



2020

Έρευνα γνώμης πελατών FedEx

ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ ΚΑΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ

Η πρόσφατη έρευνά μας δείχνει ότι οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις είναι στην συντριπτική τους πλειοψηφία αισιόδοξες για τους ερχόμενους 12 μήνες, με πολλές να αναμένουν ανάπτυξη και διεθνή προοπτική παρά το αβέβαιο επιχειρηματικό περιβάλλον.

Τα βασικά μας ευρήματα

84%

Το 84% των μικρομεσαίων επιχειρήσεων νιώθουν αισιοδοξία σχετικά με το μέλλον της επιχείρησής τους

68%

Το 68% των μικρομεσαίων επιχειρήσεων βλέπουν μια ευκαιρία για να πουλήσουν σε νέους πελάτες, εντός υφιστάμενων αγορών ή/και σε μια νέα αγορά



Οι ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις είναι πιθανότερο να έχουν ή να σχεδιάζουν να αποκτήσουν δυνατότητα ηλεκτρονικού εμπορίου

(66% έναντι του 52% που απάντησε στην έρευνα)

77%

Το 77% των πελατών κάνουν εξαγωγές

Σχετικά με την έρευνα

Ρωτήσαμε συνολικά 2.242 πελάτες από 31 χώρες και επικράτειες τον Αύγουστο του 2020, χωρισμένους σε 7 κλάδους, με μια σχεδόν ίση αναλογία αποστολών πακέτων (43%) και φορτίου (57%). Από αυτούς που απάντησαν στην ερώτηση σχετικά με το μέγεθος της επιχείρησής τους, το 92% έχουν λιγότερους από 250 υπαλλήλους (το 70% έχουν λιγότερους από 50 υπαλλήλους).

Συνοπτική παρουσίαση

Καλώς ορίσατε στην έρευνα γνώμης πελατών μας για το 2020.

Ήταν μια δύσκολη χρονιά για πολλούς, με ένα γενικότερο κλίμα αποδιοργάνωσης και αβεβαιότητας να κυριαρχεί. Ωστόσο, αν υπάρχει κάτι που ξεχωρίζει μέσα από τη φετινή μας έρευνα, αυτό είναι η αισιοδοξία.

Δεν θα ήταν παράξενο αν αυτό σας ξάφνιαζε. Άλλωστε, οι δημοσκοπήσεις μας πραγματοποιήθηκαν εν μέσω της πανδημίας COVID-19, ενώ δεν έχει ληφθεί ακόμα απόφαση σχετικά με τις εμπορικές σχέσεις Ηνωμένου Βασιλείου και ΕΕ μετά το Brexit.

Όμως, πάνω από το 80% από εσάς δηλώσατε ότι είστε αισιόδοξοι σχετικά με το μέλλον της επιχείρησής σας. Επιπλέον, πάνω από το ένα τρίτο από σας είστε πεπεισμένοι ότι θα υπάρξει ανάπτυξη το επόμενο δωδεκάμηνο, ενώ σχεδόν 4 στους 10 αναμένουν επιχειρηματική σταθερότητα.

Πολλά από αυτά θα μπορούσαν να αποδοθούν στις ευκαιρίες τις οποίες στοχεύετε, είτε με την προσέλκυση νέων πελατών, την επέκταση σε νέες αγορές ή το λανσάρισμα νέων προϊόντων. Είναι επίσης ξεκάθαρο ότι, για πολλούς, το ηλεκτρονικό εμπόριο είναι ένας μοχλός ανάπτυξης. Το ηλεκτρονικό εμπόριο ήδη έδειχνε γρήγορη επέκταση στον κλάδο των μικρών και μικρομεσαίων επιχειρήσεων, αλλά ο COVID-19 επιτάχυνε ακόμα περισσότερο την ανάπτυξή του.

Και, είναι ενθαρρυντικό το γεγονός ότι πολλοί από εσάς έχετε παγκόσμιες βλέψεις, παρά τις προκλήσεις που έφερε το 2020. Τα τρία τέταρτα από εσάς είστε εξαγωγείς, με πολλούς να πραγματοποιούν αποστολές σε περισσότερες από μία περιοχές.

Αυτή η έκθεση σας δίνει την ευκαιρία να μάθετε πώς σκέφτονται οι ανταγωνιστές σας στον ευρύτερο κλάδο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και να δείτε πιθανές μελλοντικές ευκαιρίες μέσα από τα μάτια τους. Μας δίνει επίσης μια καλύτερη εικόνα του πώς μπορούμε να σας στηρίξουμε περισσότερο στο μέλλον.

