

RAPORT

Worki na śmieci na Amazon

Analiza kategorii na rynku niemieckim i brytyjskim

raport przygotowany przez EUBRAND Partners | maj 2021 | eubrand.pl



Amazon coraz chętniej inwestuje we współpracę ze sprzedawcami

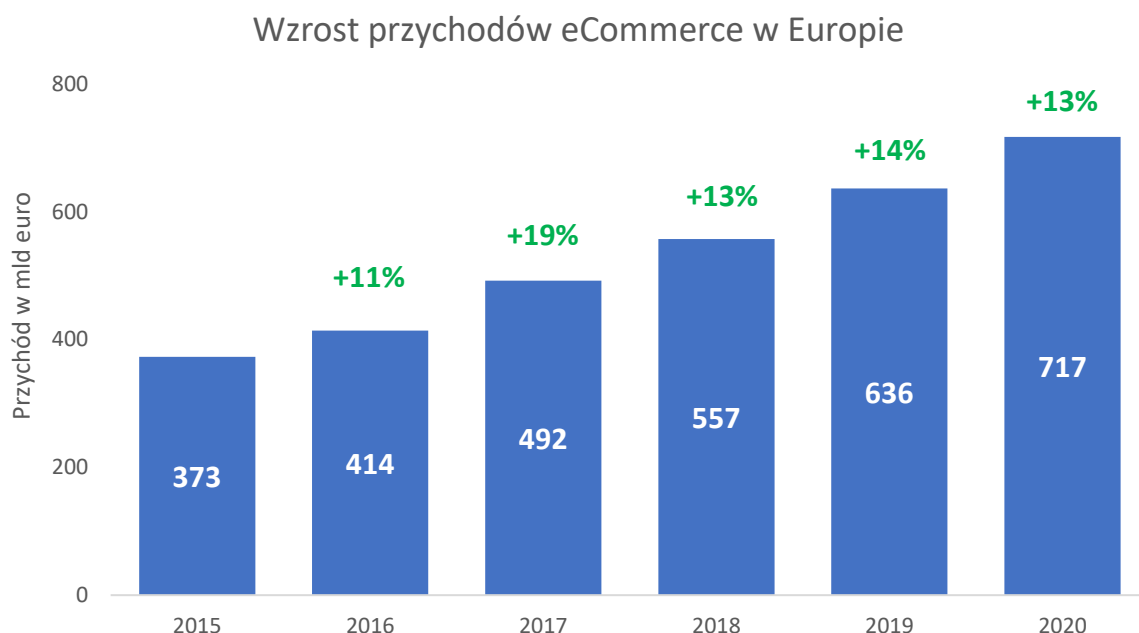
Ostatni raport Amazona o małych i średnich przedsiębiorstwach pokazuje, że w okresie czerwiec 2019 – maj 2020 **liczba produktów sprzedanych przez partnerów handlowych wzrosła aż o 22% - z 450 do 550 mln. Tym samym przekłada się to na wzrost średniego obrotu o 25% – z 90 tys. do 120 tys. euro.** Platforma dodatkowo zachęca przedsiębiorców do wejścia w kanał e-commerce, oferując potrzebną logistykę, narzędzia, usługi, programy partnerskie. W przytaczanych danych widać, że przełożyło się to na wzrost łącznej kwoty obrotów w eksporcie - z 2,5 do 2,75 mld euro. [1]

Także w Polsce od pewnego czasu obserwujemy trend wzrostowy w e-eksporcie. PwC szacuje, że jeśli to się utrzyma, a platformy e-commerce nadal będą zyskiwać na popularności, wkrótce osiągniemy średnią unijną, co przełoży się na wzrost wartości eksportu **nawet do 110 mld zł.** [2] Duży wpływ na to będzie mieć obecnie trwająca pandemia i zmiana zwyczajów zakupowych konsumentów. Raport GUS z kwietnia 2020 pokazuje wzrost sprzedaży detalicznej przez internet blisko o 28% w stosunku do poprzedniego roku. [3]

Warto nadmienić, że istnieje wiele przykładów branż, gdzie e-commerce świetnie się sprawdza, a nawet z powodzeniem zastępuje dystrybucję offline. Firma Jungle Scout opublikowała wyniki ankiety wśród sprzedawców na największych rynkach Amazona i kategoria Dom&Kuchnia, w której zawierają się analizowane w raporcie worki na śmieci, była na pierwszym miejscu pod względem popularności. [4]

Zakupy online w Niemczech i Wielkiej Brytanii

Czynnikiem zachęcającym do wejścia w handel internetowy na Amazonie powinna być świadomość potencjału, jaki czeka na przedsiębiorców. Sprzedaż internetowa w Europie od 2016 roku nieustannie rośnie, a w 2020 szacowana jest na 717 mld euro – więcej o 13% w stosunku do poprzedniego roku.



