



# Как се променя общата картина на електронната търговия?

Благодарим Ви, че гледахте нашия уебинар за общата картина на електронната търговия в света. В този документ ще намерите резюме на дискутираните ключови моменти, както и съветите, споделени от нашите експерти за максимално използване на новите възможности, възникващи в електронната търговия.

Забележка: Информацията, предоставена в този документ, не представлява правни, данъчни, финансови, счетоводни или търговски съвети, а е предназначена да предоставя обща информация, свързана с бизнеса и търговията. Описаното съдържание, информация и услуги не заместват получаването на съветите на компетентен професионалист, например лицензиран адвокат, адвокатска кантора, счетоводител или финансов съветник.



## Как се е променила електронната търговия от периода преди COVID?

Не само значително нарасна онлайн пазаруването, но и много фирми се съсредоточиха върху електронната търговия или започнаха да достигат пряко до клиентите си, вместо през трети страни. Много от тях също откриха, че електронната търговия дава нови големи възможности за продажби – и по-специално при трансграничните продажби – зона, в която се наблюдава растеж.

### Основни статистически данни за растежа на електронната търговия...

Между април и май 2020 г., трансграничните продажби чрез електронна търговия **са нараснали с цели 30%** на годишна база<sup>1</sup>

През юни 2020 г., глобалните продажби чрез електронна търговия са били **с 28% повече** спрямо същия месец на 2019 г.<sup>2</sup>

Към август 2020 г., европейските продажби чрез електронна търговия са били **с 30% по-високи** от нивата си преди пандемията<sup>3</sup>

### ...и как пандемията повлия на фирмите

**Почти 80%** от фирмите твърдят, че тяхната организация е засегната от резки спадове във връзка с COVID<sup>4</sup>

**Очаква се 40% повишение** на приходите за онлайн пазарите<sup>5</sup>

**30% от клиентите на FedEx** виждат възможности за разрастване на бизнеса си към нови пазари през следващите 12 месеца<sup>6</sup>

### Топ съвети

**Подсилете Вашата верига за доставки:** Бързо презареждайте складовите си наличности и използвайте наличните инструменти за управление на нивата на запасите.

**Диверсифицирайте плана си за пазарно проникване:** Използвайте предимствата на трети страни, като пазари, но продавайте и пряко през собствения си канал, за да познат потребителите марката Ви.

**Имайте гъвкава стратегия за доставките:** Осигурете опции за доставка, които да отговарят на широк диапазон от нужди – не само за най-бърза или за най-евтина доставка. Партнирайте си с логистичен доставчик с широк диапазон от възможности по отношение на скорост и цена.



## Глобалните и технологичните тенденции моделират света на електронната търговия

Вземането на бизнес решения вероятно ще бъде все повече повлияно от купувачите, тъй като гласът на хората продължава да се чува в социалните медии. Подобреният опит на получателите – например с по-бързо и по-опростено връщане – стават ключови области на конкурентната борба. И зелените инициативи се увеличават, тъй като все повече бизнеси възприемат екологично съобразни практики в логистиката.

От технологична гледна точка онлайн местата за продажба придобиват все по-голяма видимост – особено в хода на пандемията, когато все повече отрасли се нуждаят от помощ за преход онлайн. Увеличаващ се брой фирми осъзнават също, че им е нужно да дигитализират и прехвърлят онлайн процесите си за неща като изпълнение на омниканални активности и митническо освобождаване.

Сигурността също е ключов фактор на фокус, като все повече компании за електронна търговия използват блокчейн технология, за да поемат собствеността върху начините на работа и данните на клиентите.

## Статистика за основните тенденции

Трансграничните места за продажба се очаква да повишат пазарния си дял от **59% сега до 65% през 2025 г.**<sup>7</sup>

**50%** от потребителите купуват продукти само от марки, които се опитват да са екологично съобразни<sup>8</sup>

На онлайн местата за продажба се дължат повече от **50%** от глобалните продажби в уеб<sup>9</sup>

## Топ съвети

### Разполагайте със «зелени» програми:

Показвайте на клиентите, че това е приоритет за Вашия бизнес и че можете да бъдете техен «зелен партньор». Опитайте се да правите по-малко на брой доставки – тогава ще можете да прехвърлите тези икономии към потребителя, което ще Ви направи по-конкурентноспособни.

