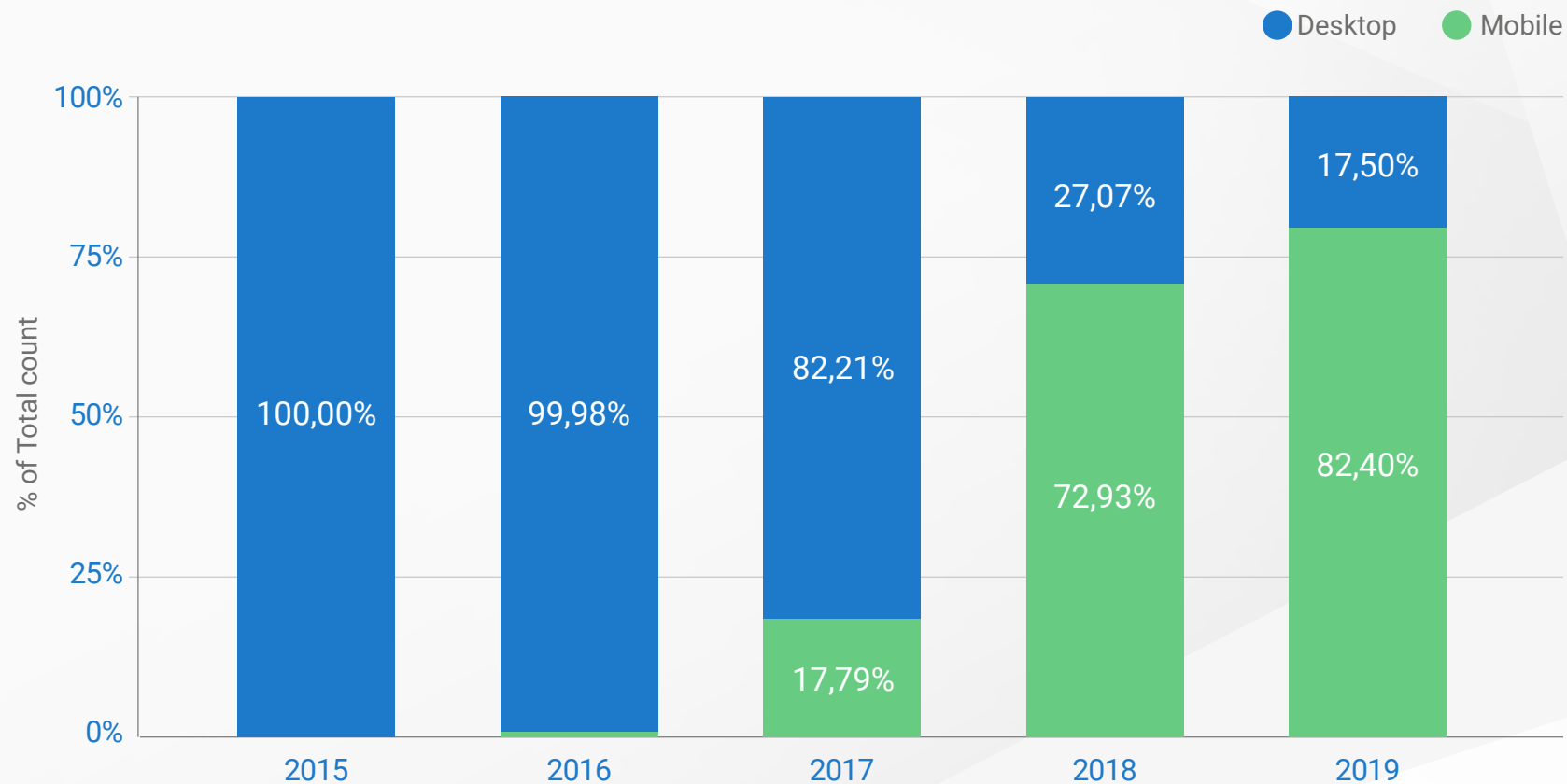


Στην πραγματικότητα το **55%** αυτής της ηλικιακής ομάδας ισχυρίζεται ότι **δεν ανοίγουν ποτέ τα email τους στις κινητές συσκευές.**



Notifications

Κάτι αντίστοιχο ισχύει και για τα **push notification** όπου λαμβάνεις **real time** τις προσφορές σε αντίθεση με το desktop όπου έρχονται όταν το ανοίξεις. Το **2020**, οι συνδρομητές push notification αποτελούν περίπου το **80% στο smartphone** και περίπου το **20% στο desktop**.



Ο χρόνος είναι χρήμα!

Οι πελάτες **δεν χρειάζεται να πάνε σε ένα φυσικό κατάστημα** για να αγοράσουν το προϊόν που χρειάζονται αλλά μπορούν να το αγοράσουν on-line! Το πλεονέκτημα εδώ είναι ότι **μπορούν να το κάνουν όπου και να βρίσκονται!**



Το internet είναι παντού!

Στην εποχή μας είναι δύσκολο να βρεθεί κάποιος χωρίς Internet με αποτέλεσμα να **μπορεί όπου και να βρίσκεται να περιηγηθεί στο ηλεκτρονικό κατάστημα μας.**



Άμεση επικοινωνία

Μπορεί ο πελάτης πατώντας μόνο ένα κουμπί, να τον καλέσουν από το support του ηλεκτρονικού καταστήματος. Η άμεση αυτή επικοινωνία είναι ένα από τα βασικά συστατικά για να δημιουργήσουμε έναν πιστό πελάτη.