Źródło: opracowanie własne na podstawie ecommercenews.eu [5]

Aż 70% tej kwoty generowana jest przez kraje zachodnie, w tym przede wszystkim przez Niemcy i Wielką Brytanię. Centre for Retail Research wskazuje, że w 2019 roku Wielka Brytania osiągnęła poziom 19,4% udziału na rynku internetowej sprzedaży, a Niemcy blisko 16%. Agencja szacuje, że w 2020 te wartości wzrosną odpowiednio do 26,2% i 19,9%. [6]

Oczywiście, na kształt europejskiego rynku sprzedaży online największy wpływ ma rynek amerykański, a co za tym idzie – Amazon jest najczęściej odwiedzanym serwisem e-commerce w Europie – głównie za sprawą niemieckiej i brytyjskiej wersji platformy. Łącznie sprzedaż na tych dwóch platformach amazonowych stanowi blisko 30% udziału w ramach całego rynku sprzedaży internetowej generowanej na tych rynkach. Warto zaznaczyć, że obie platformy od kilku lat stale rosną i są w top 3 największych rynków Amazon, zaraz po USA. W 2019 roku Amazon.de osiągnął sprzedaż na poziomie 22 mld dolarów, a w Wielkiej Brytanii 18 mld dolarów [7]. Ostatnie badania potwierdzają popularność platformy wśród konsumentów. 86% Brytyjczyków kupiło coś na Amazonie. Ponadto, 7 na 10 użytkowników Amazona w UK deklaruje dokonanie zakupu przynajmniej raz w miesiącu [8]. Amazon odnosi podobne sukcesy też w Niemczech, gdzie wg badań agencji Mintel w 2019 roku 84% ankietowanych deklaruowało zakupy na Amazonie [9], a niemal 30% zakupów e-commerce generowanych jest właśnie przez Amazon.de. [10].

Kategoria worków na śmieci – ogólne informacje

Analitycy EUBRAND wzięli pod lupę worki na śmieci, które jak się okazuje - mają spory potencjał na wspomnianych rynkach europejskich. Szacuje się, że wartość całej kategorii **na rynku brytyjskim sięga blisko 23,5 mln euro rocznie** – w przeliczeniu na polską walutę **to ponad 105,6 mln zł. Razem z rynkiem niemieckim (10,3 mln euro) łączną wartość określa się na blisko 34 mln euro (152 mln zł).** Co ważne, rynek zachodnich sąsiadów jest bardziej skoncentrowany - na Amazon.de dominują dwie marki worków na śmieci (Brabantia i Swirl) i stanowią razem 50% udziału, podczas gdy na Amazon.co.uk jest siedem różnych marek składających się na połowę rynku.

Uwzględnienie Amazona w dystrybucji lokalnej marki to ogromna szansa dla polskich produktów i możliwość wykorzystania sporego potencjału. W zebranych danych, spośród bestsellerowych top 50 produktów w kategorii na rynku niemieckim zaznacza się obecność jednej polskiej marki **Stella Pack. Brand zbiera bardzo dobre oceny od konsumentów.** W Niemczech bardzo widoczny jest trend eko, w związku z czym to, że worki Stella Pack są wykonane z ekologicznego granulatu zdecydowanie wybija się w pozostawionych opiniach. Oprócz tego klienci doceniają fakt, że worki są solidnie wykonane i atrakcyjniejsze kosztowo - cena za sztukę to 0,10 euro, podczas gdy średnia rynkowa na Amazon.de to 0,30 euro.

