

Sellsumers, czyli jak sprzedawać oszczędnym

Jeśli oszczędzanie jest nową metodą wydawania, to sprzedawanie jest nową metodą oszczędzania – twierdzą analitycy Trendwatching. O co chodzi?



Podczas poniedziałkowej wielkiej debaty ekonomicznej, zorganizowanej przez Forum Obywatelskiego Rozwoju, „The Wall Street Journal Polska” (dodatek do „Dziennika”) oraz TVN CNBC Biznes, Leszek Balcerowicz powiedział, że Polska znacznie słabiej niż inne państwa odczuwa kryzys. Andrzej Rzońca z FOR uznał, że gospodarka nadal się rozwija i nie można mówić o recesji. Nie brakowało jednak i przeciwnych głosów. Według Wojciecha Morawskiego, właściciela firmy Atlantic, ciężko nie zauważyć spadku produkcji, eksportu i sprzedaży detalicznej. Jak wynika z badań firmy 4P Research Mix, co trzeci Polak idąc do sklepu stara się zrobić zakupy jak najniższym kosztem, a co czwarty szuka najtańszych dostępnych towarów. Coraz popularniejsze jest robienie list zakupów i zapisywanie wydatków, które, jeśli przekraczają już nasz domowy budżet, są pokrywane nie z kredytów czy pożyczek, jak to się działo do niedawna, ale ze sprzedaży majątku osobistego lub dodatkowych zleceń. Tę stosunkowo nową grupę społeczną, która w ten sposób chce radzić sobie w cięższych czasach, analitycy Trendwatching nazwali sellsumers. Sellsumers to nowe zjawisko, będące przejawem większego trendu. Kim więc są sellsumers? Oto ich najważniejsze cechy:

- **cenią kontrolę**

Woody Allen mawia, że nie można kontrolować życia. – Tylko sztukę możesz kontrolować. Sztukę i masturbację – twierdzi. Sellsumers chcą mieć pod kontrolą wszystko. Zarówno życie osobiste, jak i wydatki oraz pracę. Pragną uwolnienia od istniejących potrzeb, chcą być sami sobie szefami. Jeśli nie mogą zrezygnować z etatu, starają się znaleźć w ramach pracy chociaż trzy godziny w tygodniu, by pracować tam, gdzie chcą.

- **są przedsiębiorczy**

To także wynika z potrzeby kontroli. Na dodatek są na tyle wykształceni i zaznajomieni z zasadami prowadzenia biznesu, marketingiem i reklamą, że mają wystarczającą pewność siebie, by wystartować z nowym przedsięwzięciem.

- **posiadają dodatkowe środki pieniężne**

Stała praca to dla nich za mało. Aby czuć się komfortowo, dorabiają na przeróżnych zleceniach, niekoniecznie związanych z ich zawodem, np. sprzedają swoją amatorsko uprawianą twórczość. Portal [Etsy](#) ma już 200 tys. użytkowników – sellsumers, którzy wystawili ponad 3 mln produktów! Wartość ich sprzedaży w 2008 r. wyniosła 87,5 mln dol., a w pierwszych dwóch miesiącach 2009 r. – już 20,2 mln. Z tego trendu korzysta coraz więcej przedsiębiorczych biznesmenów, którzy odkryli siłę spółdzielni, takich jak np. [Veggie Trader](#). To spółdzielnia ogrodnicza, która oferuje na swojej stronie nie tylko możliwość zakupu produktów, ale także ich sprzedaży lub handlu wewnętrznego.

- **potrafią oszczędzać, wydając**

Sellsumers to nie tylko fani rabatów, promocji i targowania się w sklepach. Cenią możliwość wymiany swoich rzeczy na inne. To ludzie, którzy biorą udział w takich wydarzeniach, jak np. koleżeńska wymiana odzieży, korzystają ze stron typu www.mojeciuchy.pl. Jeśli studiują na odpłatnych kierunkach, starają się zmniejszyć swoje czesne, np. poprzez prace dla uczelni takie jak wykonanie strony internetowej dla wydziału. Jeśli poszukują mieszkania, najprawdopodobniej zechcą je wynająć za samą opiekę nad nim. Jeżeli mają samochód, składają się na miejsce postojowe na podobnych zasadach, jakie obowiązują na Parkingspots.com czy ParkAtMyHouse.com, czyli zbierają pieniądze na miejsce, z którego spokojnie może skorzystać kilka osób lub udostępniają swoje niepotrzebne, w zamian za inne.



- są proekonomicznie-ekologiczni

Sellsumers chętnie korzystają z nowych, ekologicznych technologii, które pozwolą im zaoszczędzić. W Stanach łączą się nawet w kluby, takie jak Assembly Bill 1920, które ułatwiają obniżenie rachunków za energię poprzez pomoc w założeniu własnych baterii słonecznych. W Irlandii z kolei minister Eamon Ryan zachęca gospodarstwa, które posiadają więcej energii niż potrzebują – pobierają więcej z różnych względów lub produkują więcej – aby ją sprzedawały, gwarantując cenę 0,19 euro za kWh dla pierwszych czterech tysięcy instalacji na terenie całego kraju. Sellsumers to się podoba!

Jak skorzystać na upodobaniach tej grupy docelowej? Czy można zarobić na kimś, kto chce mieć wszystko jak najmniejszym kosztem? Oczywiście, że można. Jeżeli zależy nam na monetyzacji naszych usług, a nie tylko na ich wymianie z sellsumers, otwórzmy na przykład – podobnie jak wspomniany Etsy – działalność, która pomoże sellsumers w kontaktach, ale pobierajmy niewielką prowizję. Lub sprzedawajmy produkty, wymieniając je na inne, które potem wystawimy za wyższą cenę. Macie lepsze pomysły? Czekamy! **Zapraszamy do dyskusji.**