Θα θέλαμε να ευχαριστήσουμε όσους συμμετείχαν, καθώς, μεταξύ άλλων, μας βοήθησαν να δούμε – και να σας δείξουμε – τις προοπτικές για το 2021 και έπειτα.

Πώς προσαρμόστηκαν οι επιχειρήσεις στην πανδημία

Η συντριπτική πλειοψηφία των πελατών έχουν λάβει μέτρα για τη διαφύλαξη της επιχείρησής τους στο πέρασμα του COVID-19, με το 89% από αυτούς να δηλώνει ότι διασφαλίζουν την ασφάλεια του προσωπικού και των πελατών τους.

Αλλά οι επιχειρήσεις δείχνουν να προσαρμόζονται και με άλλους τρόπους. Σχεδόν το ένα τρίτο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων (31%) έχουν αυξήσει την ψηφιοποίηση των εσωτερικών διαδικασιών τους, ενώ μια σημαντική μειοψηφία εξετάζει τρόπους διαμοιρασμού του κινδύνου. Το 17% των μικρομεσαίων επιχειρήσεων αναζητούν νέους προμηθευτές, ενώ το 12% προμηθεύονται πλέον αγαθά από νέες αγορές.

Και το 15% των μικρομεσαίων επιχειρήσεων έχουν κάνει στροφή στις δραστηριότητές τους, γεγονός που δείχνει ότι ήταν σε θέση να αντιδράσουν γρήγορα στις μεταβαλλόμενες συνθήκες.

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις νιώθουν αισιοδοξία σχετικά με το μέλλον

Οι επιχειρήσεις ευδοκιμούν μέσω της σιγουριάς και νιώθουμε ικανοποίηση γνωρίζοντας ότι οι πελάτες μας έχουν αρκετή από αυτή. Και, λαμβάνοντας υπόψη το πλαίσιο της τρέχουσας αβεβαιότητας, φαίνεται ότι υπάρχει αξιοσημείωτο σθένος μεταξύ των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Η έρευνά μας έδειξε ότι το 84% των μικρομεσαίων πελατών μας νιώθουν αισιοδοξία σχετικά με το μέλλον της επιχείρησής τους.

Ψάχνοντας λίγο βαθύτερα, βλέπουμε ότι το 35% των πελατών μας αναμένουν ανάπτυξη στους επόμενους 12 μήνες. Το ίδιο ευχάριστο όμως είναι και το γεγονός ότι το 38% των πελατών αναμένουν σταθερότητα της επιχείρησής τους στην ίδια περίοδο. Στο σημερινό κλίμα, αυτό δεν είναι εύκολο εγχείρημα.

«Η έρευνα γνώμης πελατών μας αναδεικνύει την ανθεκτικότητα που δείχνουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις μπροστά στις αντιξοότητες» λέει η Brenda McWilliams, Αντιπρόεδρος, Communication, Brand and Marketing Operations, της FedEx Express. «Το γεγονός ότι τόσο πολλοί κοιτούν το 2021 με αισιοδοξία είναι ένα εξαιρετικά θετικό σημάδι και αυτή η σιγουριά θα τους βγει σε καλό τους επόμενους 12 μήνες, καθώς θα επιχειρήσουν να εκμεταλλευτούν τις νέες ευκαιρίες που θα παρουσιαστούν στην αγορά.»

“

84%

Το 84% των μικρομεσαίων πελατών μας νιώθουν αισιοδοξία σχετικά με το μέλλον της επιχείρησής τους.





58%

Το 58% των πελατών βλέπουν μια ευκαιρία για επέκταση σε υφιστάμενες αγορές με πωλήσεις σε νέους πελάτες.

“

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις βλέπουν ευκαιρίες για ανάπτυξη

Πολλοί από τους μικρομεσαίους πελάτες μας υποστηρίζουν αυτό το γενικό αίσθημα αισιοδοξίας, προσδιορίζοντας συγκεκριμένες ευκαιρίες για την επιχείρησή τους.