Mobile ads have higher CTRs

Οι διαφημίσεις στο mobile έχουν **υψηλότερο CTR** σε σχέση με το desktop. Το 2016 οι native mobile ads έλαβαν **CTR 0,37%** σε αντίθεση με το desktop που έλαβε **0,22%**, κάτι που δεν πρέπει να προκαλεί έκπληξη καθώς περισσότεροι άνθρωποι ξοδεύουν περισσότερο χρόνο στο smartphone τους σε σχέση με το desktop.



Εύκολη διαδικασία σύγκρισης τιμών

Η διαδικασία σύγκρισης τιμών έχει γίνει **πιο γρήγορη και πιο απλή**. Καθώς κάνεις την βόλτα σου και βλέπεις ένα προϊόν στην βιτρίνα μέσα σε δευτερόλεπτα το **έχεις ψάξει με το smartphone σου**, γνωρίζεις την καλύτερη τιμή που μπορείς να το αγοράσεις και έχεις ότι πληροφορία χρειαστείς.



Ασφάλεια συναλλαγών

Οι συναλλαγές στο mobile είναι **πιο ασφαλείς σε σχέση με το desktop** διότι χρησιμοποιούνται εξελιγμένοι έλεγχοι ταυτότητας.



Ευχρηστία

Ένα ηλεκτρονικό κατάστημα σε mobile το οποίο ακολουθεί τους κανόνες ευχρηστίας και γίνονται συχνά test είναι **πιο εύχρηστο και απλό σε σχέση με του desktop**. Αυτό γίνεται λόγω του μεγέθους που έχει το mobile που είναι μικρό και δεν αφήνει περιθώρια να ενσωματωθούν περιττά plug-in και πληροφορία.



Μειονεκτήματα του mobile commerce

Παρόλη την **αύξηση** που έχει κάνει το **mobile commerce** υπάρχουν **ακόμα κάποια μειονεκτήματα**. Το **84%** αντιμετώπισε **κάποιες δυσκολίες** στην πραγματοποίηση συναλλαγής χρησιμοποιώντας **smartphone**.



Η αίσθηση της ασφάλειας

Η αίσθηση της ασφάλειας όταν φτάνει ο πελάτης να επιλέξει τον τρόπο πληρωμής, είναι **μικρότερη στα smartphone σε σχέση με το desktop.**



Η οθόνη του smartphone είναι μικρή

Η οθόνη του smartphone είναι μικρή σε σχέση με το desktop με αποτέλεσμα να μην μπορεί ο χρήστης να δει καλά τα προϊόντα και λεπτομέρειες αυτών. Αυτό κυρίως συμβαίνει στα ηλεκτρονικά καταστήματα στο mobile που **δεν γίνονται Usability Testing** συχνά και **δεν έχουν Adaptive design**.



Αγορές με μεγάλα ποσά

Έχει παρατηρηθεί ότι **για αγορές με μεγάλα ποσά** οι χρήστες χρησιμοποιούν το smartphone μόνο για έρευνα τιμών και **ολοκληρώνουν την παραγγελία από το desktop.**



Tips για να βελτιώσουμε το
ηλεκτρονικό κατάστημα στο mobile

Ταχύτητα ηλεκτρονικού καταστήματος και φόρτωση σελίδας σε sec (κάθε sec μετράει)

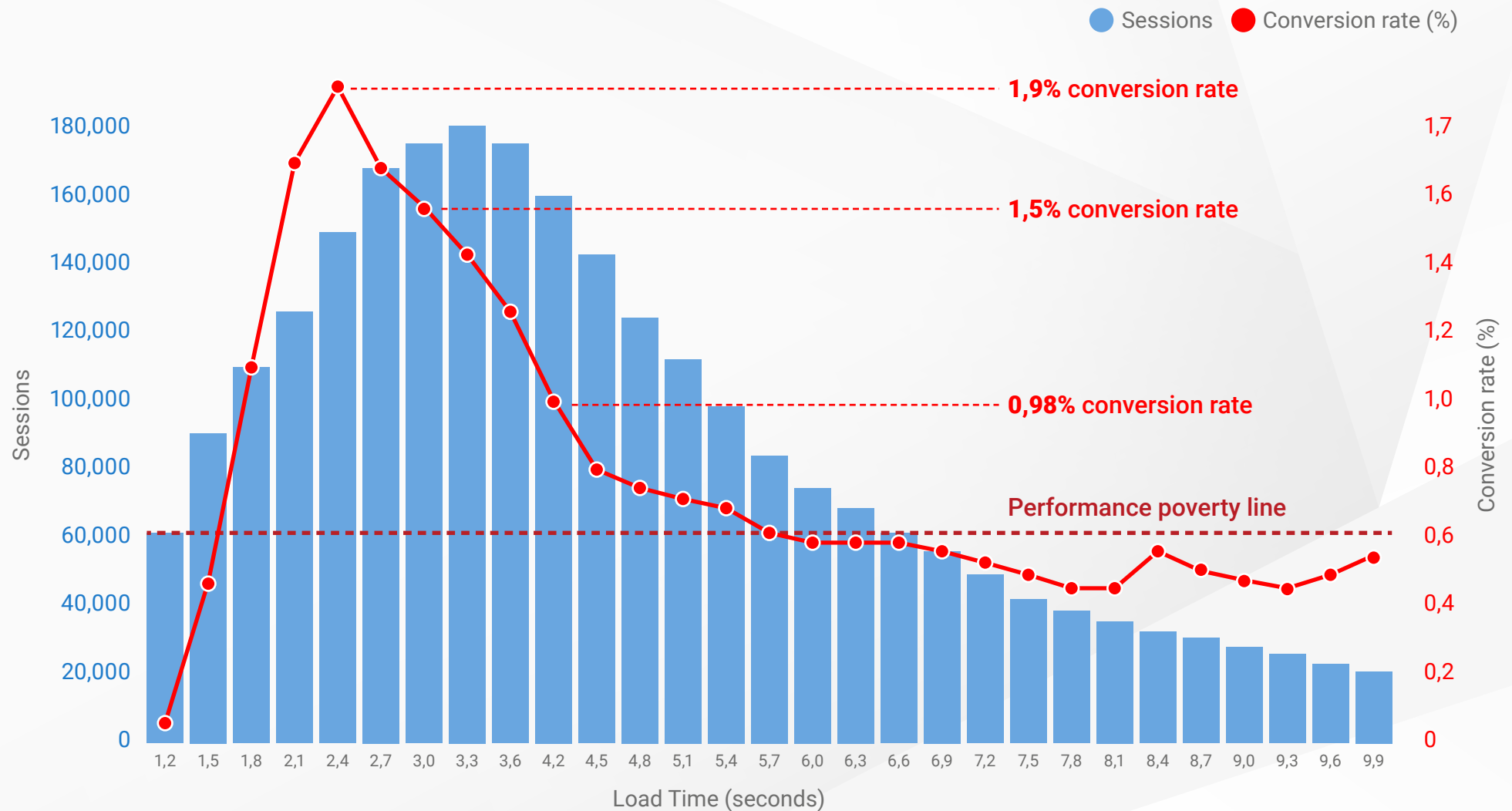
Το **53%** των χρηστών mobile εγκαταλείπουν τα ηλεκτρονικά καταστήματα που χρειάζονται περισσότερο από **3 δευτερόλεπτα** για φόρτωση.

