NOVARA
CONSULTING GROUP

This document was translated from English by machine and may contain mistakes. The English original is at https://www.novaracg.com/2026/03/14/the-1998-assumption-behind-most-marketplaces/.

Założenie z 1998 roku stojące za większością platform handlowych

Heather Grizzle · March 14, 2026

Większość platform handlowych nadal zakłada, że przeglądają je ludzie przechadzający się po kategoriach. Handel agentowy zmienia sposób odkrywania produktów, ponieważ agenci AI odpytują ustrukturyzowane dane zaufania zamiast witryn sklepowych.

Spis treści

1. Jak dom towarowy przeniósł się do internetu
2. Wzorzec, który utrwalił się jako standard
3. Założenie kształtowało również słowa
4. Dlaczego drzwi wejściowe mają mniejsze znaczenie

Większość dzisiejszych cyfrowych platform handlowych wciąż opiera się na architektonicznym założeniu sięgającym wczesnej ery komercyjnego internetu: użytkownik otwiera przeglądarkę internetową, trafia na stronę główną i zaczyna przeglądać kategorie, aż znajdzie potrzebny produkt lub usługę.

Jak dom towarowy przeniósł się do internetu

Model ten powstał pod koniec lat 90., kiedy pierwsze platformy e-commerce musiały rozwiązać prosty, lecz dotąd nieznany problem. Konsumenci przenosili się ze sklepów fizycznych do środowiska cyfrowego, w którym towar nie był już widoczny na półkach. Aby to zrekompensować, strony internetowe odtworzyły strukturę domu towarowego. Kategorie zastąpiły alejki. Strony produktowe zastąpiły opakowania. Menu nawigacyjne pełniły funkcję szyldów prowadzących klientów przez sklep.

Całe doświadczenie zaprojektowano z myślą o wizualnej eksploracji przez użytkownika. Strona główna pełniła funkcję wejścia do sklepu. Paski wyszukiwania i filtry poma-

gały zawęzić wybór. Listy produktów prezentowały zdjęcia, oceny i opisy, które pozwalały porównywać opcje we własnym tempie.

Wzorzec, który utrwalił się jako standard

Z czasem ten wzorzec projektowy utrwalił się jako standardowa architektura niemal każdej cyfrowej platformy handlowej. Platformy intensywnie inwestowały w optymalizację elementów wspierających ludzkie przeglądanie: silniki rekomendacji, banery promocyjne, karuzele produktów oraz coraz bardziej zaawansowane interfejsy wyszukiwania. Sukces mierzono za pomocą wskaźników takich jak współczynnik klikalności, czas spędzony na stronie oraz lejki konwersji śledzące, jak użytkownik krok po kroku poruszał się po witrynie.

Nawet w miarę rozwoju technologii, to podstawowe założenie rzadko się zmieniało. Platformę handlową nadal wyobrażano sobie jako miejsce, do którego użytkownik „wchodzi", podobnie jak wchodzi się do sklepu. Odkrywanie zaczynało się od strony głównej i rozwijało się poprzez wizualną nawigację.

Platformę handlową nadal wyobrażano sobie jako miejsce, do którego użytkownik „wchodzi", podobnie jak wchodzi się do sklepu.

Założenie kształtowało również słowa

Założenie to kształtowało nie tylko projektowanie interfejsu użytkownika, ale także sposób opisywania usług i produktów. Oferty pisano przede wszystkim jako treści marketingowe mające przekonać ludzkiego czytelnika. Kwalifikacje, możliwości i gwarancje często były osadzone w narracyjnych opisach, a nie prezentowane jako ustrukturyzowana informacja.

Przez ponad dwie dekady podejście to sprawdzało się, ponieważ kupujący, proces oceny i ostateczna decyzja były w pełni kierowane przez człowieka. Platforma istniała po to, by prowadzić użytkownika przez sekwencję wizualnych wyborów aż do momentu zakupu.

Dlaczego drzwi wejściowe mają mniejsze znaczenie

Architektura ta odzwierciedla jednak świat, w którym ludzie samodzielnie dokonują całego odkrywania. Wraz z tym, jak autonomiczne agenty oprogramowania zaczynają uczestniczyć w wyszukiwaniu i zaopatrzeniu, założenie, że każda transakcja zaczyna się od kliknięcia przez człowieka na stronę główną, zaczyna słabnąć. „Drzwi wejściowe" platformy handlowej, niegdyś centralny punkt wejścia do handlu cyfrowego, tracą na znaczeniu, gdy odkrywanie może odbywać się za pomocą ustrukturyzowanych zapytań, a nie wizualnego przeglądania.

ODZIEDZICZONE ZAŁOŻENIE

Niemal każda platforma handlowa wciąż zakłada, że odkrywanie zaczyna się od człowieka na stronie głównej, poruszającego się wizualnie w stronę decyzji.

TIPS

Know something about a sign language AI system that the public should know? Send it to tips@novaracg.com. Every tip is read by me and kept confidential. If you work in the UK, writing to us is not by itself a protected disclosure under the Public Interest Disclosure Act 1998, so before you share employer information, check your options with Protect (protect-advice.org.uk), the free whistleblowing advice line.

Jak cytować

Grizzle, H. M. (2026, March 14). Założenie z 1998 roku stojące za większością platform handlowych. Novara Consulting Group. https://www.novaracg.com/pl/2026/03/14/the-1998-assumption-behind-most-market-places/