Πάνω από τα δύο τρίτα (68%) βλέπουν μια ευκαιρία για να πουλήσουν σε νέους πελάτες. Εξετάζοντας καλύτερα τα στοιχεία, φαίνεται ότι το 58% των πελατών βλέπουν μια ευκαιρία για επέκταση σε υφιστάμενες αγορές και σχεδόν το ένα τρίτο (30%) έχουν εντοπίσει ευκαιρίες για επέκταση σε νέες αγορές.

Και οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν στοχεύουν μόνο σε νέους πελάτες. Σχεδόν τα δύο τρίτα (61%) βλέπουν μια ευκαιρία για να πουλήσουν περισσότερα από τα προϊόντα τους σε υφιστάμενους πελάτες.

Εν τω μεταξύ, οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στρέφονται στην καινοτομία και την ανάπτυξη των προσφερόμενων προϊόντων για να αναπτυχθούν τους επόμενους 12 μήνες. Το 27% των πελατών επιθυμούν να λανσάρουν ή να πουλήσουν ένα νέο προϊόν, ενώ το 23% σκοπεύουν να αυξήσουν τις πωλήσεις τους μέσω ηλεκτρονικών καναλιών.

«Οι φιλόδοξες επιχειρήσεις πρέπει να έχουν ανοιχτό μυαλό όσον αφορά το πού θα παρουσιαστούν οι ευκαιρίες και να τοποθετηθούν – μέσω των προϊόντων, των καναλιών πωλήσεων ή των διεθνών δυνατοτήτων τους – έτσι ώστε να κινηθούν γρήγορα την κατάλληλη στιγμή» λέει η κα Brenda McWilliams.

«Ταχύτερες παραδόσεις, αυξημένες επιλογές οικονομίας, ευκολότερες επιστροφές και χρονικά καθορισμένες παραδόσεις είναι μερικοί εξαιρετικοί τρόποι για να ξεχωρίσετε από τους ανταγωνιστές σας.»



Σχεδόν 1 στους 10 ερωτηθέντες πελάτες αναμένει ανάπτυξη κατά 20+% τους επόμενους 12 μήνες. Και μεταξύ τους υπήρχαν ορισμένα κοινά χαρακτηριστικά που τους έκαναν να ξεχωρίσουν από τους υπόλοιπους:

Οι ταχέως αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις είναι:

- πιθανότερο να έχουν ή να σχεδιάζουν να αποκτήσουν δυνατότητα ηλεκτρονικού εμπορίου (66% έναντι του 52% που απάντησε στην έρευνα)
- πιθανότερο να είναι εξαγωγείς (82% έναντι 77%)
- πιθανότερο να έχουν εντοπίσει ευκαιρίες για επέκταση σε υφιστάμενες αγορές και για πώληση σε νέους πελάτες εκεί (66% έναντι 58%)
- πιθανότερο να δουν ευκαιρίες για να πουλήσουν σε νέους πελάτες σε νέες αγορές (50% έναντι 30%)

Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις βλέπουν το ηλεκτρονικό εμπόριο ως μοχλό ανάπτυξης

Η πανδημία του COVID-19 έδωσε μια γερή ώθηση στο ηλεκτρονικό εμπόριο. Οι μισές από τις επιχειρήσεις με δυνατότητα ηλεκτρονικού εμπορίου που συμμετείχαν στην έρευνα, έχουν δει αύξηση πωλήσεων μέσω αυτού του καναλιού τους τελευταίους έξι μήνες.

Η έρευνά μας δείχνει επίσης ότι οι επιχειρήσεις με δυνατότητα ηλεκτρονικού εμπορίου είναι πιο αισιόδοξες σχετικά με την μελλοντική ανάπτυξη, με το 43% να αναμένουν αύξηση του όγκου εργασιών τους εντός των επόμενων 12 μηνών. Συγκριτικά, το αντίστοιχο ποσοστό για επιχειρήσεις χωρίς δυνατότητα ηλεκτρονικού εμπορίου είναι μόλις 31%.

Αυτά τα στοιχεία καταδεικνύουν τον λόγο για τον οποίο το ηλεκτρονικό εμπόριο είναι ένα κανάλι πωλήσεων κρίσιμης σημασίας για πολλές επιχειρήσεις και αποτελεί ένδειξη του γιατί πάνω από 1 στις 10 μικρομεσαίες επιχειρήσεις (12%) δήλωσαν ότι σχεδιάζουν τις πρώτες τους πωλήσεις μέσω ηλεκτρονικού εμπορίου εντός των επόμενων έξι μηνών.