Οι σελίδες που φορτώθηκαν σε **2,4 δευτερόλεπτα** κατά μέσο όρο, έχουν το μέγιστο ποσοστό μετατροπών **για κινητά 1,9%** το οποίο είναι ένα σεβαστό ποσοστό μετατροπών.

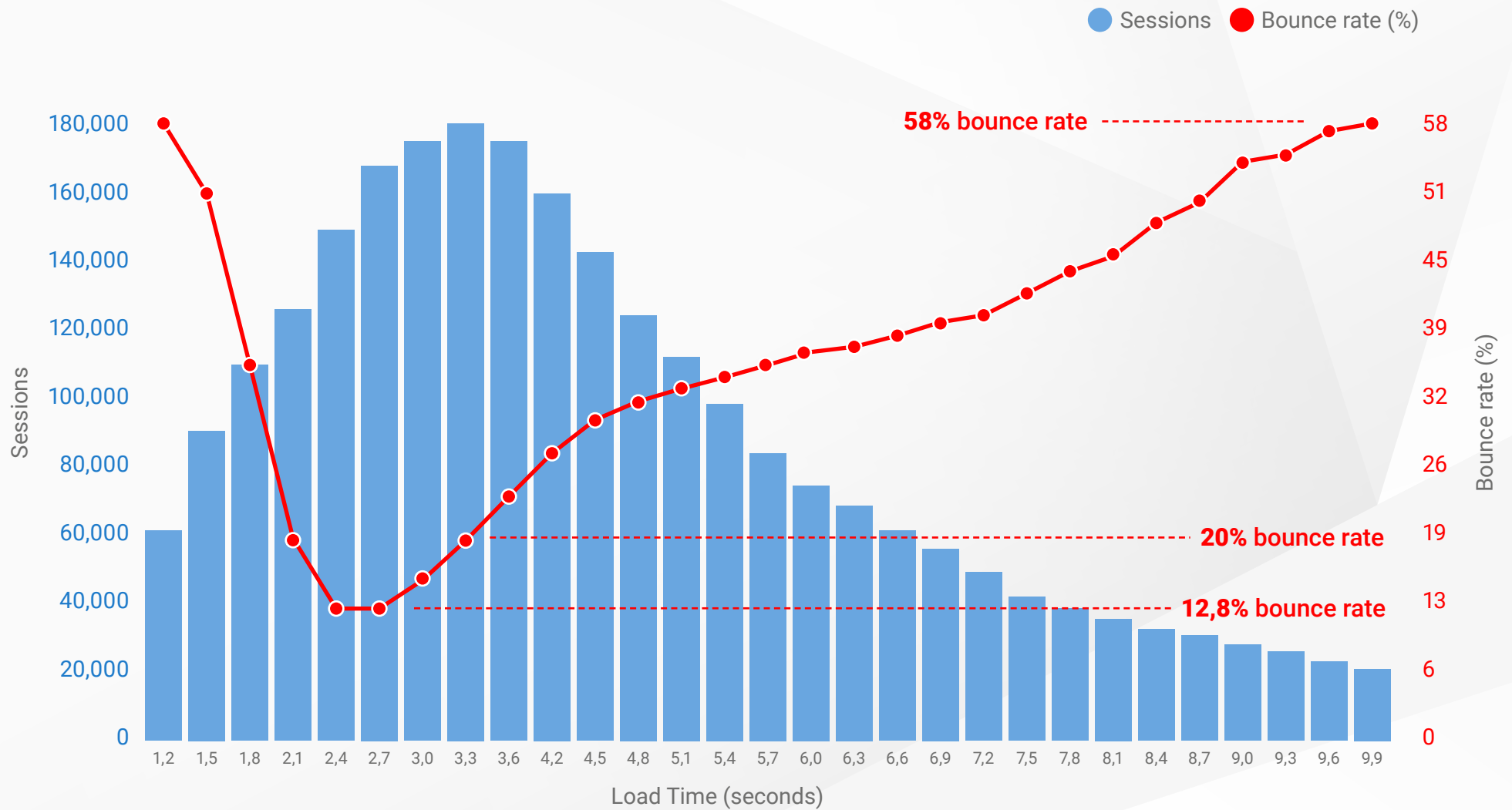
Αυτός ο αριθμός πλησιάζει το αντίστοιχο με ένα τυπικό ποσοστό μετατροπής σε **desktop 2-3%**.



