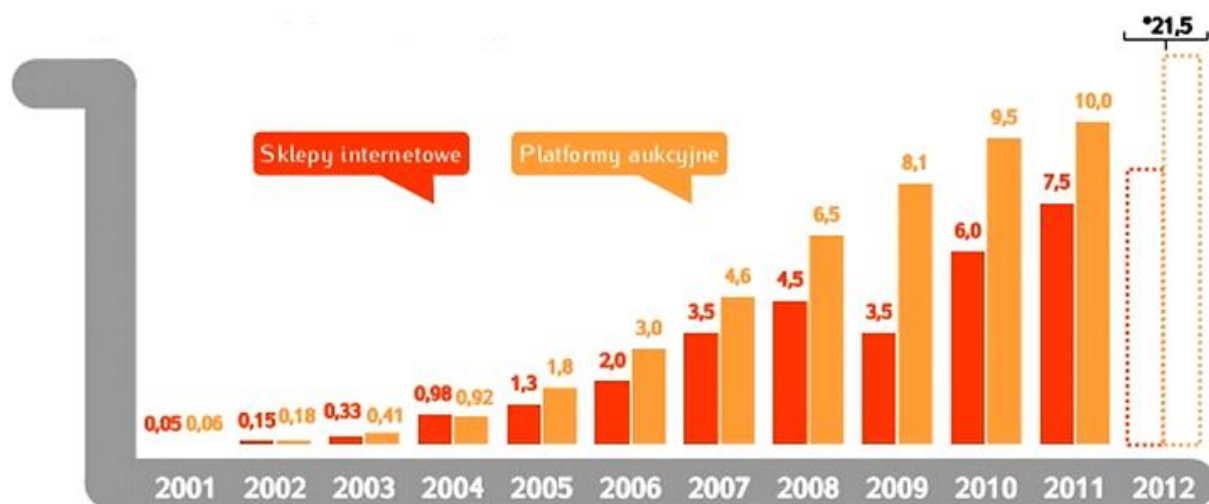


Zgodnie z danymi publikowanymi przez Ministerstwo Skarbu Państwa¹ polski rynek e-commerce w roku 2012 miał wartość 21,5mld złotych po wzroście o 23%. Rok 2013 ma być kolejnym okresem dwucyfrowej dynamiki wzrostu rynku e-commerce w Polsce: może ona wynieść 21,4 proc., w wyniku czego rynek będzie wart 26,1 mld zł.



Wartość polskiego rynku e-commerce (z podziałem na sklepy internetowe i platformy aukcyjne) w latach 2001-2011 oraz prognoza na rok 2012 (w mld zł) (źródło: Polskie Badania Internetu (PBI); E-commerce w Polsce. Rynek. Nabywcy. Trendy; na podstawie danych SMG, Kelkoo, Forrester Research)

Zgodnie z prezentowanymi na stronie Ministerstwa Skarbu Państwa badaniami (patrz wykres powyżej) zdecydowana większość tej kwoty przypada na platformy aukcyjne.

Na tym właśnie rynku działa MixFirm Sp. z o.o. będący właścicielem dynamicznie rozwijającego się serwisu aukcyjnego B2C <http://aukcje.mixfirm.pl/>, już w początkowej fazie rozwoju plasującego się w pierwszej piątce największych portali aukcyjnych w Polsce.

Celem MixFirm jest zdobycie pozycji największej platformy aukcyjnej na rynku polskim, co chcemy osiągnąć dzięki unikatowemu modelowi biznesowemu, proponującemu Firmom konkurencyjnie i stabilne ceny, a Użytkownikom bezpiecznie i tańsze możliwości zakupu.

Unikalną cechą serwisu jest to, że sprzedającymi w serwisie są wyłącznie zweryfikowane firmy, co pozwala zapewnić kupującym wysoki poziom bezpieczeństwa zakupów, w tym wiadome źródło pochodzenia towaru i profesjonalną obsługę zamówień.

