



Kako se spreminja svet e-trgovanja?

Hvala, ker ste si ogledali naš spletni seminar o področju e-poslovanja. V tem dokumentu lahko najdete povzetek ključnih izpostavljenih točk in tudi nasvete naših strokovnjakov o tem, kako kar najbolje izkoristiti nove priložnosti na področju e-poslovanja.

Opomba: Informacije v tem dokumentu niso pravni, davčni, finančni, računovodski ali trgovski nasveti, temveč so mišljene kot splošne informacije o poslovanju in trgovanju. Opisana vsebina, informacije in storitve niso nadomestilo za pridobivanje nasvetov pristojnih strokovnjakov, kot so odvetniki z licenco, pravne družbe, računovodske službe ali finančni svetovalci.



Kako je e-poslovanje drugačno v primerjavi z obdobjem pred epidemijo COVID-19?

Dejavnost spletnega nakupovanja se ni le pospešila – marsikatero podjetje se je na novo usmerilo tudi v e-poslovanje ali začelo končne stranke dosegati neposredno, torej ne prek drugih ponudnikov. Številna podjetja so prav tako ugotovila, da e-poslovanje predstavlja odlične nove priložnosti za prodajo, pri čemer je bilo rasti deležno zlasti čezmejno področje.

Ključni statistični podatki o rasti e-poslovanja ...

Med aprilom in majem 2020 je čezmejna trgovska e-prodaja na letni ravni **zrasla za 30 %¹**,

junija 2020 se je svetovna trgovska e-prodaja v primerjavi z junijem 2019 **povečala za 28 %²**,

do avgusta 2020 se je trgovska e-prodaja v Evropi v primerjavi z vrednostmi pred pandemijo **povečala za 30 %³**.

... in kako je pandemija vplivala na podjetja

Skoraj 80 % podjetij pravi, da so motnje, povezane s covidom-19, vplivale na njihovo organizacijo⁴,

40-% povečanje dobička se pričakuje za spletna tržišča⁵,

30 % FedExovih strank v naslednjih 12 mesecih vidi priložnosti za širitev poslovanja na nove trge⁶.

Koristni nasveti

Okrepite dobavno verigo: Hitro obnovite zalogo in uporabite orodja, ki so vam na voljo za upravljanje ravni zaloge.

Razdelajte načrt za širitev na nove trge: Izkoristite prednosti drugih ponudnikov, denimo tržišč, vendar prodajajte tudi neposredno prek svojega kanala, da bodo potrošniki poznali vašo blagovno znamko.

Imejte prilagodljivo strategijo pošiljanja pošilk: Poskrbite, da vaše možnosti pošiljanja izpolnjujejo številne potrebe, ne zgolj najhitrejšo ali najcenejšo dostavo. Povežite se s ponudnikom logističnih storitev s široko ponudbo zmogljivosti pri hitrosti in stroških.



Globalni in tehnološki trendi oblikujejo svet e-poslovanja

Na poslovno odločanje bodo verjetno vse bolj vplivali kupci, saj ljudje svoja mnenja glasno izražajo na družbenih omrežjih. Izboljšane izkušnje prejemnikov – na primer s hitrejšimi in preprostejšimi vračili – postajajo ključni faktorji konkurence. Povečuje se tudi število zelenih pobud, saj se vse več podjetij poslužuje okolju prijaznih logističnih postopkov.

S tehnološkega vidika so spletna tržišča vse pomembnejša, saj zlasti po pandemiji vse več podjetij potrebuje pomoč pri prehodu na spletno poslovanje. Vse več podjetij se tudi zaveda, da morajo digitalizirati svoje postopke in jih vzpostaviti v spletu za opravila, kot sta izpolnjevanje naročil prek več kanalov in carinjenje.

Tudi varnost je ključnega pomena – več podjetij, ki poslujejo elektronsko, namreč uporablja tehnologijo Blockchain za prevzem lastništva nad izkušnjami strank in njihovih podatkov.

