



E-ticaret ortamı nasıl değişiyor?

E-ticaret sektörü hakkındaki web seminerimizi izlediğiniz için teşekkür ederiz. Bu belgede, uzmanlarımız tarafından e-ticaretin sağladığı fırsatlardan en iyi şekilde nasıl yararlanılacağı konusunda paylaşılan ipuçlarının yanı sıra, ortaya çıkan kilit noktaların bir özetini bulacaksınız.

Not: Bu belgede verilen bilgiler yasal, vergi, finans, muhasebe veya ticaret danışmanlığı değildir, iş ve ticaret ile ilgili genel bilgi sağlamak üzere tasarlanmıştır. Açıklanan içerik, bilgi ve hizmetler, lisanslı bir avukat, hukuk firması, muhasebeci veya mali müşavir gibi yetkin bir profesyonelin tavsiyesini almanın yerine geçmez.



COVID'den bu yana e-ticaret nasıl deęiřti?

Yalnızca online satın alma etkinliği artmadı ayrıca birçok işletme de e-ticarete yöneldi veya bir aracı üçüncü taraf olmadan doğrudan son müşteriye ulaşmaya başladı. Ayrıca çoğu e-ticaretin büyüme gören belirli bir bölgede sınır ötesi satış yapma için harika yeni fırsatlar sunduğunu fark etti.

E-ticaretin büyümesi üzerine önemli istatistikler...

2020 yılının Nisan ve Mayıs ayları arasında, sınır ötesi e-ticaret satışları bir önceki yılın aynı dönemine göre %30 daha arttı¹

2020 Haziran'da, 2019'da global e-ticaret satışları **aynı aya oranla** %28 daha yüksekti²

Aęustos 2020'ye kadar Avrupa e-ticaret satışları **salgın öncesi seviyelerden** %30 daha yüksekti³

...ve salgın işletmeleri nasıl etkiledi?

İşletmelerin %80'i kuruluşlarının COVID sebebiyle kesintiden etkilendiğini söylemektedir⁴

Online pazarlar için %40 gelir artışı bekleniyor⁵

FedEx müşterilerinin %30'u önümüzdeki 12 ay

içinde iřletmelerini yeni pazarlara açmak üzere fırsatlar görüyor⁶

Başlıca ipuçları

Tedarik zincirinizi güçlendirin: Stokları tamamlayın ve stok seviyelerini yönetmek üzere size sunulan araçları kullanın.

Pazara açılma planınızı çeşitlendirin: Pazar alanları gibi üçüncü tarafların avantajlarından yararlanın ancak tüketicilerin markanızı tanıması için doğrudan kendi kanalınız üzerinden satış yapın.

Esnek bir gönderi stratejisine sahip olun: Gönderi seçeneklerinizin yalnızca en hızlı ve en ucuz teslimat için değil bir çok ihtiyacı karşıladığından emin olun. Hız ve maliyet konusunda geniş bir yeterlilik yelpazesine sahip bir lojistik sağlayıcısı ile çalışın.



Global ve teknolojik trendler e-ticaret dünyasını şekillendiriyor

İnsanlar sosyal medyada seslerini duyurmaya devam ettikçe, işle ilgili karar verme, alışveriş yapanlardan giderek daha fazla etkilenebilir. Daha hızlı ve basit iadeler gibi geliştirilmiş alıcı deneyimleri rekabetin kilit alanları haline geliyor. Daha fazla işletme çevre dostu lojistik uygulamalarını benimsedikçe yeşil girişimler artıyor.

Teknolojik bir bakış açısından, salgın sonrasında daha çok işletmenin çevrimiçi satışa geçiş için yardıma ihtiyacı olması sebebiyle online pazar alanları önem kazanıyor. Giderek artan sayıda işletme çoklu kanallı sipariş karşılama ve gümrükleme gibi şeyler için dijital ortama geçmelerine ve çevrimiçi hale getirmelerine ihtiyaçları olduğunu fark ediyorlar.

Müşteri deneyimi ve verilere sahip olmak için daha fazla şirketin Blockchain teknolojisini kullanmasıyla güvenlik de önemli bir odak noktasıdır.