Unikalna oferta dla firm wystawiających aukcje obejmuje:

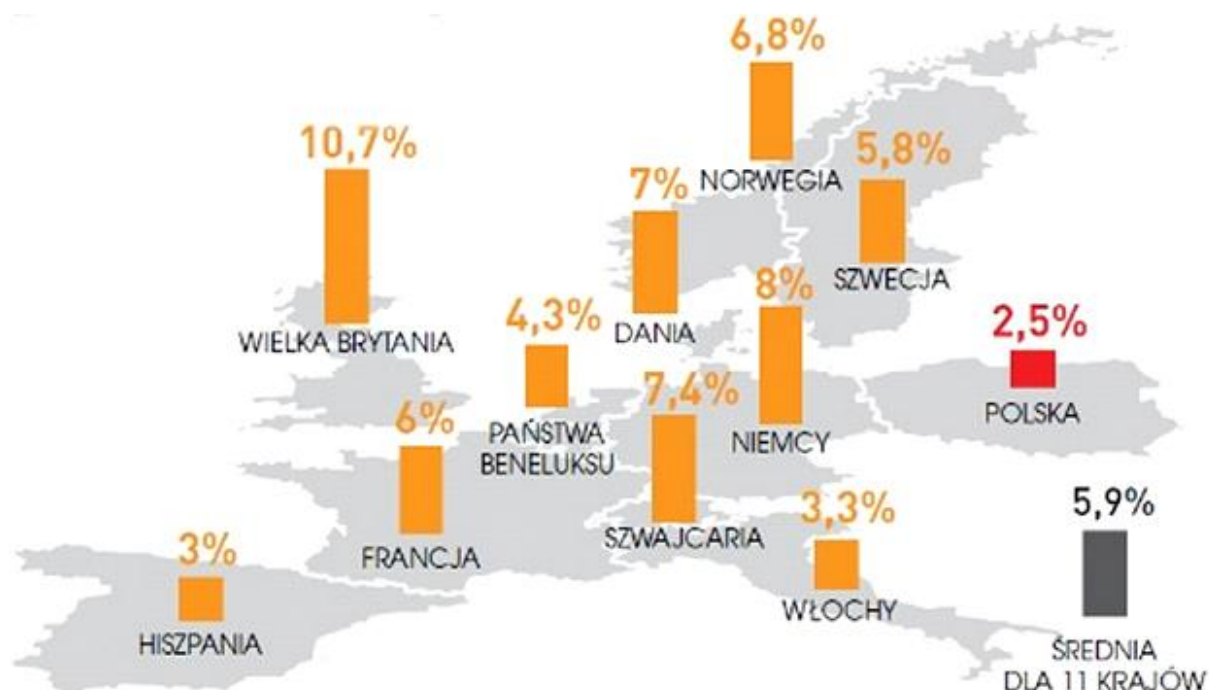
- brak prowizji od sprzedaży;

¹ Źródło:

http://inwestor.msp.gov.pl/portalsi/338/25090/Prognozy_dla_polskiego_ryнку_ecommerce_w_2013_roku_wartosc_rynku_moze_w_tym_rok.html (z dnia 16.04.2013 r.)

- ryczałtowy, niski koszt usługi;
- możliwość automatycznego, masowego importu aukcji z kluczowych portali aukcyjnych;

MixFirm dostarcza firmom sprzedającym w Internecie tani, Nielimitowany i wygodny dostęp do klienta, co pozwala na przedstawienie kupującemu pełnej oferty w absolutnie najniższych cenach. Jest to też tania i wygodna alternatywa dla budowania własnego sklepu internetowego, dająca szansę zaistnienia w sieci tysiącom polskich firm, które do dzisiaj nie miały możliwości prowadzenia sprzedaży w Internecie. Ponieważ zgodnie z cytowanymi badaniami udział zakupów online w całości sprzedaży detalicznej, w porównaniu z innymi badanymi krajami, jest w Polsce w okresie intensywnego rozwoju, przyjęty przez MixFirm model biznesowy otwiera kolejne szanse rozwoju i wykorzystuje wzrostową tendencję rynku.



Udział wartości zakupów online w ogólnej wartości sprzedaży detalicznej w Polsce oraz innych wybranych krajach Europy w 2010 roku (źródło: Polskie Badania Internetu (PBI); E-commerce w Polsce. Rynek. Nabywcy. Trendy; na podstawie danych Center for Retail Research na zlecenie Kelkoo)

Model biznesowy MixFirm zakłada utrzymanie relatywnie niskich kosztów działalności w stosunku do zysków, co pozwala na wczesnym etapie rozwoju przekroczyć próg rentowności.

Początkowy etap rozwoju MixFim został sfinansowany przez inkubator technologiczny. Obecnie, z działającym i dopracowanym serwisem oraz kilkuset firmami partnerami, MixFirm wkracza w kolejny etap rozwoju. W celu jego sfinansowania MixFirm, poprzez M-Development S.A., uzyskuje dostęp do rynku NewConect. <http://aukcje.mixfirm.pl/o-nas.html>