



Hvordan endres markedet for netthandel?

Takk for at du så på nettseminaret vårt om utsiktene for netthandel. I dette dokumentet finner du en oppsummering av de viktigste punktene som blev tatt opp, i tillegg til tips som ekspertene delte om å få mest mulig ut av de nye mulighetene som netthandel byr på.

Merk: Informasjonen gitt i dette dokumentet utgjør ikke noen juridisk, skattemessig, finansiell, regnskapsmessig eller handelsmessig rådgivning, men er ment å gi generell informasjon knyttet til næringsliv. Innholdet, informasjonen og tjenestene som er beskrevet er ikke en erstatning for råd fra en kompetent fagperson, for eksempel en lisensiert advokat, et advokatfirma, en regnskapsfører eller en finansiell rådgiver.



Hvordan har netthandelen endret seg siden før covid?

Ikke bare har kjøp på nettet skutt i været, men mange virksomheter har vendt seg til netthandel eller begynt å samhandle direkte med forbrukere, i stedet for å gå gjennom en tredjepart. Mange har også oppdaget at netthandel gir nye og flotte muligheter til å selge - ikke minst over landegrensene, et område som har sett stor vekst.

Viktige statistiske fakta om vekst i netthandel ...

Mellom april og mai 2020 vokste netthandelssalg med så mye som **30 %** sammenlignet med året før¹

I juni 2020 hadde netthandelen vokst globalt med **28 %** sammenlignet med samme måned i 2019²

Innen august 2020 hadde netthandelen i Europa økt med **30 %** sammenlignet med nivået før pandemien³

...og hvordan har pandemien påvirket bedrifter?

Nesten 80 % av bedrifter sier at deres organisasjon opplevde forstyrrelser i driften grunnet covid⁴

40 % økning i omsetning er forventet på nettbaserte markedsplasser⁵

30 % av FedEx-kunder ser muligheter til å utvide virksomheten til nye markeder i de neste 12 måneder⁶

Våre beste tips

Styrk distribusjonskjeden din: Få nye varer på plass raskt og bruk de verktøyene som du har tilgjengelig for å hode styr på lagerbeholdningen.

Diversifiser markedsføringsplanene dine: Gjør nytte av tredjeparter, slik som markedsplasser, men selg også direkte gjennom din egen kanal, slik at forbrukere blir kjent med merkevaren din.

Ha en fleksibel tilnærming til forsendelse: Sørg for å ha alternativer for forsendelse som oppfyller en rekke behov - ikke bare den raskeste eller billigste leveransen. Samarbeid med et logistikkelskap som har et bredt utvalg tjenester mht. hurtighet og kostnad.



De globale og teknologiske trendene som former netthandelen

Virksomheter kan i økende grad la seg påvirke av forbrukere i sine avgjørelser, ettersom folk fortsetter å si fra om hva de mener på sosiale medier. En bedret forbrukeropplevelse, for eksempel ved å gjøre det raskere og enklere å returnere, er blitt et viktig konkurransefelt. Og grønne initiativer er på fremmarsj, ettersom flere bedrifter tar i bruk økovenlig logistikkpraksis.

Fra et teknologisk standpunkt er nettbaserte markeds plasser i økende grad viktige, spesielt siden pandemien gjorde at mange virksomheter trengte hjelp til å bli tilgjengelige på internett. Et økende antall virksomheter innser dessuten at de trenger å digitalisere for å utvikle nettvennlige prosesser, for slike ting som oppfyllelse av ordrer i alle slags kanaler samt tollklarering.

Sikkerhet er et viktig fokusområde. Flere og flere netthandelsselskaper bruker blokkjedeteknologi for å ta hånd om kundeopplevelsen og kundedata.

Statistikk over viktige trender

Markeder som krysser grenser, er noe som vil øke markedsandelen fra **59 %** nå til **65 % i 2025**⁷

50 % av forbrukere kjøper kun produkter fra merker som prøver å være miljøvennlige⁸

Nettbaserte markeds plasser utgjør nå mer enn **50 %** av det globale nettsalget⁹

De beste tipsene

Ha en “grønn” agenda:

Vis kunder at dette er noe dere prioriterer, og at du kan være kundens “grønne partner”. Prøv å gjennomføre færre leveranser. Dette gir dessuten en besparelse som du kan bruke til å ha mer konkurransedyktige priser.

Dra nytte av nettverktøy:

Send varer over grenser med veldig lite styr, ved hjelp av nettbaserte verktøy; FedEx har en hel masse spesialbygde verktøy som kan hjelpe deg å fylle ut og sende inn viktige dokumenter for forsendelse.



I hvilke nye markeder kan netthandelen vokse?



På tross av endringene som har funnet sted i 2020, finnes det fremdeles muligheter for virksomheten din til å finne vekst i nye markeder. Det kan imidlertid hende at du ønsker å betrakte denne veksten som en evolusjon: starte med hjemmemarkedet, så se på andre europeiske markeder og så internasjonale markeder lenger unna.

Slike markeder som USA og Asia-Stillehavsregionen har hatt et spesielt høyt vekstpotensial i netthandelen de siste årene, men fremvoksende markeder som Latin-Amerika og Sør-Korea er også verdt å ta i betraktning. I Japan, Singapore og Australia importeres det mer enn det eksporteres, så du kunne tatt en titt for å se hvor sterk etterspørselen er der for dine produkter.

Viktig markedsstatistikk

63 % av alle digitale forbrukersalg kommer fra Asia-Stillehavsregionen¹⁰

Cirka **25 %** av FedEx SMB-kunder sender for øyeblikket til Midtøsten og Latin-Amerika, mens 20 % sender til Afrika¹¹

De beste tipsene

Forstå hva utvidelse innebærer:

Foreta undersøkelser rundt tollreguleringer, produktetterspørsel og de forskjellige markedsprosessene som er påkrevd for utvidelse til forskjellige markeder. Gi teamet ditt opplæring der det er nødvendig, og se hva kundeadferden er i disse markedene.

Få logistikken på plass: Utvid din egen kunnskap eller ta i bruk en logistikkleverandør som kan støtte deg i veksten. Velg en partner som kan hjelpe deg tilby kundene fleksible leveransealternativer og enkelhet, og som kan oppfylle kundenes behov for hurtighet og kosteffektivitet.



Oppdag nye muligheter



For mer innsyn og informasjon om hvordan du kan bringe virksomheten din nærmere de nye mulighetene i en verden i endring, ta en titt på [fedex.com](https://www.fedex.com).

Oppdag våre netthandelstjenester og veiledninger

[FedEx e-commerce services](#)

[Veiledning: Leverer netthandel i usikre tider](#)

[Løsninger for returer](#)

Kilder

¹ [Global cross-border e-commerce grows 21%](#), Digital Commerce 360

² [Undersøkelse i regi av ACI Worldwide viser økning i netthandelssalg i juni](#), ACI Worldwide

³ [Puls-rapport for netthandel i Europe](#), Signifyd

⁴ [COVID 19 Survey: Impacts On Global Supply Chains](#), Cision PR Newswire

⁵ [Press release: Coronavirus pandemic boost and disrupts the European online fashion industry](#), Cross-border Commerce Europe

⁶ [FedEx customer sentiment survey, 2020](#)

⁷ [Marketplaces Top 100 World EU16 2020](#), Cross-border Commerce Europe

⁸ [Consumers don't want to choose between sustainability and convenience](#), Marketing Week

⁹ [What are the top online marketplaces?](#), Digital Commerce 360

¹⁰ [Global eCommerce 2020](#), eMarketer

¹¹ [FedEx customer sentiment survey, 2020](#)