



כיצד משתנה נוף המסחר האלקטרוני?

תודה שצפיתם בובינר שלנו בנושא המסחר האלקטרוני. במסמך זה תמצאו סיכום של הנושאים העיקריים שהועלו וכן טיפים ששיתפו המומחים שלנו על הדרכים למיצוי ההזדמנויות החדשות הגלומות במסחר האלקטרוני.

FedEx[®]
Express

הערה: המידע המופיע במסמך זה אינו מהווה ייעוץ משפטי, ייעוץ מס, ייעוץ כספי, חשבונאי או מסחרי, אלא נועד לספק מידע כללי הנוגע לעסקים ומסחר. התוקן, המידע והשירותים המתוארים לעיל אינם מהווים תחליף לקבלת ייעוץ של איש מקצוע מוסמך. כדוגמת עורך דין מורשה, משרד עורכי דין, רואה חשבון או יועץ פיננסי.



כיצד השתנה המסחר האלקטרוני מאז פרוץ המגפה?

לא זו בלבד שהיקף הרכישות המקוונות זינק, עסקים רבים גם הצטרפו למסחר האלקטרוני או החלו להגיע ללקוחות הקצה שלהם באופן ישיר ולא באמצעות צד שלישי. רבים מצאו גם כי מסחר אלקטרוני מציע הזדמנויות מכירה חדשות וגדולות עם דגש על צמיחה במסחר חוצה גבולות.

טיפים מרכזיים

חזקו את שרשרת האספקה שלכם: חדשו מלאי במהירות והשתמשו בכלים העומדים לרשותכם לניהול רמות המלאי.

גונו את תוכנית השיווק שלכם: נצלו את היתרונות של גורמי צד שלישי, כגון שווקים, אך מכרו ישירות גם בערוץ מכירות משלכם כדי שהצרכנים יכירו את המותג שלכם.

ישמו אסטרטגיית משלוח גמישה: וודאו שאפשרויות המשלוח שלכם עונות על מגוון צרכים לא רק למשלוח המהיר או הזול ביותר. היעזרו בשירותיו של ספק לוגיסטי המציע מגוון רחב של יכולות מהירות ועלויות.

נתונים סטטיסטיים מרכזיים על צמיחת המסחר האלקטרוני...

עד אוגוסט 2020, שיעור המכירות ממסחר אלקטרוני באירופה **גדל ב-30%** משיעורו לפני המגיפה³

ביוני 2020 המכירות ממסחר אלקטרוני בינלאומי **עלו ב-28%** יחסית לחודש המקביל ב-2019²

בין אפריל למאי 2020, סך המכירות במסחר האלקטרוני חוצה הגבולות **צמח בכ-30%** לעומת התקופה המקבילה אשתקד¹

...וכיצד השפיעה המגפה על העסקים

30% מלקוחות FedEx מזהים הזדמנויות להרחבת העסק שלהם לשווקים חדשים במהלך 21 החודשים הבאים⁶

עלייה של 40% צפויה בהכנסות מהשוק המקוון⁵

כ-80% מבתי העסק מדווחים שהארגון שלהם הושפע משיבושים הקשורים למגפת הקורונה⁴



המגמות העולמיות והטכנולוגיות המעצבות את עולם המסחר האלקטרוני

טיפים מרכזיים

אמצו אגינדה ירוקה: הראו ללקוחות שהעסק שלכם מייחס לכך חשיבות רבה, וכי ביכולתכם להיות 'השותפים היחידים' שלהם. נסו לבצע פחות משלוחים לאחר מכן תוכלו לגלגל את החיסכון לטובת הצרכן, ובכך להפוך לתחרותיים יותר.

הפיקו את המיטב מהעברת מסמכים באופן דיגיטלי: העבירו סחורות בין מדינות במינימום התעסקות באמצעות שידור המסמכים באופן דיגיטלי למכס. נציגי היבוא ב-FedEx ישמחו לכוון אתכם ולסייע בהגשת מסמכי משלוח חיוניים.

החלטות עסקיות עשויות להיות מושפעות יותר ויותר מהתנהגות הצרכנים, שכן אנשים ממשיכים להשמיע את קולם ברשתות החברתיות. חוויה משופרת של הנמען למשל, באמצעות החזר מהיר ופשוט יותר הופכת לגורם תחרותי מרכזי. מספר היוזמות הירוקות הולך וגדל ככל שעסקים רבים יותר מאמצים שיטות לוגיסטיות ידידותיות לסביבה.

מנקודת מבט טכנולוגית, השווקים המקוונים נמצאים בעלייה. בעקבות המגפה, בתי עסק צריכים עזרה והכוונה במעבר למכירות אונליין. יותר ויותר בתי עסק מבינים שגם הם צריכים לבצע דיגיטציה ולהעביר לאונליין תהליכים מכל הערוצים האפשריים וכן גם תהליכי שחרור ממכס.

אבטחה גם היא גורם חשוב, שכן יותר חברות המקיימות מסחר אלקטרוני משתמשות בטכנולוגיית בלוקצ'יין לאבטחת חוויית הלקוח והנתונים.

