###### Wrocław, 22.10.2025 r.

###### **Sezonowość w e-commerce – jak freelancerzy pomagają skalować sprzedaż bez ryzyka**

**Rosnąca konkurencja w handlu internetowym sprawia, że sklepy online muszą działać coraz szybciej i bardziej elastycznie. Z jednej strony konsumenci kupują w sieci częściej niż kiedykolwiek wcześniej, z drugiej – sezonowe skoki sprzedaży i rotacja pracowników stają się poważnym wyzwaniem dla utrzymania ciągłości biznesu. Dla sklepów internetowych oznacza to konieczność elastycznego skalowania zasobów. Coraz większą rolę w tym procesie odgrywają freelancerzy, którzy stają się integralną częścią ekosystemu e-commerce, wspierając firmy w momentach największego obciążenia operacyjnego i pomagając im utrzymać tempo wzrostu w zmiennych warunkach rynkowych.**

Według danych z raportu "E-commerce w Polsce 2024", 78% polskich internautów deklaruje, że dokonało zakupu online[[1]](#footnote-0). Jednocześnie obserwujemy wyraźnie rosnącą sezonowość w zachowaniach zakupowych. Dla firm z branży e-commerce to zarówno ogromna szansa, jak i spore wyzwanie: jak skalować sprzedaż w momentach szczytowych, nie zwiększając stałych kosztów i nie ryzykując zbyt dużych obciążeń poza sezonem?

W trwającym właśnie jesiennym sezonie sprzedażowym pracodawcy e-commerce stoją przed kolejnym wyzwaniem w postaci rotacji kadr. Według “Barometru Polskiego Rynku Pracy”[[2]](#footnote-1) zmianę pracy rozważa aż 56 proc. zatrudnionych w e-commerce, podczas gdy średnia dla całego rynku wynosi 20 proc.

Odpowiedzią na sezonowe niedobory i rotację jest współpraca z freelancerami – elastycznymi specjalistami, którzy wspierają różne obszary działalności sklepów online: od obsługi klienta czy zarządzania produktami i sklepem, przez działania marketingowe i copywriting, aż po kwestie IT związane z programowaniem i wsparciem technicznym sklepów internetowych.

**Sezonowość, skalowanie i elastyczne zasoby**
Sezonowość w e-commerce nie jest żadną nowością, jednak wraz z digitalizacją i coraz większym udziałem kanałów online w codziennym życiu konsumentów z roku na rok jej wpływ rośnie. Już przed laty rynkowi eksperci zwracali uwagę, że nieregularna sprzedaż i skoki popytu utrudniają prowadzenie biznesu Obecnie, gdy większość internautów kupuje online, to nie poziom wejścia w e-commerce, ale utrzymanie konkurencyjności – czyli szybka adaptacja oferty, kampanii, UX-u i technologii w momentach wzmożonego ruchu – staje się głównym wyzwaniem dla platform sprzedażowych.

Elementem budowania wspomnianej konkurencyjności jest sprawne zarządzanie sprzedażą poprzez odpowiednie zasoby podczas tzw. momentów szczytowych, jak święta, Back To School czy Black Friday. Sezonowy ruch często wymaga doraźnego wsparcia, co daje w tej branży przestrzeń do rozwoju modelu współpracy z freelancerami.

**Freelancerzy w świecie e-commerce**
Freelancerzy tworzą dziś nową grupą zawodową, która wspiera innowacyjność, pobudza rozwój mikroprzedsiębiorczości i umożliwia firmom korzystanie z elastycznych, wysoko wyspecjalizowanych kompetencji.

*– Według opracowanego przez nas raportu „Freelancing w Polsce 2024”[[3]](#footnote-2) najczęstsze specjalizacje wśród naszych użytkowników to obecnie grafika (19,3 % wskazań), copywriting (15,3 %) oraz wideo/animacja (10,1 %).**Dla firm z branży e-commerce oznacza to, że łatwo mogą sięgnąć po specjalistów: e-commerce managerów, grafików, motion designerów, UX-owców, web developerów, marketerów – dokładnie wtedy, gdy ich potrzebują. Nie muszą tworzyć oni trwałego zespołu wewnętrznego na dany sezon – mogą elastycznie dobierać zespół na czas kampanii. Co ciekawe, to e-commerce to jedna z branż najczęściej rejestrujących się na naszej platformie w poszukiwaniu specjalistów –* mówi Żaneta Siwik z platformy Useme, która łączy freelancerów i zleceniodawców oraz ułatwia ich rozliczenia.

Model ten pozwala także na testowanie nowych rozwiązań: np. szybkie wdrożenie nowego layoutu sklepu, kampanii video, kampanii performance lub UX-testów – bez konieczności zatrudniania wewnętrznych specjalistów i długoterminowej inwestycji. Freelancerzy stają się więc strategiczną „zapasową siłą roboczą” gotową do działania, gdy sezon wymaga szybkiej optymalizacji i dynamicznych decyzji.