Sprzedaż w kategorii a największe marki

Dane zebrane przez EUBRAND obejmujące styczeń 2021 pokazują, że **sprzedaż worków na śmieci w Wielkiej Brytanii jest niemal dwa razy większa od sprzedaży w Niemczech.** Widać też różnice w średnich cenach za opakowanie i za sztukę – na rynku niemieckim ceny są wyższe nawet o 30-40% w stosunku do cen z rynku brytyjskiego.

Rynek	Sprzedaż w styczniu 2021 [mln EUR]	Prognoza sprzedaży 2021 [mln EUR]	Liczba brandów w kategorii	Średnia cena za opakowanie [EUR]	Średnia ilość sztuk w zestawie	Średnia cena za sztukę [EUR]
DE	0,63	10,3	46	13	71	0,30
UK	1,56	23,4	48	10	78	0,21

Źródło: Raport EUBRAND Partners, 2021

W Wielkiej Brytanii **25 marek, czyli ponad połowa dostępnych brandów w kategorii, osiąga obrót powyżej 10 tys. euro.** W porównaniu do Niemiec to prawie 4 razy więcej. Spośród nich, Brytyjczycy najczęściej wybierają worki od siedmiu najpopularniejszych marek, których sprzedaż stanowi ponad 50% udziału sprzedaży całej kategorii. Marką z największym obrotem jest Joseph Joseph – lokalny brand, który zyskał światową sławę za sprawą przede wszystkim naczyń kuchennych o nowoczesnym designie. W swoim portfolio oferuje także wiele produktów do gospodarstwa domowego.

Brand	UK	
	Sprzedaż w styczniu 2021 [tys EUR]	Udział w sprzedaży kategorii [%]
Joseph Joseph	153,3	9,8%
simplehuman	151,0	9,6%
Eco Bag	144,3	9,2%
Greener Walker	121,8	7,8%
Brabantia	119,2	7,6%
All-Green	90,7	5,8%
Cycluck	75,9	4,8%
SUMA	856,5	54,6%
Inne marki	711,2	45,4%

Źródło: Raport EUBRAND Partners, 2021

Z drugiej strony niemieccy konsumenci wierni są dwóm brandom – to one generują 50% sprzedaży i to one stanowią główną konkurencję. Pozostałe 46 marek, które znajdują się na kolejnych miejscach za Brantią i Swirl mają udział nie większy niż 4,2%.

Brand	DE	
	Sprzedaż w styczniu 2021 [tys EUR]	Udział w sprzedaży kategorii [%]
Brabantia	181,6	28,6%
Swirl	149,8	23,6%
SUMA	331,4	52,1%
Inne marki	304,32	47,9%

Źródło: Raport EUBRAND Partners, 2021

Na obu rynkach bardzo dobrze radzi sobie **brand Brabantia** – holenderska firma produkująca artykuły dla domu. Oprócz worków, w asortymencie posiada kosze na śmieci, półki na pranie czy pojemniki do przechowywania żywności. **Worki na śmieci tej firmy są na drugim miejscu pod względem liczby opinii od użytkowników zebranych z obu rynków – łącznie ponad 43 tys. ocen. Natomiast na pierwszym miejscu z liczbą ponad 113 tys. opinii jest brand simplehuman**, a zaletami firmy, które doceniają użytkownicy, są najwyższa jakość materiałów, trwałość i ergonomia. Poniżej zestawienie przedstawia top 10 marek z największą liczbą opinii w podziale na rynek.

Brand	DE	
	Liczba ocen [tys.]	Średnia ocena
simplehuman	62,8	5,0
Brabantia	23,9	4,5
Green Maker	6,3	4,5
Joseph Joseph	5,5	4,5
Swirl	5,1	4,5
Relevo	4,0	4,5
Greener Walker	2,4	4,5
Cycluck	1,8	4,5
Sperling	1,5	4,5
TRESKO	1,4	4,5

Źródło: Raport EUBRAND Partners, 2021

Brand	UK	
	Liczba ocen [tys.]	Średnia ocena
simplehuman	51,7	5,0
Brabantia	19,2	4,8
All-Green	6,9	4,5
Eco Bag	6,7	4,5
Greener Walker	6,6	4,8
Addis	6,3	4,5
Green Maker	4,4	4,5
Joseph Joseph	3,4	4,5
Abbey	2,8	4,5
Relevo	2,6	4,5

Rynek niemiecki jest rynkiem bardzo skoncentrowanym z wiodącymi dwiema markami. Największą sprzedaż pod względem wartości ma Brabantia, jednak pod względem sprzedanych sztuk produktów jest daleko za swoim konkurentem – marką Swirl. Wynika to z faktu, że 65% sprzedanych produktów stanowią wielopaki worków 60-litrowych w cenie 72 EUR (0,80 EUR za sztukę). Cena za

wielopak jest też determinantą wysokiej średniej ceny za opakowanie – 24 EUR. Szczegółowe dane dotyczące największych marek na obu rynkach znajdują się w tabelach na końcu raportu.

