



Hogyan változik az e-kereskedelem helyzete?

Köszönjük, hogy megnézte webinarunkat, melynek témája az e-kereskedelem helyzete. Ebben a dokumentumban megtalálja a főbb gondolatok összefoglalását, valamint szakértőink tippjeit arról, hogyan használhatja ki legjobban az e-kereskedelemben felmerülő új 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 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.



Hogyan változott meg az e-kereskedelem a koronavírus előtti időszakhoz képest?

Amellett, hogy az online vásárlás jelentősen megnövekedett, több vállalat is az e-kereskedelem felé fordult, és harmadik felek bevonása helyett közvetlenül kezdett kapcsolatba lépni a végfelhasználóival. Sokan arra is rájöttek, hogy az e-kereskedelem új értékesítési lehetőségeket rejt magában – különösen a határon túli, fejlődő térségekben.

Az e-kereskedelem növekedése számokban...

2020 áprilisa és májusa között a határokon átnyúló e-kereskedelmi értékesítés **30%-kal növekedett** az előző évhez képest¹

2020 júniusában a globális e-kereskedelmi értékesítés **28%-kal volt magasabb**, mint 2019-ben ugyanebben a hónapban²

2020 augusztusára az európai e-kereskedelmi értékesítés **30%-kal túlta felül** a járvány előtti értéket³

... és a járvány hatása a vállalatokra

A vállalatok **csaknem 80%-a** válaszolta, hogy szervezetükre hatással volt a koronavírus okozta leállás⁴

Az online piacterek **40%-os hozamnövekedésre** számítanak⁵

A FedEx ügyfeleinek 30%-a lehetőséget lát abban, hogy a következő 12 hónapban új piacokra terjessze ki vállalkozását⁶

Top tippek

Erősítse meg ellátási láncát:

Pótolja gyorsan készleteit, és használja az elérhető eszközöket a készletek szintjének szabályozására!

Diverzifikálja piacra lépési stratégiáját:

Használja ki a harmadik felek nyújtotta előnyöket (pl. piacterek), de közvetlenül a saját csatornáján keresztül értékesítsen, hogy a fogyasztók megismerjék az Ön márkáját!

Dolgozzon ki rugalmas szállítási stratégiát:

Biztosítsa, hogy az Ön által kínált szállítási lehetőségek minden igénynek megfeleljenek – ne csak a leggyorsabb vagy a legolcsóbb szállítást kínálja! Hozzon létre partnerséget egy olyan logisztikai szolgáltatóval, amely számos lehetőséget kínál a gyorsaság és a költségek terén!



Az e-kereskedelem világát formáló globális és technológiai trendek

Az üzleti döntéshozatalt egyre nagyobb mértékben befolyásolhatják a vásárlók, mivel az emberek folyamatosan hangot adnak véleményüknek a közösségi médiában. A fokozott ügyfélélmény – amely többek közt a gyorsabb és egyszerűbb visszaküldéssel érhető el – a verseny kulcsfontosságú színterévé válik. A zöld kezdeményezések szintén feltörekvőben vannak, ugyanis egyre több vállalat alkalmaz környezetbarát logisztikai gyakorlatokat.

Technológiai szempontból az online piacterek egyre inkább előtérbe kerülnek – elsősorban a járványt követően, hiszen számos vállalatnak segítségre van szüksége az online térbe való áttéréshez. Egyre több vállalat fedezi fel továbbá a digitalizáció és az online folyamatok fontosságát az omnichannel (több csatornán keresztül történő) értékesítés és a vámkezelés során.

A biztonság szintén egy központi elem, és egyre több e-kereskedelmi vállalat használ blockchain technológiát az ügyfélélmény és -adatok védelme érdekében.

A fő tendenciák számokban

A határokon átnyúló piacterek piaci részesedését **2025-re 59% helyett már 65%-ra prognosztizálják**⁷

A fogyasztók **50%-a** kizárólag olyan márkák termékeit vásárolja, melyek törekszenek a környezettudatosságra⁸

Az online piacterek teszik ki a globális online értékesítés több mint **50%-át**⁹

Top tippek

Dolgozzon ki zöld programot:

Mutassa meg ügyfeleinek, hogy e téma kulcsfontosságú az Ön vállalata számára, és hogy tekinthetnek Önre “zöld partnerként”! Próbáljon meg kevesebbet szállítani – az így keletkezett megtakarításokkal csökkentheti a fogyasztóknak kínált árat, és ezzel versenyképesebbé válhat!