Το παρακάτω γράφημα μας δείχνει την πορεία που ακολουθεί το ποσοστό μετατροπής σε σχέση με τον χρόνο που χρειάζεται να φορτώσει το ηλεκτρονικό κατάστημα.



Στο παρακάτω γράφημα βλέπουμε πόσο αυξάνεται το bounce rate όσο το ηλεκτρονικό κατάστημα αργεί να φορτώσει.



Το 67% των χρηστών δηλώνουν ότι...

Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δοθεί στο **πόσο φιλικό** είναι το ηλεκτρονικό κατάστημα για τον χρήστη.

Μια έρευνα της Google δείχνει ότι το **67%** των χρηστών δηλώνουν ότι είναι **πιο πιθανό να αγοράσουν** από ένα φιλικό προς τους χρήστες ηλεκτρονικό κατάστημα παρά από ένα δύσχρηστο.

Το **40%** του **traffic** σας πηγαίνει σε **ανταγωνιστικό ηλεκτρονικό κατάστημα** σε mobile μετά από μια κακή εμπειρία στο δικό μας.

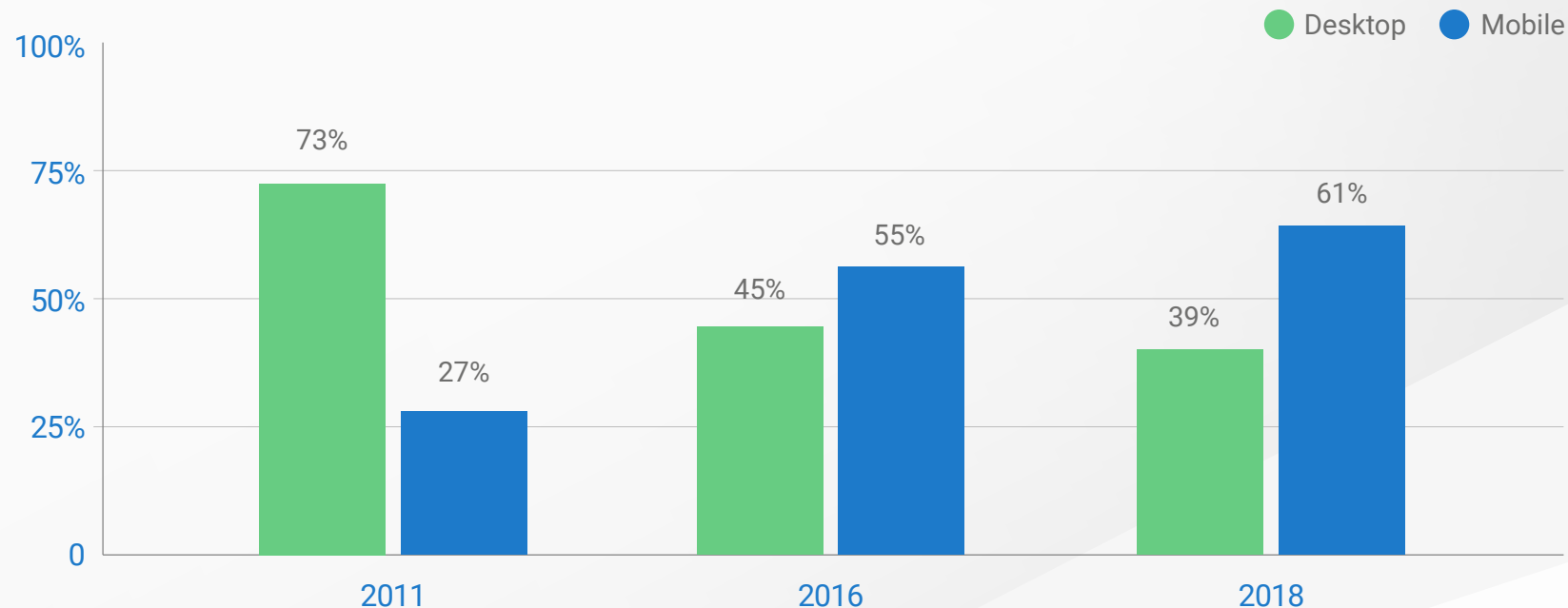
Κάνουμε καθημερινά tests για την ταχύτητα του ηλεκτρονικού καταστήματος και συχνά **usability tests**.



Μόνο το 20% των email είναι optimized για συσκευές mobile!

