**Już nie małe delivery, ale codzienne zakupy w ramach q-commerce.**

**Jak zmieniło się podejście Polaków do zakupów w szybkich dostawach?**

**Kilkanaście minut – tyle dziś dzieli przeciętnego Polaka od zrobienia codziennych zakupów bez wychodzenia z domu. Q-commerce, czyli ultraszybkie dostawy produktów na żądanie, z niszowej ciekawostki stał się dla wielu codzienną rutyną. Zamawianie zakupów spożywczych online przestało być nowinką – stało się elementem stylu życia i dla niektórych wręcz koniecznością, bo kto dziś ma czas stać w korkach i kolejkach, skoro podstawowe produkty mogą pojawić się pod drzwiami w kilkanaście minut?**

**Od małych zamówień do pełnych koszyków**

Jeszcze kilka lat temu błyskawiczne dostawy służyły głównie do zaspokajania drobnych, „awaryjnych” potrzeb – brakującego składnika do kolacji czy zachcianki na coś słodkiego. Podejście konsumentów zmieniało się stopniowo. Najpierw szybkie dostawy traktowano jako luksusową fanaberię lub ciekawostkę dla technologicznych entuzjastów. Z czasem, szczególnie w okresie pandemii, coraz więcej osób przekonało się do zamawiania artykułów pierwszej potrzeby przez aplikacje.

– Dziś w q-commerce Polacy składają już nie tylko małe zamówienia „na teraz”, lecz także pełnowymiarowe zakupy spożywcze na najbliższe dni. Granica między „małym delivery” a normalnymi zakupami się zatarła – szybkość i wygoda liczą się dziś dla klientów bardziej niż drobne różnice cen czy nawet promocje w sklepach stacjonarnych – zauważa Wiktor Grejber, Co-founder Natviol, aplikacji rozliczeniowej dla kierowców i kurierów. – Dlatego szybkie dostawy nie są już dodatkiem. Dziś to konieczność i pełnoprawny kanał sprzedaży – kto go zignoruje, ryzykuje pozostanie w tyle. – dodaje.

**Boom na szybkie zakupy**

Pandemia COVID-19 okazała się katalizatorem, który przyspieszył rozwój błyskawicznych dostaw. W 2020 roku tylko najbardziej zapracowani lub ciekawscy testowali nowe aplikacje, ale lockdowny sprawiły, że szerokie grono Polaków spróbowało zakupów z dostawą pod drzwi. Od tego czasu rynek q-commerce rośnie w imponującym tempie. Według prognoz jego wartość w Polsce może wzrosnąć z około 9 mld zł w 2024 roku do nawet 14 mld zł w najbliższych kilku latach[[1]](#footnote-1).

Do walki o klienta stanęły zarówno startupy, jak i giganci handlu. Pojawiły się kolejne usługi:

* Biedronka Express BIEK (zakupy z dostawą w 15 minut we współpracy z Glovo),
* Żabka Jush (ta sama usługa we współpracy z Wolt)
* dark store'y Lisek.app, aplikacja i usługa q-commerce, która dostarcza zakupy spożywcze i produkty codziennego użytku **w kilkanaście minut**. Działa w modelu dark store — czyli zamówienia kompletowane są w małych, lokalnych magazynach (nie w sklepach).

Także sieci kurierskie rozszerzyły ofertę o dostawy zakupów (Uber Eats, Bolt, Wolt). Efekt? W największych miastach dostawa w 15–30 minut stała się dostępna na wyciągnięcie ręki, a konkurencja napędza innowacje – szybsze aplikacje, szerszy asortyment (już nie tylko żywność, ale i leki czy kosmetyki) oraz coraz dłuższe okienka godzinowe dostaw.

**Za kulisami: logistyka i kurierzy na pełnych obrotach**

Rosnące oczekiwania klientów podniosły firmom poprzeczkę: zakupy mają być szybkie, kompletne i świeże. By to zapewnić, dostawcy zainwestowali w sieci lokalnych magazynów *dark store* oraz flotę kurierów gotowych do działania o każdej porze.