«Ο COVID-19 άλλαξε το τοπίο» λέει ο Chris Hodge, E-commerce Marketing Manager, της FedEx Express, «Έχει επιταχύνει δραματικά την ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου στον κλάδο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και όχι μόνο λόγω των αλλαγών στη συμπεριφορά των καταναλωτών. Οφείλεται επίσης σε μια αυξανόμενη κατανόηση του πόσο εύθραυστα μπορεί να είναι τα υφιστάμενα συστήματα όταν προκύπτει μια κρίση, καθώς και της σημασίας της ενίσχυσης και αύξησης των σχέσεων μεταξύ επιχειρήσεων και πελατών.»

«Έχουμε δει την ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου από πρώτο χέρι και έχουμε προσαρμόσει και αυξήσει τα εργαλεία και τις υπηρεσίες μας για να βοηθήσουμε τις επιχειρήσεις να τα αξιοποιήσουν πλήρως. Ο στόχος μας είναι να πετύχουμε τις δύο σημαντικότερες πτυχές – απλότητα και ευελιξία – και ανυπομονούμε να δούμε πόσο μακριά μπορούν να φτάσουν οι πελάτες μας.»



Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις σκέφτονται σε παγκόσμιο επίπεδο



Η έρευνά μας δείχνει ότι η πλειοψηφία των πελατών έχουν επιχειρήσεις με διεθνείς συνδέσεις. Ρίξτε μια ματιά σε αυτό το ενημερωτικό γράφημα για να κατανοήσετε πόσο σημαντικό είναι το διασυνοριακό εμπόριο για την επιτυχία των σημερινών μικρομεσαίων επιχειρήσεων και πώς η διαφοροποίηση της αγοράς μπορεί να αποτελέσει αναπόσπαστο τμήμα της παραγωγής εσόδων, της διαχείρισης κινδύνου και της ανθεκτικότητας της επιχείρησης.

77%

των πελατών
κάνουν εξαγωγές

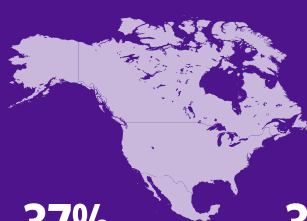
— Από αυτές:

95%

πραγματοποιούν
αποστολές σε άλλες
ευρωπαϊκές αγορές
(ΕΕ και τρίτες χώρες)

58%

πραγματοποιούν
αποστολές σε μη
ευρωπαϊκές αγορές



37%

πραγματοποιούν
αποστολές στη
Βόρεια Αμερική



34%

πραγματοποιούν
αποστολές στην
περιοχή Ασίας-
Ειρηνικού



27%

πραγματοποιούν
αποστολές στη
Μέση Ανατολή



24%

πραγματοποιούν
αποστολές στη
Λατινική Αμερική
και Καραϊβική



20%

πραγματοποιούν
αποστολές στην
Αφρική

— Και πολλές δεν εξάγουν μόνο σε μία περιοχή

35%

πραγματοποιούν
αποστολές σε
ευρωπαϊκές αγορές και
σε αγορές των Η.Π.Α.

22%

πραγματοποιούν αποστολές σε
ευρωπαϊκές αγορές, σε αγορές
της περιοχής Ασίας-Ειρηνικού
και σε αγορές της Βόρειας
Αμερικής

Παγκόσμιες ευκαιρίες

Παγκόσμιες ευκαιρίες – Λατινική Αμερική και Καραϊβική



Javier Orci, Marketing Manager, FedEx Express

Η περιοχή της Λατινικής Αμερικής και της Καραϊβικής έχει πληγεί σκληρά από τον COVID-19, όμως πολλές αγορές επανέρχονται ταχέως και ορισμένες – όπως η Βραζιλία – έχουν ξεπεράσει τις προσδοκίες.

Αυτά είναι καλά νέα για τις επιχειρήσεις της περιοχής, καθώς και για τις ευρωπαϊκές μικρομεσαίες επιχειρήσεις που προσβλέπουν σε εμπορικές συναλλαγές με αυτές. Το ηλεκτρονικό εμπόριο και το B2C έχουν δει τη μεγαλύτερη ανάπτυξη προσφάτως, οπότε οι τομείς αυτοί θα μπορούσαν να προσφέρουν καλές προοπτικές σε ευρωπαϊκές μικρομεσαίες επιχειρήσεις που επεκτείνονται.