Başlıca trend istatistikleri

Sınır ötesi pazar alanları, pazar paylarını **2025'te, %59'dan %65'e yükseltecek**⁷

Tüketicilerin **%50'si** sadece çevre dostu olmaya çalışan markalardan ürün satın alıyor⁸

Online pazar alanları global web satışlarının **%50'sinden** daha fazlasına denk geliyor⁹

Başlıca ipuçları

Çevre dostu bir gündeminiz olsun:
Bunun işletmeniz için bir öncelik olduğunu ve onların 'çevre dostu ortakları' olduğunuzu müşterilerinize gösterin. Daha az teslimat yapmaya çalışın, daha sonrasında bu tasarrufları tüketiciye aktarabilir ve daha rekabetçi olabilirsiniz.

Çevrimiçi araçları güçlendirin:
Çevrimiçi araçları kullanarak en az kargaşayla sınır ötesi ürün alın. FedEx'te önemli gönderi belgelerini tamamlamanıza ve göndermenize yardımcı olabilecek uygun gümrük araçları vardır.



E-ticaret hangi yeni pazarlarda gelişebilir?



2020’de yaşanan değişikliklere rağmen hala işletmenizin yeni pazarlarda büyüme kaydedebileceği fırsatlar var. Ancak bu büyümeyi iç pazardan başlayarak bir devrim olarak düşünmek isteyebilir, daha sonrasında diğer Avrupa pazarlarına ve ardından daha uzaktaki uluslararası pazarlara bakabilirsiniz.

ABD ve Asya Pasifik gibi pazarlar son yıllarda özellikle e-ticarette büyük bir büyüme gördü, ancak Latin Amerika ve Güney Kore gibi yükselen piyasalar da düşünmeye değer. Japonya, Singapur ve Avustralya’da ithalat, ihracattan daha yaygındır. Bu yüzden ürünlerinize orada nasıl bir talep olacağını görebilirsiniz.

Başlıca ipuçları

Büyümeye nelerin dahil olduğunu anlayın: Gümrük düzenlemeleri, ürün talebi ve farklı pazarlara açılmak için gerekli farklı süreçler üzerine araştırmanızı yapın. Ekibinize gereken yerde eğitimler verin ve bu pazarlarda müşteri davranışlarının nasıl olduğunu görün.

Lojistiğinizi sınıflandırın: Bilginizi kendiniz arttırın veya siz büyürken size destek olabilecek bir lojistik sağlayıcıya danışın. Müşterilerinize esnek teslimat seçenekleri, kolaylık, hız ve maliyet etkililiğini sağlamanıza yardımcı olacak bir partner seçin.

Önemli trend istatistikleri

Perakende satışlarının **%63**’ü Asya Pasifik’ten geliyor¹⁰

FedEx KOBİ müşterilerinin **%20**’si Afrika’ya gönderi yaparken yaklaşık **%25**’i şuanda Orta Doğu ve Latin Amerika’ya gönderi yapıyor¹¹



Yeni fırsatlar ortaya çıkarın



İşletmenizi değişen dünyada yeni fırsatlara nasıl yaklaştıracığınızı hakkında daha fazla bilgi için lütfen fedex.com adresini ziyaret edin.

E-ticaret hizmetlerimizi ve kılavuzlarımızı keşfedin

[FedEx e-commerce services](#)
[FedEx e-ticaret kılavuzu: Belirsiz süreçlerde e-ticaret teslimatı](#)
[İade çözümleri](#)

Kaynaklar

- ¹ [Global sınır ötesi e-ticaret %21 oranında büyüyor](#), Digital Commerce 360
- ² [ACI Worldwide Research Haziran eTicaret Satışlarındaki Artışı Açıkladı](#), ACI Worldwide
- ³ [Avrupada Eticarete Eğilim Raporu](#), Signifyd
- ⁴ [COVID-19 Anketi: Global Tedarik Zincirine Etkileri](#), Cision PR Newswire
- ⁵ [Basın bülteni: Koronavirüs Avrupa online moda sektörünü canlandırıyor ve aksatıyor](#), Cross-border Commerce Europe
- ⁶ [Fedex müşteri duyarlılık anketi, 2020](#)
- ⁷ [İlk 100 Pazar Alanı AB16 2020](#), Cross-border Commerce Europe
- ⁸ [Tüketiciler sürdürülebilirlik ve elverişlilik arasında seçim yapmak istemiyorlar](#), Marketing Week
- ⁹ [Önde gelen pazar alanları hangileri?](#), Digital Commerce 360
- ¹⁰ [Global eCommerce 2020](#), eMarketer
- ¹¹ [Fedex müşteri duyarlılık anketi, 2020](#)