Használja ki az online eszközöket:

Az online eszközök segítségével zökkenőmentesen juttathatja át termékeit a határon – a FedEx számos olyan vámeszközzel rendelkezik, amely segíthet Önnek kiállítani és benyújtani az elengedhetetlen szállítási dokumentumokat!



Mely új piacok kínálnak terjeszkedési lehetőséget az e-kereskedelmi vállalatok számára?



A 2020-ban bekövetkezett változások ellenére az Ön vállalatának továbbra is lehetősége van arra, hogy új piacokra terjeszkedjen. Azonban jobb, ha erre a növekedésre fejlődési folyamatként tekint – a hazai piacról kezdve terjeszkedjen először más európai piacokra, majd a távolabbi nemzetközi piacokra.

Az amerikai és az ázsiai és csendes-óceáni térségbeli piacok az utóbbi években különösen nagy e-kereskedelmi növekedést mutattak, de a latin-amerikai és a dél-koreai feltörekvő piacokat szintén érdemes fontolóra venni. Japánban, Szingapúrban és Ausztráliában az import gyakoribb, mint az export, így láthatja, mekkora a kereslet az Ön termékei iránt ezekben az országokban.

A piacokról számokban

A teljes digitális kiskereskedelmi forgalom **63%-a** az ázsiai és csendes-óceáni régióból származik¹⁰

Jelenleg a FedEx SME (kis- és középvállalkozás) ügyfeleinek kb. **25%-a** szállít a Közel-Keletre és Latin-Amerikába, **20%-a** pedig Afrikába¹¹

Top tippek

Legyen tisztában azzal, mi kell a terjeszkedéshez: Tájékozódjon a vámügyi szabályozásokról, termékkeresletről és a különböző piacokra való terjeszkedéshez szükséges folyamatokról! Tartson képzéseket a csapatának, ha szükséges, és ismerje meg, milyen a fogyasztói viselkedés e piacokon!

Rendezze logisztikai folyamatait: Bővítse tudását, vagy vegyen igénybe egy logisztikai szolgáltatót, amely támogathatja Önt a növekedés során! Olyan partnert válasszon, melynek segítségével rugalmas és kényelmes szállítási lehetőségeket kínálhat ügyfeleinek, és amely megfelel azok igényeinek a gyorsaság és költséghatékonyság terén!



Tárjon fel új lehetőségeket!



Látogasson el a fedex.com oldalra további ötletekért és információkért, hogy segíthessünk vállalatának kihasználni a változó világ nyújtotta új lehetőségeket!

Fedezze fel e-kereskedelmi szolgáltatásainkat és útmutatóinkat!

[FedEx e-commerce services](#)

[Útmutató: Az e-kereskedelem megvalósítása bizonytalan időkben](#)
[Visszaküldési megoldások](#)

Források

- ¹ [A határokon átnyúló globális e-kereskedelem 21%-kal nő](#), Digital Commerce 360
- ² [Az ACI Worldwide kutatása növekedést mutatott ki a júniusi e-kereskedelmi értékesítésben](#), ACI Worldwide
- ³ [Pulse-felmérés az európai e-kereskedelemről](#), Signifyd
- ⁴ [COVID-19 felmérés: A globális ellátási láncokra gyakorolt hatás](#), Cision PR Newswire
- ⁵ [Sajtóközlemény: A koronavírus-járvány kitörése felborítja az európai online divatipart](#), Cross-border Commerce Europe
- ⁶ [FedEx ügyfélfelmérés 2020](#)
- ⁷ [A világ top 100 piactere, EU16 2020](#), Cross-border Commerce Europe
- ⁸ [A fogyasztók nem akarnak választani a fenntarthatóság és a kényelem között](#), Marketing Week
- ⁹ [Melyek a top online piacterek?](#), Digital Commerce 360
- ¹⁰ [Globális e-kereskedelem 2020](#), eMarketer
- ¹¹ [FedEx ügyfélfelmérés 2020](#)