– Dla kurierów boom na q-commerce oznacza więcej zleceń na co dzień, ale też pracę w intensywnym tempie. W okresach szczytu przekłada się to na rekordowe zarobki – najlepsi dostawcy w dużych miastach potrafią obsłużyć kilkadziesiąt kursów dziennie, znacznie podnosząc swoje miesięczne dochody. Z drugiej strony firmy musiały też wdrożyć zaawansowane systemy logistyczne, tak aby nawet w godzinach szczytu zamówienia docierały terminowo. – komentuje Wiktor Grejber z Natviol.

Szybkie dostawy przestały być postrzegane jako poboczna usługa, a stały się kluczową częścią biznesu detalistów. Wielkie sieci handlowe, które do tej pory koncentrowały się na sklepach stacjonarnych, teraz rozwijają własne aplikacje i usługi q-commerce lub współpracują z platformami dostaw.

**Kto kupuje q-commerce?**

Tak dynamiczny rozwój zmienił przyzwyczajenia zakupowe. Coraz mniej osób planuje duże, cotygodniowe wizyty w hipermarkecie – po co dźwigać ciężkie torby, skoro można zamawiać częściej, w miarę potrzeb? Młodzi dorośli mieszkający w miastach traktują szybkie dostawy jako oczywistość. Rano świeże pieczywo prosto spod drzwi, po południu warzywa na zupę w 15 minut, wieczorem lody z dowozem na deser.

Dla pokolenia przyzwyczajonego do natychmiastowej gratyfikacji to naturalne przedłużenie podejścia „chcę to mieć teraz”. Co ważne, również konsumenci ze starszych pokoleń przekonują się do wygody – szczególnie gdy mobilność jest utrudniona lub brakuje czasu.

Co więcej, coraz śmielej zamawiamy online nawet produkty świeże, jak owoce, warzywa czy mięso – zaufanie do jakości dostaw wzrosło, odkąd sklepy udowodniły, że potrafią skompletować zamówienie równie dobrze, jakby zrobił to sam klient.

**Czy to koniec tradycyjnych zakupów?**

Tradycyjne sklepy oczywiście nie znikną z dnia na dzień – wiele osób wciąż ceni możliwość samodzielnego wyboru produktów czy spontanicznego wypadu na targ. Jednak kierunek zmian jest wyraźny. Wygoda zwycięża nad przyzwyczajeniem do fizycznych wizyt w sklepach.

– Dla nowych pokoleń robienie zakupów spożywczych przez telefon jest tak samo naturalne, jak zamawianie taksówki w aplikacji. Q-commerce nauczył nas, że czas to też waluta i to bardzo cenna. A skoro możemy go sobie „kupić”, unikając stania w kolejce, coraz chętniej za to płacimy. – konkluduje Grejber.

Q-commerce zmienił podejście Polaków do codziennych zakupów, czyniąc z błyskawicznych dostaw nowy standard w handlu. Od małych miejskich osiedli po wielkie metropolie – tam, gdzie dociera sieć kurierów, zmieniają się nawyki konsumpcyjne. Firmy, które nadążą za tym trendem, zyskają lojalność zabieganych klientów. Ci zaś już nie chcą wracać do świata sprzed ery dostaw „na już”. Szybkie zakupy wpisały się na stałe w nasz grafik dnia – i wszystko wskazuje na to, że zostaną z nami na dłużej.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Natviol** – polska aplikacja rozliczeniowa dla kierowców i kurierów pracujących z największymi aplikacjami na rynku jak Uber, Bolt czy Glovo. Partnerzy podejmujący współpracę z Natviol mają zagwarantowane rozliczenie swoich przychodów bez konieczności zakładania działalności gospodarczej. Dodatkowo, firma jest odpowiedzialna za zatrudnienie, rozliczenie należnych podatków, wypłacenie środków czy współpracę z urzędami.

--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**Kontakt dla mediów**

Patrycja Ogrodnik

PR Manager

[p.ogrodnik@commplace.com.pl](http://p.ogrodnik@commplace.com.pl)

tel. 692 333 175

1. https://kancelaria-effekti.pl/2025/09/08/zakupy-spozywcze-online-boom-e%E2%80%91grocery-w-polskich-miastach/ [↑](#footnote-ref-1)