Και, μεταξύ των χωρών της περιοχής, το Μεξικό ειδικότερα θα μπορούσε να προσφέρει πολλές ευκαιρίες σε ευρωπαϊκές μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Η χώρα έχει δώσει μεγάλη έμφαση στα ανταλλακτικά αυτοκινήτων και στον αεροδιαστημικό τομέα και, παρ' όλο που αυτοί οι τομείς έχουν πληγεί πρόσφατα, η αυτοκινητοβιομηχανία έχει ξεκινήσει να ανακάμπτει.

Παγκόσμιες ευκαιρίες – Ασία-Ειρηνικός

Masahiro Kiyosawa, Managing Director Marketing, NPAC, FedEx Express

Η Ασία μπορεί να αποτελέσει σημαντική αγορά για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις της Ευρώπης. Αυτή τη στιγμή υπάρχουν εξαιρετικές ευκαιρίες για να πουλήσετε σε περιοχές όπως η Κίνα, η Ιαπωνία, το Χονγκ Κονγκ ΕΔΠ και η Νότια Κορέα, με τα ευρωπαϊκά αγαθά να παραμένουν δημοφιλή σε ολόκληρη την Ασία.

Τα προϊόντα με υψηλή ζήτηση περιλαμβάνουν τα αγαθά υψηλής ποιότητας, τα προϊόντα φωτισμού, τα προϊόντα μόδας, οι τσάντες, καθώς και τα υποδήματα πολυτελείας. Αλλά δεν είναι μόνο οι μεγάλες μάρκες – ειδικά όσον αφορά τη μόδα, οι αγοραστές ενδιαφέρονται και για μικρότερους παραγωγούς και σχεδιαστές.

Αυτό που είναι πραγματικά ενδιαφέρον είναι το γεγονός ότι πολλές χώρες της περιοχής μας αναπτύσσονται ως εισαγωγικές αγορές. Αυτό προσφέρει πολλές ευκαιρίες, όμως οι εξαγωγές είναι ακόμα ο κυρίαρχος παράγοντας στην περιοχή. Με βάση τα παραπάνω, οι Ασιατικές χώρες μπορούν να συνεχίσουν να είναι βασικοί εισαγωγικοί εταίροι των ευρωπαϊκών μικρομεσαίων επιχειρήσεων, για πρώτες ύλες ή για αγαθά χαμηλότερου κόστους παραγωγής για χρήση ως τμήματα στα δικά τους προϊόντα.





Παγκόσμιες ευκαιρίες – Η.Π.Α.

Amar Sakaan, Marketing Director, FedEx Express

Βλέπουμε ότι πολλές επιχειρήσεις θέλουν να πραγματοποιήσουν απευθείας αποστολές στους πελάτες για να αποφύγουν τους μεσάζοντες, γεγονός που ίσως θα έπρεπε να το λάβουν υπόψη τους όσες ευρωπαϊκές μικρομεσαίες επιχειρήσεις δεν έχουν στραφεί ακόμα στο ηλεκτρονικό εμπόριο.

Επί του παρόντος, οι αεροπορικές μεταφορές παρουσιάζουν υψηλότερους όγκους εξαγωγών πρώτων υλών από την Ευρώπη προς τις Η.Π.Α.,

καθώς και προϊόντων όπως τα χημικά και άλλα αγαθά για τα οποία απαιτούνται ειδικοί χειρισμοί.

Εκτός από την τιμή, η σιγουριά και η αξιοπιστία είναι βασικές απαιτήσεις κατά την εξυπηρέτηση των πελατών στην αγορά, οπότε, τις μεγαλύτερες ευκαιρίες θα τις έχουν οι ευρωπαϊκές μικρομεσαίες επιχειρήσεις που θα μπορούν να καλύψουν αυτές τις ανάγκες.

Πώς μπορεί η FedEx να βοηθήσει πελάτες να πραγματοποιήσουν αποστολές εκτός της ΕΕ

Οι προκλήσεις που προβάλλουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις



Αξιόπιστοι χρόνοι παράδοσης



Εκτελωνισμός



Κόστος αποστολής



Αβεβαιότητα λόγω Brexit

Οι λύσεις της FedEx

Μια πλήρης σειρά επιλογών παράδοσης με καθορισμένο χρόνο και ημέρα, συμπεριλαμβανομένης της παράδοσης την επόμενη ημέρα.