**Bariery i wyzwania w zatrudnianiu freelancerów w e-commerce**

Choć współpraca z freelancerami daje firmom z sektora e-commerce dużą elastyczność, wielu pracodawców wciąż podchodzi do niej z rezerwą. Najczęstsze obawy dotyczą formalności i kwestii prawnych, takich jak rozliczanie umów, wystawianie faktur czy obowiązki podatkowe. Dla części przedsiębiorców wyzwaniem jest także weryfikacja jakości pracy i zarządzanie zdalnym zespołem, zwłaszcza przy krótkoterminowych projektach realizowanych pod presją czasu.

Eksperci wskazują, że te bariery można skutecznie ograniczyć poprzez jasne określenie zasad współpracy, przygotowanie szczegółowego briefu projektowego, a także korzystanie z przydatnych narzędzi do komunikacji i monitorowania postępów czy rozliczania freelancerów. Pomaga też tworzenie baz zaufanych współpracowników – freelancerów, z którymi firma współpracowała wcześniej i których kompetencje są sprawdzone.

Alternatywą dla samodzielnego poszukiwania wykonawców są platformy pośredniczące, które ułatwiają kontakt, rozliczenia i weryfikację freelancerów.

*– To rozwiązanie szczególnie przydatne w okresach wzmożonej aktywności sprzedażowej, gdy liczy się szybkość działania i bezpieczeństwo formalne. Dzięki temu firmy mogą bezpiecznie angażować freelancerów, obsługując doraźne potrzeby kampanijne, technologiczne lub graficzne, minimalizując formalności i administrację. Freelancerzy z kolei otrzymują możliwość pracy na elastycznych warunkach, skupiając się na wykonaniu, a nie na papierologii. W rezultacie – obie strony zyskują: firma szybciej skalują działania w sezonie, freelancer efektywniej pracuje i rozlicza się –* mówi Żaneta Siwik z platformy Useme.

**Jak skutecznie połączyć ekosystem e-commerce z rynkiem freelancerów?**

Skalowanie sprzedaży w okresach sezonowych wymaga nie tylko dobrego planowania kampanii, ale też umiejętnego zarządzania zasobami. Freelancerzy mogą być w tym procesie kluczowym wsparciem – pod warunkiem, że współpraca jest dobrze zaplanowana. Oto kilka praktycznych wskazówek.

* *Planuj sezon z wyprzedzeniem*

Stwórz roczny kalendarz działań marketingowych i sprzedażowych – uwzględniając okresy wzrostu oraz spadki sezonowe. Określ, jakie zasoby będą wtedy potrzebne – np. grafik do kampanii, copywriter do opisów produktów czy web developer do optymalizacji sklepu.

* *Weryfikuj i testuj współpracowników*

Zanim ruszy intensywny sezon, warto przetestować współpracę na mniejszych zleceniach. Pozwoli to sprawdzić komunikację, tempo pracy i jakość efektów. W przyszłości można zbudować bazę sprawdzonych specjalistów do szybkiego angażowania w krytycznych momentach.

* *Dbaj o jasne zasady i komunikację*

Przy pracy zdalnej kluczowe są przejrzyste briefy, ustalone terminy i narzędzia do komunikacji (np. Slack, Notion, Asana). Dobrą praktyką jest ustalenie punktów kontrolnych (milestones) i mierników sukcesu (KPI) – np. wzrost CTR, liczba wdrożonych zmian UX czy konwersja kampanii.

* *Zadbaj o bezpieczeństwo formalne*

Przy współpracy z freelancerami warto jasno określić sposób rozliczenia, prawa autorskie i formę umowy. Można korzystać z wyspecjalizowanych platform pośredniczących lub własnych procedur – najważniejsze, by uniknąć niejasności i opóźnień w płatnościach.

Useme to istniejąca od 2013 roku platforma dla freelancerów oraz zleceniodawców z siedzibą we Wrocławiu. W bazie Useme znajduje się 185 tys. freelancerów z takich dziedzin jak IT, grafika, copywriting, marketing, tłumaczenia i inne. Platforma zajmuje się wszystkimi kwestiami prawnymi i podatkowymi po stronie freelancera i zleceniodawcy, a także umożliwia rozliczanie podwykonawców zagranicznych. Useme jest liderem rozliczeń pracy zdalnej w Polsce, Europie Centralnej i Wschodniej.

1. https://gemius.com/documents/66/RAPORT\_E-COMMERCE\_2024.pdf [↑](#footnote-ref-0)
2. https://personnelservice.pl/wp-content/uploads/2024/04/Barometr-Polskiego-Rynku-Pracy\_1H2024\_Personnel-Service.pdf [↑](#footnote-ref-1)
3. <https://useme.com/pl/blog/raport-freelancing-w-polsce/> [↑](#footnote-ref-2)