Μόνο το 20% των email είναι optimized για συσκευές mobile! Οι πιο πολλοί μένουν στους ελέγχους των newsletter μόνο στο desktop και όχι σε mobile με αποτέλεσμα να φτάνουν στους χρήστες newsletter που “σπάνε”, οι πληροφορίες να μην φαίνονται, οι εκπτώσεις, οι τιμές, τα προϊόντα και τα call-to-action. Μην ξεχνάμε ότι το **open rate των newsletter είναι 61% στα mobile και 39% στα desktop.**

Open rate by device



Ιδιαίτερη προσοχή στη σελίδα του καλαθιού

Η σελίδα του καλαθιού **πρέπει να είναι γρήγορη** και όσο πιο απλή γίνεται χωρίς περιττή πληροφορία. Στην οθόνη του mobile θα πρέπει **να φαίνονται τα βασικά στοιχεία** όπως το προϊόν, η τιμή του η έκπτωση και ο υπολογισμός των μεταφορικών. Επίσης σε σημείο που θα βλέπει εύκολα ο χρήστης πρέπει να βρίσκεται το πεδίο εισαγωγής εκπτωτικού κουπονιού.



Ιδιαίτερη προσοχή στη σελίδα checkout

Γρήγορη και εύκολη ολοκλήρωση παραγγελίας.

Η σελίδα ολοκλήρωσης παραγγελίας δεν πρέπει να έχει πολλά βήματα, τα πεδία συμπλήρωσης πρέπει να είναι κατανοητά και φαίνονται στον χρήστη όπως και το call-to-action αγοράς.



Pop-up

Τα pop-up πρέπει να είναι **optimized για συσκευές mobile**. Πολλοί χρησιμοποιούν τα ίδια με του desktop με αποτέλεσμα να μην φαίνεται τίποτα. Σε πολλά ηλεκτρονικά καταστήματα η **πρώτη εικόνα που βλέπει κάποιος είναι το pop-up**.



Το αποτέλεσμα ενός μη **optimized pop-up** είναι **να μην γραφτεί στην λίστα μας ο υποψήφιος πελάτης** και πολύ πιθανό να βγει από το ηλεκτρονικό μας κατάστημα χωρίς καν να περιηγηθεί σε αυτό. Προσοχή στο **να φαίνεται το call-to-action και οι προσφορές.**

Το κλείσιμο του pop-up «x» είναι επίσης σημαντικό γιατί σε καμία περίπτωση **δεν θέλουμε ο χρήστης να νιώθει εγκλωβισμένος.**



Τι κάνουμε στην Plushost και κρατάμε ψηλά τα conversion στο mobile

- Adaptive mobile ηλεκτρονικό κατάστημα
- Fast mobile ηλεκτρονικό κατάστημα
- Mobile design for newsletters
- Push notifications Segmentation
- One click checkout
- Secure checkout
- Ηλεκτρονικό κατάστημα βασισμένο στους κανόνες της google
- UX/UI
- A/B testing
- Heuristic evaluation ανά τακτά χρονικά διαστήματα
- Custom mobile απαιτήσεις όπου δεν υπάρχουν στο desktop
- Separate ads for mobile users (βάση μετρήσεων ηλικίας, fashion κλπ)



ONLINE SHOPPING



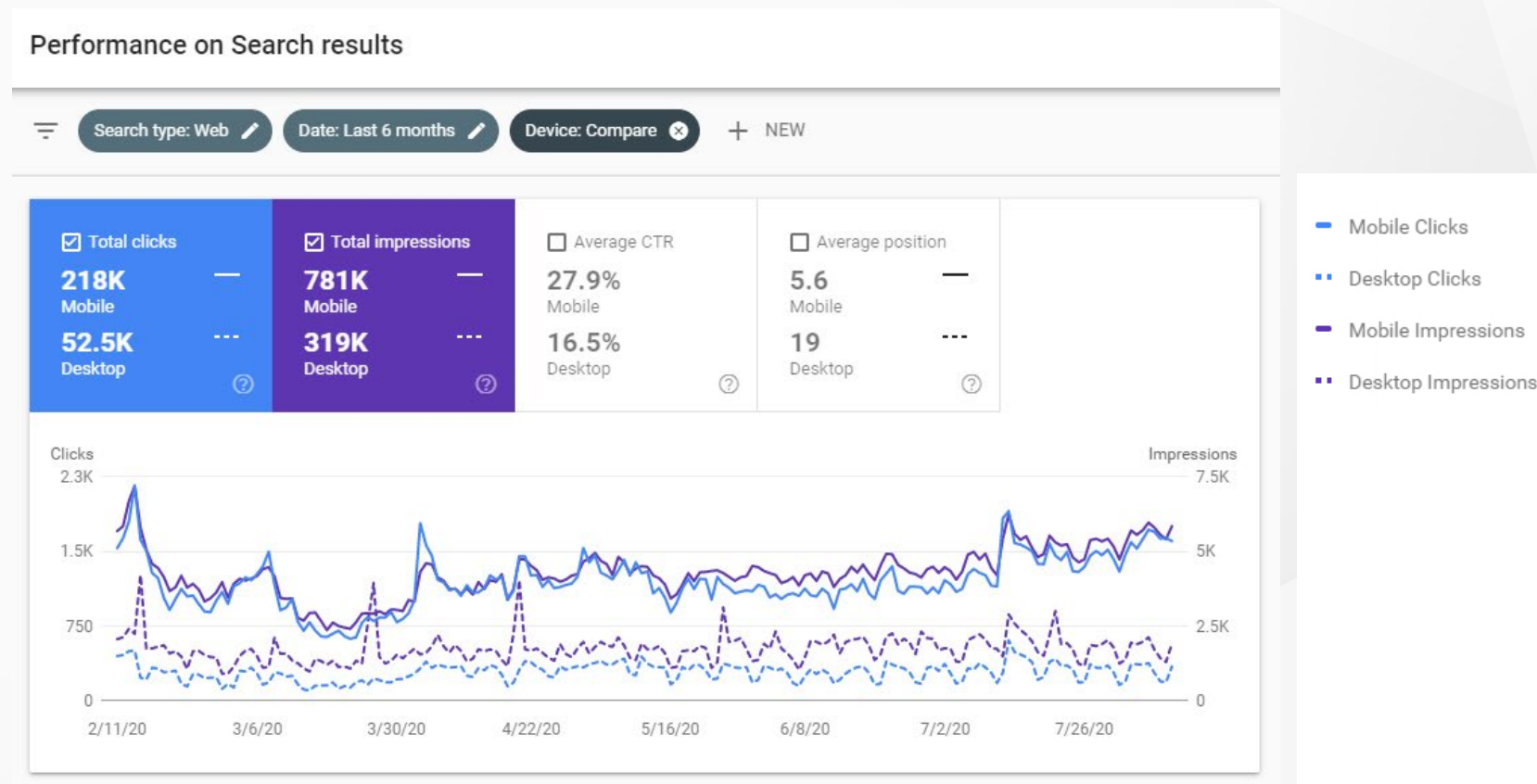
Παραδείγματα ανάπτυξης/εξέλιξης
mobile commerce