Brand	DE					
	Sprzedaż w styczniu 2021 [tys. EUR]	Sprzedaż w styczniu 2021 [tys. sztuk]	Najniższa cena [EUR]	Najwyższa cena [EUR]	Średnia cena za opakowanie [EUR]	Średnia cena za sztukę [EUR]
Brabantia	181,6	3,7	3,9	71,6	24,1	0,39
Swirl	149,8	18,4	4,0	22,4	6,5	0,19

Źródło: Raport EUBRAND Partners, 2021

Patrząc jednak na wyniki sprzedaży w sztukach opakowań widać, że Brabantia buduje swoją pozycję w kategorii, docierając do dość wąskiego grona konsumentów, którzy wybierają markę, nie zwracając uwagi na zdecydowanie wyższą średnią cenę za opakowanie i za sztukę. Marka skupia się na sprzedaży worków w trzech litrażach – 3, 6 i 60 litrów. Z drugiej strony jest lokalna, niemiecka marka Swirl, która, z uwagi na cenę, jak i znacznie szersze oferowane portfolio (worki o pojemnościach 5, 10, 20, 30, 35 i 60 litrów), jest wybierana przez większość niemieckich konsumentów. Dużą rolę pełni też przywiązanie do produktów wytwarzanych przez lokalną markę.

Co ciekawe, Brabantia, która jest widoczna w czołówce także na rynku brytyjskim, nie sprzedaje tam droższych wielopaków, tak jak na rynku niemieckim. Najdroższym produktem w portfolio jest opakowanie 60 worków 40/50-litrowych w cenie 39 EUR, jednak ilość sprzedanych produktów to niecałe 620 sztuk. Brytyjczycy preferują kupowanie od Brabantii worków 3-litrowych pakowanych po 20 sztuk w cenie 2,5 EUR, a ilość sprzedanych paczek stanowi 77% całości – 13,3 tys. sztuk. Niemniej, marka jest najdroższa na tle swoich najbliższych konkurentów pod względem średniej ceny za sztukę, które w przypadku pozostałych graczy są w większości poniżej 0,30 EUR.

Poniżej szczegółowe zestawienie marek, które stanowią łącznie ponad 50% wartości kategorii worków na rynku brytyjskim. Rozbieżności cenowe wynikają przede wszystkim ze zróżnicowania w portfolio marek, co zostało też pokazane w dalszej części raportu.

Brand	UK					
	Sprzedaż w styczniu 2021 [tys. EUR]	Sprzedaż w styczniu 2021 [tys. sztuk]	Najniższa cena [EUR]	Najwyższa cena [EUR]	Średnia cena za opakowanie [EUR]	Średnia cena za sztukę [EUR]
Joseph Joseph	153,3	14,8	8,0	9,0	8,5	0,29
simplehuman	151,0	14,7	4,5	18,9	12,5	0,26
Eco Bag	144,3	20,6	4,9	8,5	6,3	0,20
Greener Walker	121,8	11,2	7,9	12,9	10,3	0,25
Brabantia	119,2	17,3	2,5	39,0	17,2	0,36
All-Green	90,7	7,3	4,9	13,9	10,8	0,31
Cycluck	75,9	4,5	14,9	14,9	14,9	0,25

Źródło: Raport EUBRAND Partners, 2021

Rodzaje worków w sprzedaży i przedziały cenowe

Chcąc wejść w e-eksport worków, warto sprawdzić przedziały cenowe charakterystyczne dla kategorii na danym rynku, a także pojemności worków, które są najczęściej wybierane przez konsumentów Amazona. Na obu rynkach najwięcej marek oferuje produkty w przedziale 7-15 EUR za opakowanie, co też jest potwierdzone poprzednimi zestawieniami.