נתונים סטטיסטיים על מגמות מובילות

שווקים מקוונים מהווים יותר מ-50% מהמכירות הגלובליות באינטרנט⁹

50% מהצרכנים קונים רק מוצרים ממותגים הנוטים להיות ידידותיים לסביבה⁸

שווקים חוצי גבולות צפויים להגדיל את נתח השוק שלהם מ-59% כעת ל-65% בשנת 2025⁷



באילו שווקים חדשים צפויים עסקי המסחר האלקטרוני להתרחב?

טיפים מרכזיים

הבינו מה כרוך בהתרחבות: ערכו מחקר בנושא תקנות מכס, ביקוש למוצרים ותהליכים שונים הנדרשים להתרחבות בשווקים השונים. הכשיחו את הצוות שלכם במידת הצורך ובדקו את התנהגות הלקוחות בשווקים אלה.

טפלו בתהליכים הלוגיסטיים: העמיקו את הידע שלכם בכוחות עצמכם, או צרו קשר עם ספק לוגיסטי שיוכל לתמוך בכם עם התרחבותכם. בחרו שותף שיעזור לכם להציע ללקוחות אפשרויות משלוח גמישות ונוחות, שיענו על צרכיהם מבחינת דחיפות ויחס עלות-תועלת.

למרות השינויים שחלו בשנת 2020, עדיין יש הזדמנויות צמיחה לעסק שלכם בשווקים חדשים. ייתכן שתעדיפו להתייחס לצמיחה זו כאל תהליך הדרגתי- תחילה מקומי, אחר כך במבט לשווקים אירופיים ורק אז התרחבות לשווקים בינלאומיים רחוקים יותר.

שווקים כמו ארה"ב ומדינות אסיה-פסיפיק רואים בשנים האחרונות פוטנציאל צמיחה גבוה במיוחד במסחר האלקטרוני, אבל כדאי לשקול גם שווקים מתפתחים כמו אמריקה הלטינית ודרום קוריאה. ב'פן, סינגפור ואוסטרליה, היבוא נפוץ יותר מהיצוא, כך שתוכלו לבחון את הביקוש למוצרים שלכם שם.



נתונים סטטיסטיים על שווקים מרכזיים

כ-25% מלקוחות FedEx בסקטור העסקים הקטנים והבינוניים שולחים כיום למזרח התיכון ולאמריקה הלטינית, ואילו 20% שולחים לאפריקה¹¹

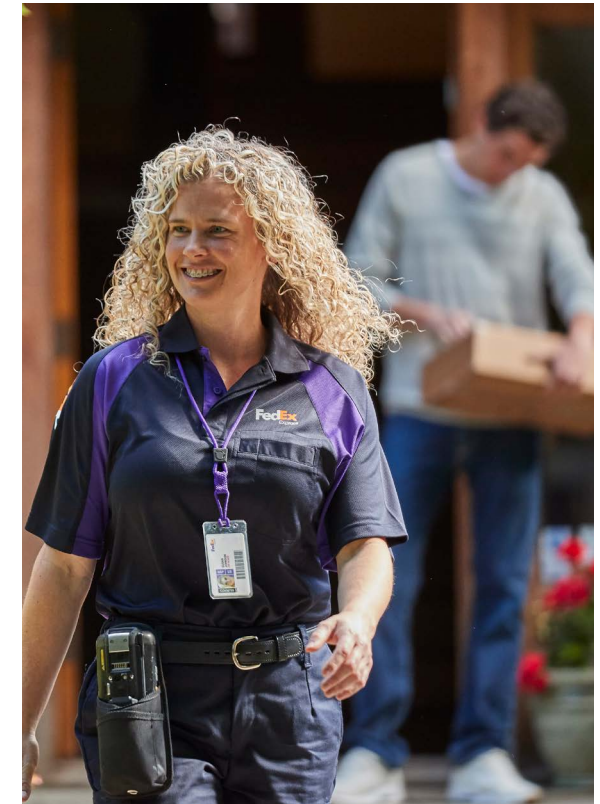
63% מכלל המכירות הקמעונאיות הדיגיטליות מקורם במדינות אסיה-פסיפיק¹⁰

גלו הזדמנויות חדשות

לקבלת תובנות נוספות ומידע כיצד לקרב את העסק שלכם להזדמנויות חדשות בעולם משתנה, בקרו בכתובת [.fedex.com](https://www.fedex.com)

הכירו את שירותי המסחר האלקטרוני ומדריכי השימוש שלנו

מדריך: ניהול מסחר אלקטרוני בעיתות אי-ודאות



© FedEx 2020

מקורות

- [Global cross-border e-commerce grows 21%](#),¹
Digital Commerce 360
- [ACI Worldwide Research Reveals Increase in June eCommerce Sales](#),²
ACI Worldwide
- [Pulse Report for Ecommerce in Europe](#),³
Signifyd
- [COVID 19 Survey: Impacts On Global Supply Chains](#),⁴
Cision PR Newswire
- [Press release: Coronavirus pandemic boost and disrupts the European online fashion industry](#),⁵
Cross-border Commerce Europe
- [סקר הלך-חם של לקוחות FedEx לשנת 2020](#),⁶
- [Marketplaces Top 100 World EU16 2020](#),⁷
Cross-border Commerce Europe
- [Consumers don't want to choose between sustainability and convenience](#),⁸
Marketing Week
- [What are the top online marketplaces?](#),⁹
Digital Commerce 360
- [Global eCommerce 2020](#),¹⁰
eMarketer
- [סקר הלך-חם של לקוחות FedEx לשנת 2020](#),¹¹