

9000 μικρομεσαίες επιχειρήσεις κινδυνεύουν.

Τα προβλήματα των μικρομεσαίων μέσα στη πανδημία δείχνουν να μην έχουν τελειωμό.

Σαν να μην έφτανε ότι οι επιχειρήσεις κινδυνεύουν με αφανισμό λόγω του κλεισίματος των καταστημάτων εξ αιτίας της πανδημίας αλλά τώρα έρχονται οι διάφοροι μεγάλοι παίκτες της αγοράς να τους απομυζήσουν και την τελευταία ρανίδα του αίματος τους.

Ο λόγος αφορά στο ηλεκτρονικό εμπόριο όπου στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια ο μεγάλος παίκτης είναι η πλατφόρμα του [skroutz.gr](https://www.skroutz.gr).

Αυτό που ξεκίνησε ως ελπίδα των μικρών και μεσαίων καταστημάτων και των καταναλωτών για χαμηλές τιμές σήμερα έχει γίνει μια μεγάλη εταιρεία του Διαδικτύου που ελέγχει τεράστιο ποσοστό των Ηλεκτρονικών πωλήσεων μέσω διαδικτύου

Με επισκέψεις (καταναλωτές που μπαίνουν στην πλατφόρμα επαναλαμβανόμενες φορές κάθε μήνα) που φτάνουν τα 40 εκ /μήνα σήμερα το [skroutz.gr](https://www.skroutz.gr) είναι με διαφορά ο μεγαλύτερος παίκτης ξεπερνώντας κατά πολύ ακόμη και τις μεγάλες αλυσίδες αθροιστικά.

Αυτή η κυρίαρχη θέση του [skroutz.gr](https://www.skroutz.gr) σήμερα φαίνεται ότι άνοιξε την όρεξη του και το οδηγεί στην προσπάθεια του για την defacto δημιουργία ενός μονοπωλίου στο διαδίκτυο με όλα τα αρνητικά που μπορεί να σημαίνει αυτό για τις άλλες επιχειρήσεις, την ισορροπία στην αγορά και τα συμφέροντα των καταναλωτών.

Αυτή την κυρίαρχη θέση εκμεταλλεύτηκε το [skroutz.gr](https://www.skroutz.gr) που φαίνεται να μην του φτάνει η ραγδαία αύξηση των κερδών του μέσα στην πανδημία (ενώ οι άλλες επιχειρήσεις βρίσκονται στο χείλος της καταστροφής).

Τώρα που τα πράγματα πάνε να εξομαλυνθούν από την πανδημία και οι επιχειρήσεις θα πρέπει να αρχίσουν τον αγώνα της επιβίωσης πάει να εξασφαλίσει ότι θα κρατάει σφιχτά σε έναν θανάσιμο εναγκαλισμό όλες τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις που επιθυμούν δραστηριοποίηση στο ηλεκτρονικό εμπόριο και θα τους παίρνει «με το έτσι θέλω» τη μερίδα του λέοντος από το εμπορικό τους κέρδος αδιαφορώντας για το πως θα καλύψουν τα διάφορα έξοδά τους και το πως θα επιβιώσουν.

Τι και αν η κυβέρνηση προσπαθεί να δώσει με διάφορα προγράμματα τη δυνατότητα οι μικρές επιχειρήσεις να αποκτήσουν προοπτική στη αγορά του Ηλεκτρονικού Εμπορίου.

Λογαριάζει χωρίς τον ξενοδόχο. Ο ξενοδόχος εδώ είναι η πλατφόρμα που γιγαντώθηκε λόγω των καταστάσεων και που τώρα πιέζει, εξωθεί και απειλεί χιλιάδες επιχειρήσεις να της δώσουν τα κλειδιά του μαγαζιού τους και να τους παίρνει δραματικά υψηλά ποσοστά προμηθειών από σχεδόν όλες τις πωλήσεις τους μέσω Ηλεκτρονικού Εμπορίου.

Πριν λίγες ημέρες έστειλε στα ηλεκτρονικά καταστήματα που είναι στην πλατφόρμα της την ηλεκτρονική επιστολή που παρατίθεται στο Παράρτημα Ι και αφορά σε μια ξεκάθαρη περίπτωση επιβολής του δυνατού πάνω στο αδύναμο ή όπως αναφέρεται στα νομικά κατάχρηση δεσπόζουσας θέσης βάζοντας το μαχαίρι στο λαιμό ουσιαστικά στις μικρότερες

επιχειρήσεις ότι ή θα κάνουν αυτό που επιθυμεί η ίδια ή θα τους πετάξει έξω από την πλατφόρμα της.

Για να γίνει καλύτερα κατανοητό δείτε το προς τα που πιέζει το skrouzt.gr τις επιχειρήσεις.