Przedział cenowy [od-do EUR]	DE		UK	
	Ilość marek w danym przedziale cenowym	Ilość marek w danym przedziale cenowym [%]	Ilość marek w danym przedziale cenowym	Ilość marek w danym przedziale cenowym [%]
0-3	2	4%	4	8%
4-6	3	7%	3	6%
7-9	8	17%	13	27%
10-12	8	17%	18	38%
13-15	13	28%	5	10%
16-18	4	9%	3	6%
19-21	2	4%	0	0%
22-24	1	2%	1	2%
25-27	2	4%	0	0%
28-30	1	2%	1	2%

Źródło: Raport EUBRAND Partners, 2021

Można zauważyć, że marki w zależności od rynku dopasowują asortyment do potrzeb konsumentów. Brytyjczycy kupują zdecydowanie więcej worków o mniejszych pojemnościach – na pierwszym miejscu znajdują się litraże w przedziale 0-12l. Z drugiej strony, użytkownicy Amazon.de chętniej wybierają worki o wyższych litrażach – 13-35l. Najprawdopodobniej jest to powiązane z regulacjami dotyczącymi segregacji śmieci i wywozu odpadów, ale też świadomości i wiedzy o zbieraniu odpadów. Kluczowe są też przyzwyczajenia konsumenckie, które jak wiadomo – różnią się pomiędzy krajami.

Analitycy EUBRAND zwracają też uwagę na fakt, że średnia cena za opakowanie worków o tych samych pojemnościach różni się pomiędzy rynkami, co warto wziąć pod uwagę, tworząc strategię cenową przed wejściem z produktami na te dwa rynki. Na cenę za opakowanie wpływa z pewnością to, czy zestaw to tzw. wielopak, czy jedna rolka worków – takie szczegółowe informacje zawarte zostały w kolejnych tabelach z zestawieniami dla najważniejszych brandów per rynek. Oprócz tego, poszczególne marki wyceniają też odpowiednio jakość oferowanych produktów.

Na obu rynkach średnia cena za sztukę jest zbliżona dla pojemności 0-65l – waha się od 0,15 do 0,20 euro. O ile sprzedawcy na brytyjskim Amazonie utrzymują zbliżony poziom cen także dla worków 66l+, tak u niemieckich handlowców cena skacze do 0,68 euro za sztukę przy workach 66-120l i nawet do 1 euro przy pojemnościach większych niż 121l. Jednak te ostatnie stanowią bardzo mały udział w ilości sprzedawanych sztuk.

DE					
Litraż [litry]	Ilość pozycji	Udział pozycji	Suma pojedynczych sztuk worków sprzedawanych w przedziale [tys.]	Średnia cena za opakowanie [EUR]	Średnia cena za sztukę [EUR]
0-12	20	22%	688,8	13,85	0,15
13-35	35	38%	891,1	7,08	0,16
36-65	11	12%	68,5	9,26	0,20
66-120	21	23%	407,5	16,05	0,68
121+	6	6%	27,1	13,58	1,01

Źródło: Raport EUBRAND Partners, 2021

UK					
Litraż [litry]	Ilość pozycji	Udział pozycji	Suma pojedynczych sztuk worków sprzedawanych w przedziale [tys.]	Średnia cena za opakowanie [EUR]	Średnia cena za sztukę [EUR]
0-12	27	33%	4601,4	9,82	0,16
13-35	22	27%	137,8	12,35	0,20
36-65	11	13%	597,7	8,92	0,18
66-120	17	20%	1705,2	10,92	0,21
121+	6	7%	117,8	8,92	0,35

Źródło: Raport EUBRAND Partners, 2021

Szczegółowe zestawienie dla kluczowych marek per rynek

Zespół EUBRAND przeanalizował także kluczowe marki dla obu rynków w podziale na oferowane produkty i to, jak poszczególne pozycje wypadają pod względem sprzedaży i średnich cen.

