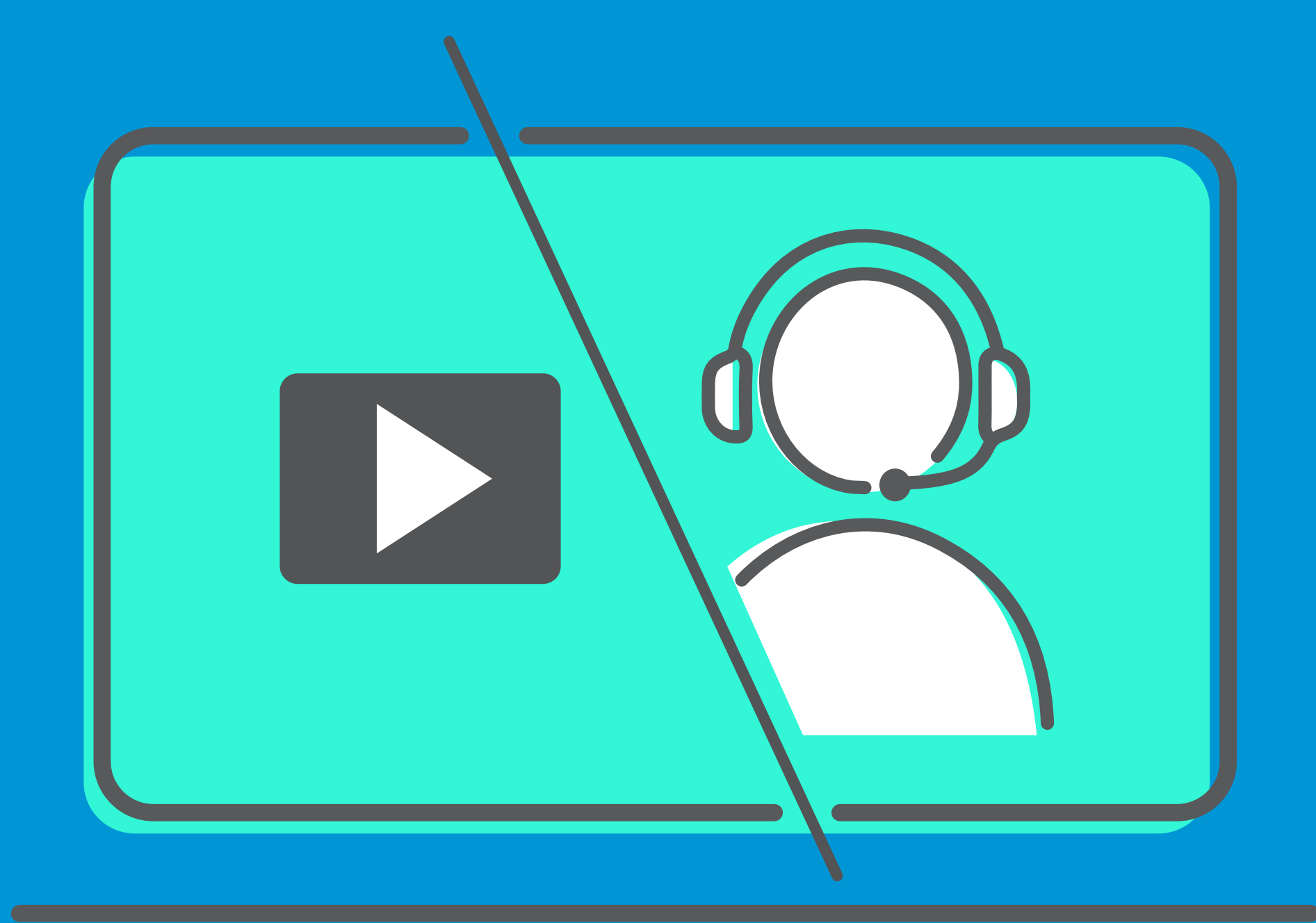


# Nowa era cyfrowej rewolucji



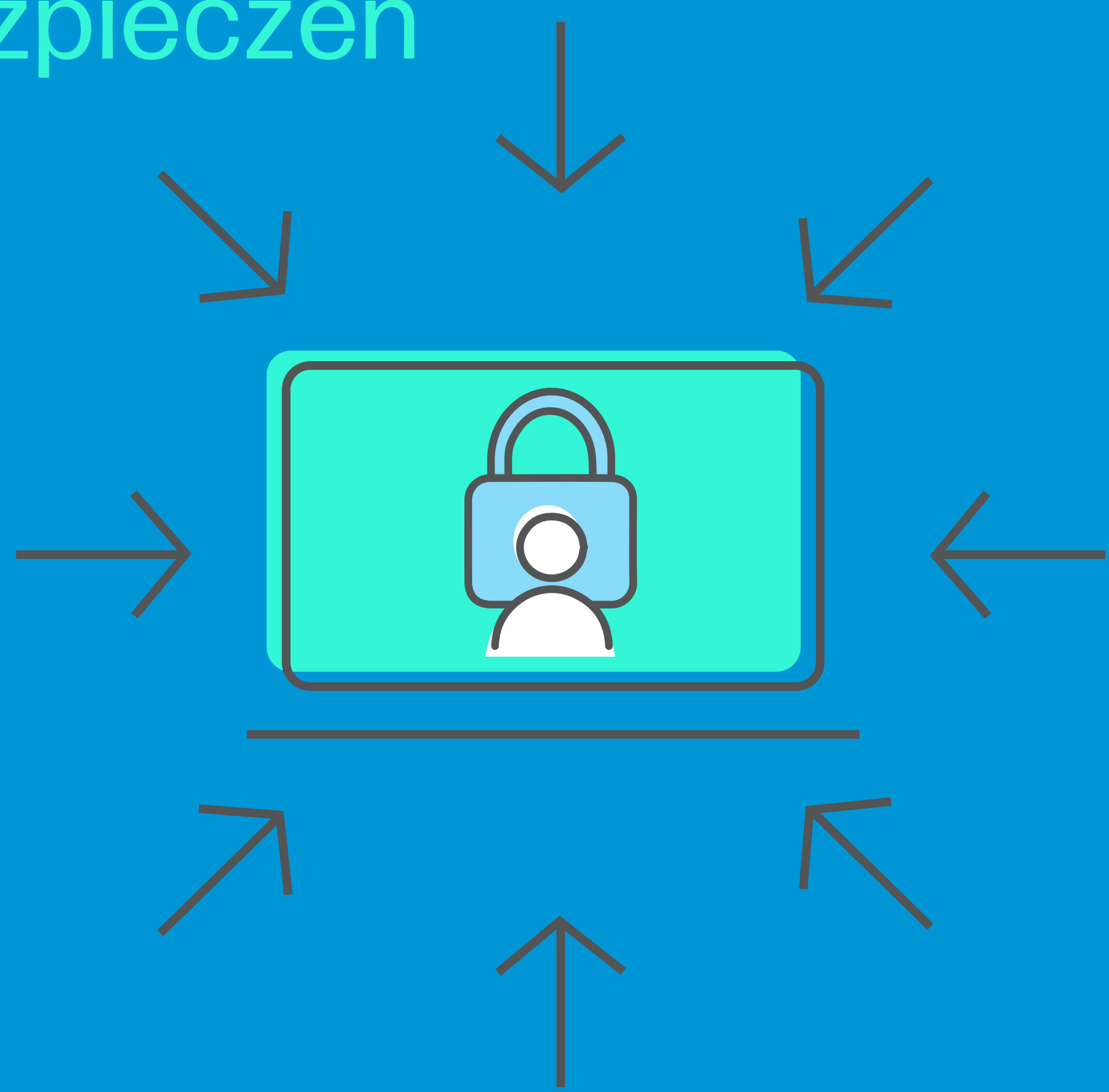
Cyfrowa transformacja na zawsze zmieniła zwyczaje zakupowe konsumentów. Aby wyróżnić się na tle konkurencji, firmy muszą zaoferować dopasowane, zorientowane na klienta rozwiązania, usługi i subskrypcje zaprojektowane tak, by sprostać indywidualnym oczekiwaniom klientów.

Obecnie klienci cenią elastyczne, cyfrowe rozwiązania



Źródła: HP Consumer Insights, 2021; KPMG

Klienci oczekują od firm ułatwienia podejmowania decyzji zakupowych oraz urządzeń z wysokim poziomem zabezpieczeń



Źródła: McKinsey, HP IT Pulse, 2021

Technologie jutra muszą odpowiadać potrzebom życia w hybrydowym świecie



Źródła: DHL, 2021; Optimizely, 2020

# 73%

chce korzystać z urządzeń zarówno do pracy, jak i rozrywki

# 55%

kupujących jest gotowych zapłacić więcej za personalizowane usługi, rozwiązania i subskrypcje

# 40%

wyższy przychód firm oferujących spersonalizowane usługi

# 69%

klientów preferuje oferty z wbudowaną ochroną

# 88%

prognozowany wzrost e-commerce w sektorze B2B do 2027 roku

# 70%

firm uznaje innowacje związane z cyfrową rewolucją za klucz do osiągnięcia konkurencyjności rynkowej