Το παρακάτω γράφημα μας δείχνει **τα συνολικά clicks και τα συνολικά impressions** με βάση τις αναζητήσεις που έχουν γίνει σε διάστημα 6 μηνών.

Με την συνεχόμενη μπλε γραμμή απεικονίζονται τα συνολικά clicks στο mobile και με την διακεκομμένη τα συνολικά click στο desktop.

Με την μοβ συνεχόμενη γραμμή απεικονίζονται τα συνολικά impressions στο mobile και με την διακεκομμένη τα συνολικά impressions στο desktop.

Τα συνολικά impressions σε mobile είναι 718.000 και 218.000 click και στο desktop 218.000 με 52.000 click. Η μέση τιμή του CTR στο mobile είναι 27,9% ενώ στο Desktop 16,5%!



Η **Google** έχει επιβεβαιώσει ότι **πάνω από τις μισές αναζητήσεις παγκοσμίως γίνονται από mobile**, συγκεκριμένα το **58%**.



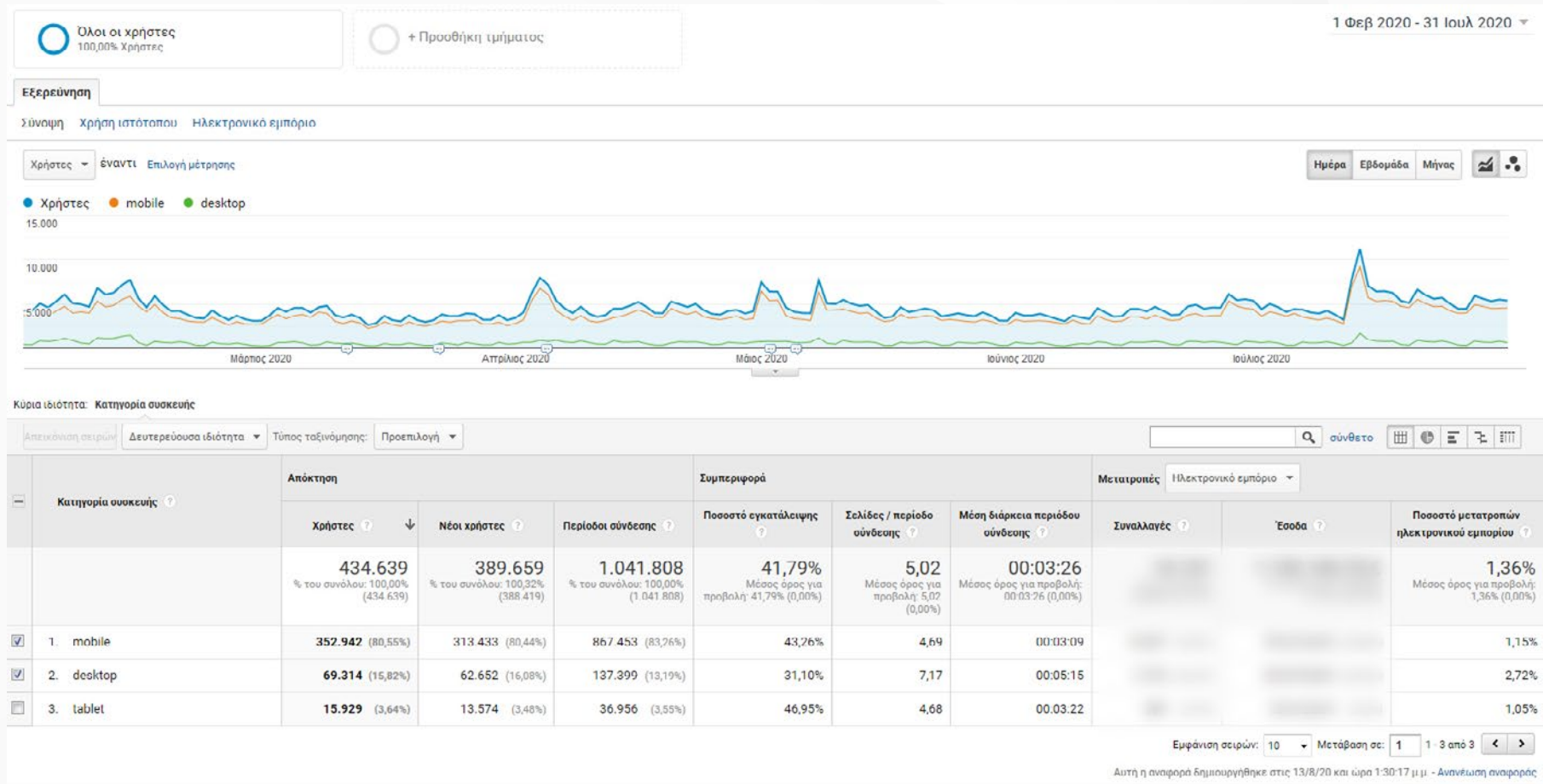
Παραδείγματα ανάπτυξης/εξέλιξης mobile commerce