Brand	UK					
	Litraż	Sprzedaż [tys. sztuki]	Sprzedaż [tys. EUR]	Średnia cena za opakowanie [EUR]	Średnia ilość sztuk w opakowaniu	Średnia cena za sztukę [EUR]
Joseph Joseph	4	13,7	143,3	9,0	50	0,18
	30	1,1	10,1	8,0	20	0,40
simplehuman	10	10,0	52,2	4,5	20	0,22
	30	0,6	9,8	14,0	60	0,23
	35	4,05	89,2	18,9	60	0,31
Eco Bag	50	1,9	12,4	5,4	50	0,11
	100	16,9	115,9	5,9	40	0,17
	240	1,6	16,1	8,5	20	0,42
Greener Walker	6	11,2	121,9	10,3	123	0,08
Brabantia	3	13,3	38,6	2,5	20	0,13
	6	1,2	5,7	4,0	10	0,40
	12	0,2	4,9	19,9	100	0,20
	30	1,2	31,3	20,8	60	0,35
	50	1,3	38,8	26,3	45	0,55
All-Green	5	1,8	22,8	11,0	150	0,08
	6	0,89	5,2	5,0	50	0,10

	10	2,1	27,6	11,3	75	0,17
	25	1,1	18,1	13,9	75	0,19
	30	0,6	7,4	10,4	30	0,36
	50	0,4	5,4	10,8	25	0,43
	240	0,4	4,2	10,0	10	1,00
Cycluck	30	4,4	75,9	15,0	60	0,25

Źródło: Raport EUBRAND Partners, 2021

Brand	DE					
	Litraż	Sprzedaż [tys. sztuki]	Sprzedaż [tys EUR]	Średnia cena za opakowanie [EUR]	Średnia ilość sztuk w opakowaniu	Średnia cena za sztukę [EUR]
Brabantia	3	1,0	4,9	5,4	40	0,16
	6	0,2	3,3	13,9	30	0,46
	60	2,4	173,4	71,6	90	0,80
Swirl	5	1,1	8,0	7,00	160	0,04
	10	3,1	18,5	5,23	39	0,13
	20	8,1	91,	9,90	72	0,16
	30	0,6	1,9	2,99	10	0,30
	35	1,1	2,5	2,29	8	0,31
	60	4,3	27,5	4,98	19	0,28

Źródło: Raport EUBRAND Partners, 2021

Na obu rynkach, choć szczególnie na rynku niemieckim, widoczna jest znacząca koncentracja marek i opanowanie kategorii przez bardzo dużych graczy. Europejscy producenci są silnie reprezentowani w kategorii, a dodatkowo większość z nich oferuje szerokie portfolio produktowe, dzięki czemu w łatwy sposób może poszerzać penetrację, docierając do zdefiniowanych grup docelowych.

Trendy na rynku niemieckim i brytyjskim

Worki na śmieci są produktem, który wykorzystywany jest w każdym gospodarstwie domowym i zaopatrujemy się w nie zwykle na bieżąco. Niemniej, po analizie wyszukiwania głównej frazy *worki na śmieci* (niem. *müllbeutel*, ang. *bin bags*) na przestrzeni roku widać, że Europejczycy wykazują największe zainteresowanie nimi w dwóch kluczowych okresach: gdy nadchodzi wiosna, a z nią okres świąt Wielkanocnych, a także w okolicy świąt Bożego Narodzenia. Niemniej, to właśnie wiosna kojarzona jest z generalnymi porządkami w mieszkaniu, co też wybija się na wykresach.

Search Volume History: müllbeutel (www.amazon.de)



Search Volume History: bin bags (www.amazon.co.uk)



Źródło: Wyszukiwania fraz *worki na śmieci* na Amazon.de i Amazon.co.uk w Helium 10 - raport EUBRAND Partners, 2021 [11]

Warto zwrócić uwagę na cechy produktów, które stanowią determinantę wyboru. Kluczowym czynnikiem jest oczywiście **cena**, jednak coraz częściej na równi **pojawiają się funkcje i deklaracje producentów**. Na obu rynkach widać dużą specjalizację produktów i mnogość segmentów, na jakie są podzielone worki na śmieci. Świadomość ekologii cały czas rośnie i to **właśnie trend eko, szczególnie na rynku niemieckim, wybija się wśród wyszukiwanych fraz**. Konsumenci są zainteresowani między innymi zakupem **worków biodegradowalnych** przeznaczonych do kompostowania odpadów zielonych czy kuchennych. Takich worków nie trzeba oddzielać od odpadów organicznych. Klienci zwracają też uwagę na worki dedykowane poszczególnym rodzajom odpadów, co zdecydowanie

ułatwia segregację odpadów. Dobrze, jeśli worki stworzone są z recyklingu, co dodatkowo wpisuje się w omawiany trend eko.

