

Globális növekedés:

így valósítsa meg
vállalkozása számára!



Köszönjük érdeklődését a globális növekedésről szóló webinariumunk iránt. E dokumentum összefoglalja az említett fő pontokat, valamint a megosztott tippeket azzal kapcsolatban, hogy hogyan növelheti vállalata alkalmazkodóképességét és használhatja ki az új nemzetközi növekedési lehetőségeket.

Figyelem: Az ebben a dokumentumban található információk nem minősülnek jogi, adóügyi, pénzügyi, könyvelési vagy kereskedelmi tanácsnak. A feltüntetett információk célja, hogy általános tudnivalókat biztosítsanak a vállalkozással és a kereskedelemmel kapcsolatban. A dokumentum tartalma, a benne található információ és a taglalt szolgáltatások nem helyettesítik egy megfelelő képzettséggel rendelkező szakember (például egy jogi tanácsadó, ügyvédi iroda, könyvelő vagy pénzügyi tanácsadó) tanácsadását.

Fő globális növekedési trendek

1

10,6%

növekedés várható Indiában¹

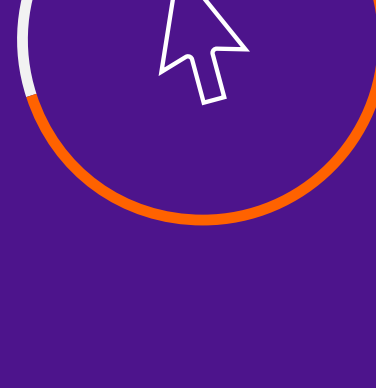
2

3,4 billió \$

globális e-kereskedelmi
árbevétel várható 2025-re²



3



70%

a kisvállalkozások 70%-a felgyorsítja
a digitális átalakulását³

Mit jelent mindez az Ön vállalkozása számára?

- A feltörekvő piacok remek lehetőséget kínálnak a terjeszkedésre – 2021-ben várhatóan az ázsiai és a csendes-óceáni régió fog a leggyorsabban helyreállni
- Az e-kereskedelmi kapacitás növelése kulcsfontosságú lehet az olyan európai vállalatokkal való verseny során, amelyek már lépéseket tettek az online terjeszkedés irányába
- Fontolja meg, hogyan digitalizálhatja az ellátási láncát, pl. az alkalmazottak továbbképzésével, vagy egy olyan logisztikai szolgáltatóval való partnerséggel, amely hatékony digitális megoldásokat kínál

i

Tudta?



A globális kereskedelem várhatóan 2021-ben **5,3%**⁴ -kal fog növekedni.



India után az előrejelzések szerint **Kínában (7,9%)** és **Spanyolországban (6,7%)** lesz a legnagyobb a növekedés⁵



3%-4%-os növekedés várható Latin-Amerikában és a Karib-térségben 2021-ben⁶

Növelje alkalmazkodóképességét, és terjeszkedjen!

Miért olyan fontos az alkalmazkodóképesség, és hogyan erősítheti meg vállalkozását a terjeszkedés elősegítéséhez?

3 ok, amiért az alkalmazkodóképesség a növekedés kulcsa

1

Növeli az Ön reakció- és fejlődőképességét

A nehéz időkben a folyamatok és az üzleti kapcsolatok megerősítése segíthet alkalmazkodni a változásokhoz, sőt, a kihívásokból lehetőségeket kovácsolhat.

2

Hatékonyabbá teheti a munkaerőt

A rugalmas csapatok gyakran jobban tudnak alkalmazkodni az új munkamódszerekhez, amelyek később növelhetik a hatékonyságot, és kedvező hatással lehetnek az Ön üzleti teljesítményére.

3

Növeli az Ön versenyképességét és annak tartósságát

A folytonosság biztosításával az emberek úgy tekintenek majd az Ön vállalatára, mint amellyel együtt lehet működni és amely hosszú távon megbízható – ezt az előnyt kihasználhatja új növekedési lehetőségek kiaknázására.

Hogyan növelje alkalmazkodóképességét?

Maximalizálja az erősségeit

Vizsgálja meg, hogy integrálható-e digitális megoldás a jelenlegi szállítási folyamatába, pl. okosabb adatkezelő eszközök igénybevétele, vagy e-kereskedelmi eszközök integrálása a jelenlegi rendszereibe.



Működjön együtt olyan vállalatokkal, amelyek segítenek teljesíteni a vevői igényeit

Aknázza ki teljes mértékben az Önrel együttműködő cégekben rejlő lehetőségeket, és válasszon olyan logisztikai szolgáltatót, amely a szolgáltatások széles skáláját és globális hálózatot kínál.

Növelje az ellátási lánc rugalmasságát és ellenőrzését

Tegye változatossá hálózatát, pl. hozzon létre raktárakat különböző helyszíneken, vagy váltson DTC (közvetlenül a vásárlókat célzó) üzleti modellre.



Top tippek egy FedEx-ügyféltől

Az egyik ügyfelünk szerint a következőképpen lehet kihozni a legtöbbet a nemzetközi piacra való lépésből:

1

Növekedjen lépésről lépésre

Ne akarjon azonnal minden országban terjeszkedni – vizsgálja meg, hol növekednek az eladásai, majd alkalmazkodjon az ügyfelei igényeihez azon a piacon.

2

Játsszon nagyban a fókuszában álló piacokon

Adjon bele mindent azokon az új piacokon, amelyeket szeretne elérni, hogy maximalizálhassa a sikert ezekben az országokban.

3

Használja ki a közösségi média erejét az új ügyfelek megnyeréséhez

A közösségi média lehetővé teszi, hogy a világon bárhol ügyfeleket szerezzen, valamint elérhetővé teszi Önt az influenszerek számára, akik segíthetnek felhívni a figyelmet a márkájára.

Nézze meg a webinariumot, és tudjon meg többet arról, hogyan tehet szert globális növekedésre.

MEGTEKINTÉS MOST

Tárjon fel új lehetőségeket!

Az új lehetőségeket kínáló piacokról és szektorokról szóló további információkért, valamint a növekedéssel kapcsolatos praktikus tudnivalókért látogasson el a [fedex.com](https://www.fedex.com) oldalra. Az oldalon megtalálható:

- A nemzetközi szállítási szolgáltatásaink széles kínálatával kapcsolatos tájékoztatás
- A növekedéssel kapcsolatos legfrissebb információk a FedEx 2021-es kereskedelmi trendekről szóló jelentésében
- Útmutatók az e-kereskedelmi üzleti modell bevezetéséhez a nemzetközi piacra

Források

- 1,5,6 Passport (Útlevel), Euromonitor International
- 2 eCommerce report 2020: Statista Digital Market Outlook – Market Report (2020-as e-kereskedelmi jelentés: digitális piaci kilátások), Statista
- 3 2020 Small Business Maturity Study (2020-as tanulmány a kisvállalkozások érettségéről), Cisco
- 4 Global growth in GDP and trade from 2007 to 2021 (Globális növekedés a GDP-ben és kereskedelemben 2007 és 2021 között), Statista

© FedEx 2021

FedEx
Express