



Et E-handelsmarked i forandring

Tak for din deltagelse i vores webinar om e-handelsmarkedet i forandring. I dette dokument finder du en opsummering af de vigtigste punkter, som vi gennemgik, samt tips fra vores eksperter om at få mest muligt ud af de nye muligheder inden for e-handel.

Bemærk: Oplysningerne i dette dokument skal ikke opfattes som juridisk, skattemæssig, økonomisk, regnskabsmæssig eller forretningsmæssig rådgivning, men er tænkt som en generel information om at drive forretning og handel. Indhold, oplysninger og services beskrevet heri kan ikke erstatte rådgivning fra kompetente fagfolk, for eksempel en statsautoriseret revisor, et advokatfirma eller en økonomisk rådgiver.



Hvordan har e-handel ændret sig siden før COVID?

Handelsaktiviteten på nettet er ikke blot steget kraftigt, men mange virksomheder er også begyndt at fokusere på e-handel eller er begyndt at henvende sig direkte til slutkunderne i stedet for via en tredjepart. Mange virksomheder har også indset, at e-handel er en fantastisk ny mulighed for at sælge – hvor især salget på tværs af grænser er et område, der har oplevet vækst.

Nøglestatistik om vækst i e-handel ...

Mellem april og maj 2020 steg e-handelssalg på tværs af grænser **med helt op til 30 %** i forhold til sidste år¹

I juni 2020 steg det globale e-handelssalg **med 28 %** i forhold til samme måned i 2019²

I august 2020 var det europæiske e-handelssalg **30 % højere** end niveauet før pandemien³

... og hvordan pandemien har påvirket virksomhederne

Næsten 80 % af virksomhederne siger, at deres virksomhed er blevet påvirket af COVID-relaterede forstyrrelser⁴

Der forventes en stigning på **40 %** i omsætningen for online markedspladser⁵

30 % af FedEx-kunder ser muligheder for at udvide deres forretning til nye markeder i de næste 12 måneder⁶

Vores bedste tips

Styrk din forsyningskæde: Fyld dine lagre hurtigt op igen, og brug de tilgængelige værktøjer til at administrere dine lagerbeholdninger.

Diversificer din foretrukne markedsplan: Udnyt fordelene ved tredjeparter såsom markedspladser, men sælg også direkte gennem din egen kanal, så kunderne lærer dit brand at kende.

Sørg for at have en fleksibel forsendelsesstrategi: Sørg for, at dine forsendelser lever op til en række forskellige behov, så du ikke blot tilbyder den hurtigste eller billigste levering. Samarbejd med en logistikpartner, der har et bredt udvalg af muligheder i forhold til leveringstider og omkostninger.



De globale og teknologiske tendenser, som former e-handelsverdenen

Forretningsbeslutninger vil i stigende grad kunne blive påvirket af kunderne, da kunderne også fremover giver deres meninger til kende på de sociale medier. Bedre oplevelser for modtageren – eksempelvis ved hjælp af hurtigere og enklere returneringer – er på vej til at blive nogle af de vigtigste konkurrenceområder. På samme tid kommer der flere miljørigtige tiltag til, efterhånden som flere virksomheder indfører mere miljøvenlige logistikprocedurer.

Fra et teknologisk perspektiv er online markedspladser ved at vinde indpas – især i kølvandet på pandemien, da flere virksomheder har brug for hjælp til at sælge online. Et stadigt stigende antal virksomheder har også indset, at der er behov for digitalisering samt at udføre forskellige opgaver online, eksempelvis distribution via flere kanaler og toldbehandling.

Sikkerhed er også et vigtigt fokusområde, hvor flere e-handelsvirksomheder bruger Blockchain-teknologi til at tage ejerskab over kundeoplevelsen og kundedataene.

Vores bedste tips

Hav en miljøbevidst forretningsplan:

Vis kunderne, at din virksomhed prioriterer miljøet, og at du kan være deres "miljøbevidste partner". Du kan prøve at foretage færre leveringer. De besparelser, som du opnår, kan du sende videre til kunden, så du bliver mere konkurrencedygtig.

Udnyt online-værktøjer: Send varer på tværs af grænser med minimalt besvær ved hjælp af online-værktøjer – FedEx har et udvalg af toldværktøjer, så du kan få hjælp til at udfylde og indsende vigtige leveringsdokumenter.

Statistik over de vigtigste tendenser

Markedspladser på tværs af grænser vil sandsynligvis øge deres markedsandel fra **59 % i dag til 65 % i 2025**⁷

50 % af kunderne køber kun produkter fra brands med en miljøvenlig profil⁸

Online markedspladser står for mere end **50 %** af det globale internetsalg⁹



Hvilke nye markeder kan e-handelsvirksomheder overveje at udvide til?



På trods af de ændringer, som er sket i 2020, har din virksomhed stadig mulighed for at finde vækstmuligheder på nye markeder. Betragt disse vækstmuligheder som en udvikling, hvor du starter med dit hjemmemarked. Herefter undersøger du andre europæiske markeder og til sidst de internationale markeder endnu længere væk.

Markeder såsom USA, Asien og Stillehavsområdet har fremvist et særligt højt vækstpotentiale for e-handel i de seneste år, men det er også værd at overveje nye vækstmarkeder såsom Latinamerika og Sydkorea. I Japan, Singapore og Australien er import mere almindelig end eksport, så du kunne undersøge efterspørgslen af dine produkter i disse lande.

Vores bedste tips

Forstå, hvad udvidelse omfatter:

Undersøg toldbestemmelser, produktefterspørgsel og de forskellige processer, som er nødvendige for at udvide til forskellige markeder. Uddan dit team, hvor det er nødvendigt, og undersøg, hvordan kundeadfærden er på disse markeder.

Få styr på din logistik: Sørg selv for din logistik, eller få hjælp af en logistikudbyder, som kan understøtte dig, efterhånden som din virksomhed vokser. Vælg en partner, som kan hjælpe dig med at tilbyde dine kunder fleksible leveringsmuligheder og bekvemmelighed, og som lever op til kundernes krav til hurtige leveringstider og omkostningseffektivitet.

Vigtigste markedsstatistik

63 % af alt digitalt detailsalg kommer fra Asien og Stillehavsområdet¹⁰

Ca. **25 %** af små og mellemstore FedEx-kunder sender på nuværende tidspunkt til Mellemøsten og Latinamerika, mens **20 %** sender til Afrika¹¹



Opdag nye muligheder



Få større indblik i og oplysninger om, hvordan din virksomhed kan komme tættere på nye muligheder i en verden under forandring, ved at besøge [fedex.com](https://www.fedex.com).

Se vores e-handelsservices og -vejledninger

[FedEx e-commerce services](#)

[Vejledning: Levering af e-handel i usikre tider](#)

[Returneringsløsninger](#)

Kilder

- 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 [Pressemeldelse: Coronavirus pandemic boost and disrupts the European online fashion industry](#), Cross-border Commerce Europe
- ⁶ [FedEx-kundeundersøgelse, 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-kundeundersøgelse, 2020](#)