Εγκεκριμένος Οικονομικός Φορέας (Authorised Economic Operator - AEO) για την ταχεία διεκπεραίωση αποστολών και μια ομάδα χιλιάδων ειδικών που βοηθούν στη διασφάλιση της τελωνειακής συμμόρφωσης.

Επιλογές οικονομικών αποστολών για την παροχή των πιο οικονομικά αποδοτικών λύσεων.

Ένας κόμβος γνώσεων που ενημερώνεται συχνά, με οδηγούς, επεξηγήσεις και τις τελευταίες πληροφορίες σχετικά με τις αλλαγές στις διαδικασίες αποστολής.

Προοπτική 2021: τα ευρήματα με λεπτομέρειες

Η Υγειονομική περίθαλψη είναι ο πιο σίγουρος τομέας:

Αν και η φετινή έρευνα δείχνει ότι, γενικότερα, ο τομέας στον οποίο δραστηριοποιείται μια επιχείρηση δεν έχει μεγάλη σχέση με τη σιγουριά της ως προς το επόμενο έτος, η Υγειονομική περίθαλψη ηγείται ως ο τομέας στον οποίο οι περισσότερες μικρομεσαίες επιχειρήσεις είναι αισιόδοξες ότι ο όγκος εργασιών τους θα αυξηθεί ή θα παραμείνει σταθερός. Στο άλλο άκρο της κλίμακας, η μόδα/ένδυση παρουσιάζει τη μικρότερη σιγουριά.

Οι πελάτες φορτίου αναμένουν ανάπτυξη του ηλεκτρονικού εμπορίου:

Λίγο πάνω από τους μισούς πελάτες μεταφορών (51%) έχουν ή σχεδιάζουν να αποκτήσουν δυνατότητα ηλεκτρονικού εμπορίου και το 61% αυτών αναμένουν αύξηση των εσόδων ηλεκτρονικού εμπορίου τους επόμενους 12 μήνες

Η αισιοδοξία δεν εξαρτάται από το μέγεθος:

Οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις δεν έχουν περισσότερη (ή λιγότερη) σιγουριά από τις μικρότερες.



Τι πιστεύουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις στις 4 μεγαλύτερες αγορές;



Το ποσοστό των επιχειρήσεων που...

ΗΝΩΜΕΝΟ
ΒΑΣΙΛΕΙΟ

ΓΕΡΜΑΝΙΑ

ΓΑΛΛΙΑ

ΙΣΠΑΝΙΑ

Αισιοδοξούν σχετικά με το μέλλον της επιχείρησής τους.

87%

91%

84%

71%

Αναμένουν ότι ο όγκος εργασιών τους θα αυξηθεί ή θα παραμείνει ίδιος μέσα στους επόμενους 12 μήνες.

80%

74%

73%

63%

Έχουν ή σχεδιάζουν να αποκτήσουν τη δυνατότητα ηλεκτρονικού εμπορίου.

38%

60%

47%

57%

Βλέπουν ευκαιρίες για να πουλήσουν σε νέους πελάτες, εντός υφιστάμενων αγορών ή/και σε νέες αγορές.

50%

79%

80%

71%

Τα επόμενα βήματα για την επιχείρησή σας

Τα ευρήματα τις έρευνάς μας δείχνουν ότι οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις παρουσιάζουν εντυπωσιακά επίπεδα αισιοδοξίας και σημαντική ανθεκτικότητα, παρά το αβέβαιο εμπορικό περιβάλλον σε ολόκληρο τον κόσμο.

Αυτή η σιγουριά μπορεί να οδηγήσει σε επιτυχία και το γεγονός ότι πολλές επιχειρήσεις βλέπουν ευκαιρίες για πώληση σε νέους πελάτες – και για την ανάπτυξη των δράσεων ηλεκτρονικού εμπορίου τους – αντανακλά τη δυναμική που παραμένει τόσο στις εγχώριες όσο και στις διεθνείς αγορές.

Στη FedEx, έχουμε τη γνώση, την εμπειρία και την τεχνογνωσία για να σας βοηθήσουμε να πραγματοποιήσετε τις φιλοδοξίες σας και να αξιοποιήσετε τις ευκαιρίες που μπορούν να σας φέρουν οι δυνατότητες αποστολής μας. Για να μάθετε περισσότερα, επισκεφθείτε το [fedex.com](https://www.fedex.com).