(traffic/bounce rate/μέση διάρκεια σύνδεσης)

Στην παρακάτω εικόνα βλέπουμε το traffic που ήρθε στο ηλεκτρονικό κατάστημα από το mobile (με την πορτοκαλί γραμμή) και το traffic από το desktop σε βάθος εξαμήνου.

Το 80,55% ήρθε από το mobile και το 15,82% από desktop.

Το **70,82%** των παραγγελιών έγινε από mobile και αντίστοιχα το 26,43% σε desktop κάνοντας το **68,88%** του συνολικού τζίρου από το mobile και το 28,20% από desktop.



Κάποια στατιστικά στοιχεία αναζητήσεων

Το **62%** των χρηστών χρησιμοποιούν τα κινητά τους για σύγκριση τιμών.

Το **48%** των αγοραστών χρησιμοποιούν κινητά ως **πρώτη επιλογή** για να ξεκινήσουν την αναζήτησή τους.

Το **69%** της ηλικίας **18-39** χρησιμοποιούν σίγουρα mobile για έρευνα προϊόντων πριν από την αγορά.

Το **40%** των ατόμων πραγματοποιούν αναζήτηση **μόνο σε smartphone**.

Το **56%** των χρηστών mobile αναζητούν προϊόντα σε εβδομαδιαία βάση, σε σύγκριση με μόνο το **37%** των καταναλωτών που χρησιμοποιούν desktop.



Ο ρόλος των social στο mobile commerce

Διαπιστώθηκε ότι το **55%** των χρηστών πραγματοποίησαν μια αγορά αφού **ανακάλυψαν ένα προϊόν στα social**.

Ομοίως, τα καταστήματα με παρουσία στα social έχουν **κερδίσει 32% περισσότερες πωλήσεις** από εκείνα που δεν έχουν παρουσία στα social.



Το 80% της περιήγησης στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης πραγματοποιείται με κινητές συσκευές

Περίπου 1 στα 5 λεπτά όλων των digital media αφιερώνεται σε website ή σε social media applications.

Οι κινητές συσκευές, συμπεριλαμβανομένων τόσο των **smartphone** όσο και των **tablet**, αντιπροσωπεύουν το **80% του χρόνου** που αφιερώνουν οι χρήστες παγκοσμίως στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

Το μερίδιο για το desktop σε αυτήν την κατηγορία έχει μειωθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια.



Το 95,1% των χρηστών του Facebook παγκοσμίως έχουν πρόσβαση στο κοινωνικό δίκτυο μέσω smartphone.

Οι αριθμοί χρηστών του Facebook για smartphone έναντι desktop από τον Ιανουάριο του 2017 παρουσιάζουν έντονη αντίθεση, όπου laptop και desktop αντιπροσωπεύουν μόνο το 31,8% της πρόσβασης στο Facebook.



Ακόμα πιο ενδιαφέρον είναι το γεγονός ότι περισσότεροι από τους μισούς χρήστες του Facebook έχουν πρόσβαση στο δίκτυο αποκλειστικά από smartphone. Ενώ η ανάπτυξη του Facebook θα συνεχίσει να επιβραδύνεται λόγω του τεράστιου μεγέθους του, το μερίδιο εσόδων του που προέρχεται από smartphone εξακολουθεί να αυξάνεται.