Μέχρι πρόσφατα οι επιχειρήσεις που προωθούσαν τα προϊόντα τους μέσω Skrouzt.gr προαγόραζαν κλικ (δηλ. προπλήρωναν ένα ποσό για την διαφημιστική τους προβολή). Κάθε κλικ αντιστοιχούσε στο κλικ που κάνει ο καταναλωτής όταν βλέπει ένα προϊόν που τον ενδιαφέρει στην πλατφόρμα σύγκρισης τιμών του skrouzt και επιλέγει να μεταφερθεί στο κατάστημα πώλησης για να το αγοράσει. Έτσι τα καταστήματα προπλήρωναν στο skrouzt.gr τα κλικ που θα έκαναν οι καταναλωτές επιλέγοντας να αγοράσουν από αυτά.

Σήμερα το SKROUTZ.gr απαιτεί από τα καταστήματα που στο παρελθόν δούλευε με τα κλικ να αλλάξουν μοντέλο ως εξής:

Α) Προμήθειες

Για κάθε πώληση που κάνουν σ' έναν καταναλωτή που ξεκίνησε από το skrouzt.gr και ήλθε στο κατάστημά τους επιβάλλει προμήθεια που ποικίλει ανάλογα με το είδος του προϊόντος σ' ένα εύρος από **2,97% για είδη κινητής κλπ ως 13,02% για είδη κυνηγιού**.

Ενδεικτικά αναφέρονται προμήθειες προσαρμοσμένες ως ποσοστό επί του καθαρού ποσού πώλησης αφού αφαιρεθεί ο ΦΠΑ:

ΕΙΔΟΣ	Προμήθεια
Ανδρικά Ρούχα	10,04%
Γυναικεία Ρούχα	10,04%
Είδη Camping	7,44% - 12,02%
Κυνηγετικά Είδη	11,16% - 13,02%
Αθλητικά Ρούχα	6,94%
Ποδήλατα	6,20%
Video Games	4,96%
Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές	2,97%
Tablets	2,97%
Κινητά	2,97%

Όμως το καλό δεν είναι εκεί καθώς τίθεται και το θέμα ότι οι παραπάνω προμήθειες ποιες πωλήσεις αφορούν; Δείτε τι έχει ετοιμάσει το skrouzt.gr για όλα τα καταστήματα:

Β) Ειδικό Λογισμικό Καταγραφής

Όπως αναφέρει και στην επιστολή του Παραρτήματος Ι τα καταστήματα θα πρέπει να εγκαταστήσουν στο Site τους ώστε να παρακολουθεί και να καταγράφει το σύνολο των δραστηριοτήτων των καταναλωτών στο site του κάθε καταστήματος. ΠΡΟΣΟΧΗ Όλων των επισκεπτών ακόμη και αν δεν ήλθαν από το SKROUTZ.

Δηλαδή αν επιτύχει στα παραπάνω όπου και να περάσει καταναλωτής από κάποιο από τα 9000 site των καταστημάτων θα καταγράφεται η δραστηριότητα του και θα πληρώνει έμμεσα μέσω του καταστήματος προμήθεια στο skrouzt.gr ακόμα κι αν ο καταναλωτής δεν έχει περάσει από το skrouzt.gr για μεγάλο χρονικό διάστημα. Αρκεί μία φορά να περάσει από το skrouzt.gr και να

πάτησε το κουμπί μεταφοράς σε ένα κατάστημα και από τότε ακόμη κι αν δεν ξαναμπεί για καιρό στο skroutz.gr η δραστηριότητα του θα καταγράφεται από τα συστήματα της skroutz.gr και θα πληρώνει προμήθειες.

Ένα παράδειγμα είναι το εξής:

Καταναλωτής βλέπει στο skroutz.gr ένα προϊόν και από εκεί επισκέπτεται ένα κατάστημα. Βλέπει το προϊόν, μετανιώνει και δεν αγοράζει. Μετά από 10 ημέρες ψάχνει στο google.com Κάποιο ΑΛΛΟ προϊόν, μπαίνει στο κατάστημα μέσω google και αγοράζει το προϊόν. Αμέσως το skroutz.gr χρεώνει στο κατάστημα προμήθειες για ένα προϊόν που το βρήκε ο καταναλωτής μέσω google. Άλλες 10 ημέρες μετά το κατάστημα στέλνει ένα Newsletter με προσφορές. Αγοράζει ο καταναλωτής. Πάλι το skroutz.gr χρεώνει προμήθειες. Μετά 10 ημέρες ο καταναλωτής μπαίνει στο κατάστημα μέσω Bestprice.gr για ένα τρίτο προϊόν και πάλι αγοράζει. Το skroutz.gr πάλι χρεώνει προμήθειες.

Με λίγα λόγια ο πελάτης θεωρείται πελάτης του skroutz.gr απλά γιατί πέρασε πριν 30 ημέρες από την πλατφόρμα του.