Statistični podatki o ključnih trendih

Čezmejna tržišča nameravajo povečati svoj tržni delež z **59 % v letošnjem letu na 65 % v letu 2025⁷**.

50 % potrošnikov kupuje samo izdelke blagovnih znamk, ki skušajo biti okolju prijazne⁸.

Spletna tržišča predstavljajo več kot **50 %** globalne spletne prodaje⁹.

Koristni nasveti

Vzpostavite zeleni program:

Strankam pokažite, da je v vašem podjetju okoljevarstvo visoko na prioritetni listi in da lahko postanete njihov »zeleni partner«. Poskusite opraviti manj dostav – te prihranke lahko nato prenesete na potrošnika, zaradi česar boste bolj konkurenčni.

Izkoristite spletna orodja: Pošljite blago prek meja s čim manj motnjami in uporabite spletna orodja – FedEx ima komplet orodij po meri, s katerimi si lahko pomagate pri izpolnjevanju in pošiljanju pomembnih odpremnih listin.



Na katerih trgih bi se podjetja, ki poslujejo elektronsko, lahko razširila?



Kljub spremembam v letu 2020 ima vaše podjetje še vedno na voljo priložnosti za odkrivanje rasti na novih trgih. Na to rast lahko morda pomislite kot na razvoj – začnite na domačem trgu, nato se spogledujte z drugimi evropskimi trgi in zatem z bolj oddaljenimi mednarodnimi trgi.

Na trgih, kot so ZDA in azijsko-pacifiška regija, je v zadnjih letih zaznati še posebej velik potencial za rast e-poslovanja, vendar je vredno razmisliti tudi o rastočih trgih, kot sta Latinska Amerika in Južna Koreja. Na Japonskem, v Singapurju in Avstraliji je uvoz pogostejši od izvoza, zato bi lahko preverili, kakšno je tam povpraševanje po vaših izdelkih.

Statistični podatki o ključnih trgih

63 % vse digitalne prodaje na drobno izvira iz azijsko-pacifiške regije¹⁰.

Približno **25 %** malih in srednje velikih podjetij, ki so FedExove stranke, trenutno pošilja na Bližnji vzhod in v Latinsko Ameriko, medtem ko jih **20 %** pošilja pošiljke v Afriko¹¹.

Koristni nasveti

Spoznajte, kaj vključuje širitev:

Raziščite carinske predpise, povpraševanje po izdelkih in različne postopke, potrebne za širitev na različne trge. Svoji ekipi omogočite usposabljanje, kjer je to potrebno, in preverite, kakšno je vedenje kupcev na teh trgih.

Uredite logistiko: Razširite svoje znanje ali pokličite ponudnika logističnih storitev, ki vas lahko podpira pri rasti. Izberite partnerja, ki vam bo pomagal strankam ponuditi prilagodljive možnosti dostave in priročno storitev ter bo izpolnil njihove potrebe po hitrosti in stroškovni učinkovitosti.



Odkrijte nove priložnosti



Če potrebujete več vpogledov in informacij o tem, kako lahko približate podjetje novim priložnostim v spreminjajočem se svetu, obiščite [fedex.com](https://www.fedex.com).

Spoznajte naše storitve e-poslovanja in vodnike za e-poslovanje

[FedExove storitve e-trgovanja](#)
[Vodnik: Zagotavljanje e-poslovanja v
negotovih časih](#)
[Rešitve za vračila](#)

Viri

- ¹ [Global cross-border e-commerce grows 21%, Digital Commerce 360](#)
- ² [ACI Worldwide Research Reveals Increase in June eCommerce Sales](#), ACI Worldwide
- ³ [Pulse Report for Ecommerce in 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 [FedExova raziskava o mnenju strank, 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 [FedExova raziskava o mnenju strank, 2020](#)

© FedEx 2020