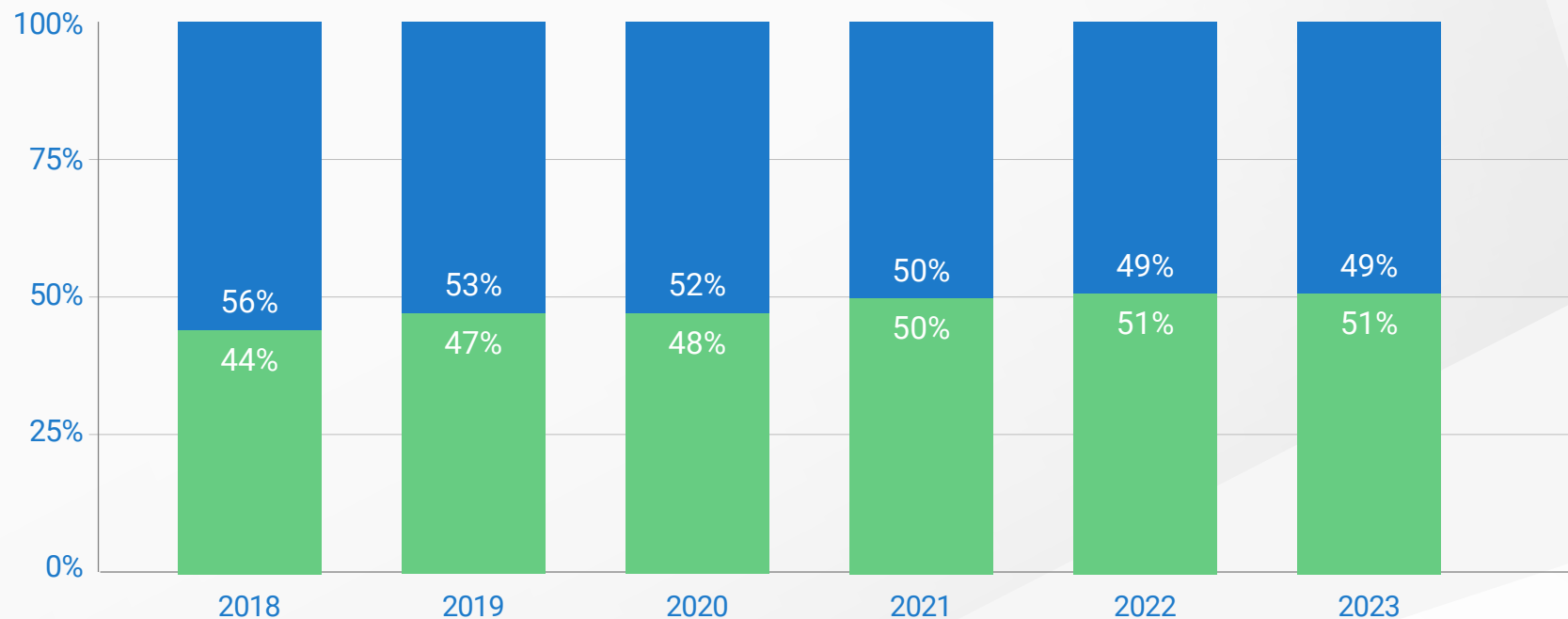
Το μέλλον του mobile commerce

Διαφορά στις δαπάνες διαφημίσεων. Μέχρι το τέλος του 2020 το σύνολο των διαφημιστικών δαπανών για programmatic ads **στο desktop θα αγγίζει το 52%** και **στα mobile to 48%**. Βέβαια αυτό σύντομα θα αλλάξει με **το mobile να ξεπερνάει το desktop το 2022**.

Mobile Set to Outpace Desktop Ad Spending by 2022

Global desktop/mobile ad spending distribution forecast by platform

● Desktop ● Mobile



Το μέλλον του mobile commerce

Μέχρι το 2021 προβλέπεται ότι οι πωλήσεις από το **mobile commerce** θα ξεπερνάνε το μισό από τις συνολικές πωλήσεις που θα γίνουν στο e-commerce.

Συγκεκριμένα θα αγγίζουν το **54%** και σε αντιστοιχία χρημάτων θα είναι \$659 δισεκατομμύρια.

Δείγμα της ταχύτατης ανάπτυξης είναι ότι το 2017 είχε το 34.5%!



5G και το μέλλον του mobile commerce

Τα δίκτυα 5G αναμένεται να είναι τουλάχιστον **10 φορές ταχύτερα** από τα 4G LTE, σύμφωνα με την GSMA (Global System for Mobile Communications).

Ορισμένοι ειδικοί λένε ότι μπορεί τελικά να είναι 100 φορές πιο γρήγορα.

Εκτιμάται ότι **έως το 2025 περίπου οι μισές συνδέσεις κινητής τηλεφωνίας θα είναι 5G**

(οι υπόλοιπες θα είναι παλαιότερης τεχνολογίας, όπως 4G και 3G).



Με τόσο **μεγαλύτερη ταχύτητα** σε σχέση με τώρα, το load του ηλεκτρονικό μας καταστήματος θα μειωθεί σημαντικά όπως και το **bounce rate** και το **conversion rate** θα αυξηθεί! Επίσης θα μας δώσει την δυνατότητα να χρησιμοποιούμε **μεγαλύτερης ανάλυσης βίντεο και εικόνες** με αποτέλεσμα να έχουμε καλύτερη εμπειρία χρήστη.

Τεχνολογίες όπως το **VR (virtual reality)** και το **AR (Augmented reality)** θα μπορούν να χρησιμοποιηθούν και να αναπτυχθούν στο **mobile commerce** πιο εύκολα και αποτελεσματικά.



Τελικά συμπεράσματα

Το **mobile commerce** **εξελισσεται** πολύ γρήγορα και το μόνο σίγουρο είναι ότι όποιος δεν προσαρμοστεί με αυτά τα δεδομένα θα βγει χαμένος!

Η φωνητική αναζήτηση, η τεχνίτη νοημοσύνη (AI) και πολλές άλλες **τεχνολογίες σε συνδυασμό με την εξέλιξη των smartphone** θα είναι το επόμενο βήματα που **θα φέρουν το mobile commerce** ακόμα πιο ψηλά.



Τα πλέον απαραίτητα που χρειάζεται κάποιος επιχειρηματίας ηλεκτρονικού καταστήματος να κάνει είναι να έχει ένα **optimized και φιλικό προς τον χρήστη ηλεκτρονικό κατάστημα**, μια καλή στρατηγική **marketing**, **στόχους**, **σχέδιο για το πως θα τους πιάσει** και το βασικότερο να καταλάβει **ότι το mobile commerce δεν έρχεται...**

Το Mobile Commerce
είναι ήδη εδώ.