Τι σημαίνουν τα παραπάνω;

A) Τα μικρομεσαία καταστήματα ΔΕΝ θα μπορούν να δραστηριοποιηθούν κερδοφόρα στο διαδίκτυο αφού θα πρέπει να καταβάλλουν υπέρογκες προμήθειες στο skroutz.gr

B) Οι καταναλωτές θα δουν τα προϊόντα να ακριβαίνουν καθώς οι προμήθειες είναι πολύ μεγάλες για να απορροφηθούν από τα καταστήματα

Γ) Δεν θα μπορεί ανταγωνιστής του skroutz.gr να σταθεί καθώς με την αποκλειστικότητα που επιβάλλει defacto το skroutz.gr κανένα κατάστημα δεν θα μπορεί να πληρώνει ταυτόχρονα για την ίδια πώληση αμοιβές σε δύο ενδιαμέσους.

Τι πρέπει να γίνει:

Μιλήσαμε με κάποιους από τους επιχειρηματίες και ζητάνε προστασία από το νόμο.

Ζητούν την ΑΜΕΣΗ παρέμβαση από τον Υπουργό Ανάπτυξης που να επιβάλει αναστολή των προθεσμιών που έθεσε το skroutz.gr (λήγουν στις 16 Απριλίου) και μεγάλη έρευνα σε βάθος για τις πρακτικές του.

Πέρσι στο ξεκίνημα της πανδημίας μια μεγάλη Ταχυμεταφορική είχε προσπαθήσει να εκμεταλλευτεί την κατάσταση με αυξήσεις στα τιμολόγια της. Η αντίδραση του ΥΠΑΝ ήταν άμεση και καταλυτική και η εταιρεία αναγκάστηκε να αποσύρει τις αυξήσεις.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Ι

Ηλεκτρονικό μήνυμα από την SKROUTZ στα μέσα του Μαρτίου 2021.

Ανακοινώνει την υποχρεωτική μετάβαση από το μοντέλο CPC (πληρώνεται για κάθε κλικ που κάνει ο καταναλωτής για να μεταφερθεί σ' ένα κατάστημα) στο μοντέλο CPS που είναι ΠΡΟΜΗΘΕΙΑ (το ποσοστό καθορίζεται αποκλειστικά από την skroutz.gr) .

Με συνοπτικές διαδικασίες αναφέρει ότι όποιος ΔΕΝ συναινέσει εντός 30 ημερών (μέχρι 16 Απριλίου) στην αλλαγή του μοντέλου χρέωσης τότε θα κατέβει από το Skroutz.gr

Πρωτότυπο μήνυμα

Αγαπητοί συνεργάτες,

Σε συνέχεια της πρόσφατης [ανακοίνωσης](#), σας ενημερώνουμε ότι η μετάβαση στο CPS (Cost Per Sale) επεκτείνεται πλέον και στις κατηγορίες : [Wearables](#) - [Tablets & Αξεσουάρ](#) - [Αξεσουάρ Κινητής Τηλεφωνίας](#) - [Σταθερή Τηλεφωνία](#) - [Ηλεκτρονικοί Υπολογιστές](#) - [Gaming](#) - [Drones & Τηλεκατευθυνόμενα](#)

Λαμβάνετε το παρόν μήνυμα καθώς το κατάστημά σας συμμετέχει σε κατηγορίες όπου η **μετάβαση στο CPS είναι υποχρεωτική**.

Η ημερομηνία έναρξης της μετάβασης είναι η 16η Μαρτίου 2021 με **καταληκτική ημερομηνία την 16η Απριλίου 2021**.

Στην περίπτωση που κάποιο κατάστημα δεν έχει προχωρήσει στις ενέργειες που απαιτούνται για την αλλαγή του μοντέλου χρέωσης μέχρι την 16η Απριλίου 2021, τα προϊόντα των συγκεκριμένων κατηγοριών και μόνο αυτά, **σταματούν να προβάλλονται στο Skroutz**.

Στο διάστημα που έχει οριστεί, θα χρειαστεί να απαντήσετε, συμπληρώνοντας μία από τις τρεις επιλογές στο τέλος του παρόντος ticket.

Μόλις λάβουμε την απάντησή σας για την αλλαγή του μοντέλου χρέωσης, θα λάβετε νέο μήνυμα με οδηγίες, ώστε να ενσωματώσετε τον κώδικα [Skroutz Analytics](#) στο κατάστημά σας, με τον οποίο θα πραγματοποιείται το reporting των παραγγελιών που θα καταγράφονται μέσω της υπηρεσίας.

Με την πραγματοποίηση των παραπάνω, η μετάβαση στο νέο τιμολογιακό μοντέλο θα έχει πλέον ολοκληρωθεί. Σε εκείνο το σημείο, θα σας αποσταλούν αναλυτικές οδηγίες για τον τρόπο με τον οποίο στο εξής θα διαχειρίζεστε εύκολα και γρήγορα τις παραγγελίες σας μέσω του διαχειριστικού σας.

Αναμένουμε την απάντησή σας για την απρόσκοπτη συνέχιση της προβολής των προϊόντων σας.