### Възползвайте се от онлайн

**инструменти:** Прехвърляйте стоки през границите с минимални усилия с помощта на онлайн инструменти – FedEx има набор от митнически инструменти, помагачи Ви да попълвате и подавате най-важните документи за изпращане.



## Към кои нови пазари могат да се надяват на разрастване фирмите с електронна търговия?



Въпреки промените, които настъпиха през 2020 г., пред Вашия бизнес все още има възможности за откриване на растеж на нови пазари. Можете обаче да разглеждате този растеж като еволюция – започвайки на вътрешния пазар, след това поглеждайки към европейския, а след това и към по-отдалечени международни пазари.

Пазари като САЩ и азиатско-тихоокеанския са отбелязали през последните години особено висок потенциал за електронна търговия, но нововъзникващи пазари като Латинска Америка и Южна Корея също заслужават внимание. В Япония, Сингапур и Австралия вносът е по-чест от износа, затова може да погледнете какви са потребностите за Вашите продукти там.

### Топ съвети

**Оформете разбиране какво включва разрастването:** Направете проучване на митническите разпоредби, търсенето на продукти и различните процеси, необходими за разрастването към различни пазари. Направете необходимото обучение на екипа си и вижте какво е поведението на клиентите на тези пазари.

**Подредете логистиката си:** Сами разширете познанията си или се обърнете към логистичен доставчик, който може да Ви поддържа в процеса на разрастването. Изберете партньор, който ще Ви помогне да предложите на клиентите си гъвкави опции за доставка, удобство и който посреща нуждите им от скорост и рентабилност.

## Основни статистически данни за пазарите

**63%** от всички електронни продажби на дребно идват от Азиатско-тихоокеанския регион<sup>10</sup>

Прибл. **25%** от клиентите на FedEx от малкия и среден бизнес понастоящем изпращат до Близкия изток и Латинска Америка, а **20%** изпращат до Африка<sup>11</sup>



## Разкрийте нови възможности



За повече идеи и информация относно как да доближите бизнеса си до нови възможности в един променящ се свят, моля, посетете [fedex.com](https://www.fedex.com).

### Открийте нашите услуги и ръководства за електронна търговия

[FedEx e-commerce services](#)

[Ръководство: Предлагане на електронна търговия в несигурни времена](#)

[Решения за връщане](#)

### Източници

- <sup>1</sup> [Глобалната трансгранична електронна търговия нараства с 21%](#), Digital Commerce 360
- <sup>2</sup> [Проучване на ACI Worldwide разкрива повишение на продажбите в електронната търговия през юни](#), ACI Worldwide
- <sup>3</sup> [Моментен отчет за електронната търговия в Европа](#), Signifyd
- <sup>4</sup> [Проучване за COVID 19: Въздействия върху глобалните вериги за доставки](#), Cision PR Newswire
- <sup>5</sup> [Прессъобщение: Бум на пандемията от корона вирус и срив на европейския отрасъл на онлайн модата](#), Cross-border Commerce Europe
- <sup>6</sup> [Анкета за нагласите сред клиентите на FedEx, 2020 г.](#)
- <sup>7</sup> [Топ 100 на местата за продажба в света EU16 за 2020 г.](#), Cross-border Commerce Europe
- <sup>8</sup> [Потребителите не искат да избират между устойчивост и удобство](#), Marketing Week
- <sup>9</sup> [Кои са най-добрите онлайн места за продажба?](#), Digital Commerce 360
- <sup>10</sup> [Глобалната електронна търговия през 2020 г.](#), eMarketer
- <sup>11</sup> [Анкета за нагласите сред клиентите на FedEx, 2020 г.](#)