Konsumenci, poza ceną, coraz częściej zwracają uwagę na dodatkowe cechy produktów, które dodatkowo przekonują do ich zakupu. Mowa przede wszystkim o tym, żeby worki były mocne, trwałe, solidnie wykonane. Dodatkowym atutem są specjalne uchwyty ułatwiające przenoszenie worków, a także worki aromatyzowane ładnymi zapachami.

Podsumowanie

- Polski e-eksport dynamicznie rośnie, a eksperci przewidują, że na przestrzeni kilku najbliższych lat osiągniemy średnią unijną, która wynosi 7%, a wartościowo przełoży się to na ok. 110 mld zł.
- Źródłem wzrostu i miejscem na rozwinięcie drugiego, online'owego filaru sprzedaży powinny być dwa wiodące w e-commerce rynki europejskie - brytyjski i niemiecki. To przede wszystkim te rynki składają się na niemal 70% szacowanego przychodu z e-commerce' u. Największą platformą e-zakupów na obu rynkach jest niezmiennie Amazon.
- Kluczowy jest dalszy rozwój polskich firm w kierunku działalności e-commerce i odważniejsze wychodzenie z ofertą do zagranicznych klientów. Rozszerzenie dystrybucji na największe kanały handlu internetowego wpływa na wzrost świadomości produktu za sprawą wzrostu częstotliwości kontaktu z konsumentem. Dalej przekłada się to też na sprzedaż w kanałach offline, jak i obecność wśród liderów kategorii.
- Amazon jest obecny na całej ścieżce zakupowej - od wyszukania produktów (szacuje się, że ponad połowa internautów rezygnuje z wyszukiwarki Google na rzecz Amazon), przez przeczytanie opinii, porównywanie cen, a kończąc na zakupie. Warto wykorzystywać ekosystem platformy, myśląc o wejściu w e-commerce, rozwoju marki, sklepu i oferowanych produktów, a także zarządzania komunikacją.
- Platforma daje szansę dotarcia średnio do 85% konsumentów - zarówno z Niemiec, jak i z Wielkiej Brytanii, którzy deklarują dokonywanie na niej zakupów. Z badań wiemy, że 30% zakupów e-commerce w Niemczech generowanych jest właśnie przez Amazon.de.
- Jedną z większych i obiecujących kategorii na platformie są worki na śmieci. Szacuje się, że łącznie na rynku niemieckim i brytyjskim wartość kategorii zbliży się do 34 mln euro. Stanowi to ogromny potencjał również dla rozwoju eksportu polskich, lokalnych marek, który już wykorzystuje Stella Pack.

Źródła:

- [1] <https://ecommercenews.pl/raport-o-sukcesach-msp-na-amazon-ebay-amazon-jako-trampolina-dla-eksportu/>
- [2] <https://www.pwc.pl/pl/media/2019/2019-09-24-polski-e-eksport.html>
- [3] <https://biuroprasoweamazon.pl/Sprzedawaj-na-Amazon/Informacje/Komunikat-prasowy/amazon/pl/news/Eksport-online-remedium-na-kryzys-gospodarczy--Cykl-webinariów-Amazon-i-PAIH-dla-polskich-przedsiębiorców/>
- [4] <https://www.junglescout.com/blog/amazon-product-categories/>
- [5] <https://ecommercenews.eu/ecommerce-in-europe/#country>
- [6] <https://www.retailresearch.org/online-retail.html>
- [7] <https://www.nethansa.com/pl/wp-content/uploads/2020/04/Nethansa-Sprzedaż-na-Amazone-wiedza-na-start-ebook.pdf>
- [8] <https://ecommercenews.eu/86-of-brits-are-amazon-shoppers/>
- [9] <https://ecommercenews.pl/84-niemcow-kupujacych-online-robi-zakupy-na-amazone/>
- [10] <https://ecommercegermany.com/blog/what-stands-behind-amazon-de-success-in-germany>
- [11] Helium 10