



## Kaip kinta situacija el. prekybos srityje?

Dėkojame, kad peržiūrėjote mūsų internetinį seminarą apie el. prekybos situaciją pasaulyje. Šiame dokumente rasite pagrindinių seminare iškeltų klausimų apžvalgą bei mūsų ekspertų patarimų, kaip pasinaudoti visomis naujomis el. prekybos galimybėmis.

Pastaba: šiame dokumente pateikta informacija nėra teisinė, mokesstinė, finansinė ar prekybinė rekomendacija; tai tėra bendra su verslu ir komercija susijusi informacija. Čia pateikiamas turinys, informacija ir aprašytos paslaugos nepakeičia kompetentingo specialisto, pvz., licencijuoto advokato, teisės paslaugų įmonės, buhalterio ar finansininko, konsultacijos.

**FedEx**<sup>®</sup>  
Express



## Kaip el. prekyba pasikeitė nuo COVID pradžios?

Ne tik padidėjo pirkimo internetu mastas, bet ir labai daug įmonių perėjo prie el. prekybos arba pradėjo bendrauti su galutiniais klientais tiesiogiai, o ne per trečiąsias šalis. Taip pat daugelis pamatė, kad el. prekyba suteikia puikių naujų pardavimo į užsienį galimybių; būtent ši veikla labai išaugo.

### Pagrindiniai statistiniai faktai apie el. prekybos augimą...

Per 2020 m. balandžio–gegužės mėn. el. pardavimai į užsienio šalis **išaugo net 30 %**, palyginti su tuo pačiu praėjusių metų laikotarpiu<sup>1</sup>

2020 m. birželio mėn. pasauliniai el. pardavimai buvo **28 %** didesni nei tą patį mėnesį 2019 m.<sup>2</sup>

Iki 2020 m. rugpjūčio mėn. Europoje el. prekybos pardavimai buvo **30 % didesni** nei prieš pandemiją<sup>3</sup>

### ...ir kaip pandemija paveikė verslą

**Beveik 80 %** įmonių teigia, kad jų veiklą paveikė su COVID susiję sutrikimai<sup>4</sup>

**40 % turėtų padidėti** internetinių prekybos platformų pajamos<sup>5</sup>

**30 % „FedEx“ klientų** ketina plėsti savo verslą į naujas rinkas per ateinančius 12 mėnesių<sup>6</sup>

### Svarbiausi patarimai

**Stiprinkite savo tiekimo grandinę:** greitai papildykite atsargas ir naudokite prieinamus įrankius atsargų lygiui tvarkyti.

**Išskaidykite savo dalyvavimo rinkoje planą:** pasinaudokite trečiųjų šalių teikiamais pranašumais, tokiais kaip prekybos platformos, tačiau parduokite ir tiesiai per savo kanalą, kad klientai žinotų jūsų prekės ženklą.

**Turėkite lanksčią siuntimo strategiją:** įsitikinkite, kad jūsų siuntimo būdai tenkina įvairius poreikius, o ne tik tų, kam reikia greičiausiai arba pigiausiai. Bendradarbiaukite su logistikos paslaugų teikėju, kuris gali pasiūlyti įvairių galimybių tiek pagal greitį, tiek pagal kainą.





## Visuotinės ir technologinės tendencijos formuoja el. prekybos pasaulį

Įmonių sprendimus labai stipriai gali paveikti pirkėjai, nes žmonės ir toliau reiškia savo nuomonę socialiniuose tinkluose. Geresnės gavėjų galimybės, pavyzdžiui, greitesnis ir paprastesnis grąžinimo procesas, tampa konkurencijos pagrindu. Be to, stiprėja žaliosios iniciatyvos, nes vis daugiau įmonių pradeda taikyti ekologiškas logistikos procedūras.

Technologiniu požiūriu internetinės prekybos platformos tampa vis svarbesnės – ypač pandemijos metu, kai vis daugiau įmonių reikia pagalbos pereinant prie veiklos internetu. Taip pat vis daugiau įmonių įgyvendina savo poreikį skaitmenizuoti užsakymų vykdymo keliais kanalais ir muitinio įforminimo procesus bei perkelti juos į internetą.

Taip pat labai svarbi tampa sauga. Vis daugiau el. prekybos įmonių naudoja „Blockchain“ technologiją norėdamos atsakingai valdyti klientų patirtį ir duomenis.

## Pagrindiniai statistiniai duomenys apie tendencijas

Numatoma, kad tarptautinės prekybos platformos padidins savo rinkos dalį nuo **59 % dabar iki 65 % 2025 m.**<sup>7</sup>

**50 %** klientų produktus pirks tik iš tų prekės ženklų, kurie stengiasi nekenkti aplinkai<sup>8</sup>

Internetinės prekybos platformos sudarys daugiau kaip **50 %** viso pasaulinio pardavimo tinklo<sup>9</sup>

## Svarbiausi patarimai

**Turėkite ekologiško augimo strategiją:** parodykite klientams, kad tam teikiate pirmenybę ir kad galite būti jų „žaliuoju“ partneriu. Pabandykite sumažinti pristatymų apimtį – klientas sutaupys daugiau, o jūs tapsite konkurencingesni.

**Naudokitės internetiniais įrankiais:** siųskite prekes per sienas be jokių rūpesčių naudodamiesi internetiniais įrankiais – „FedEx“ siūlo muitinės įrankių, kurie padės užpildyti ir pateikti svarbiausius siuntimo dokumentus.



## Į kurias naujas rinkas el. prekyba gali išsiplėsti?



Nepaisant 2020 m. įvykusių pokyčių, jūsų verslas turi galimybių plėstis į naujas rinkas. Tokį augimą jūs galite suvokti kaip evoliuciją, kai vidaus rinkoje prasidėjęs verslas išplinta į kitas Europos rinkas, o paskui – plačiau po tarptautines rinkas.

Tokių rinkų kaip JAV ir Azijos bei Ramiojo vandenyno regiono el. prekybos potencialas per pastaruosius metus smarkiai išaugo, tačiau verta apsvarstyti ir tokias besiformuojančias rinkas kaip Pietų Amerikos ir Pietų Korėjos. Japonijoje, Singapūre ir Australijoje daug dažnesnis yra importas nei eksportas, todėl galite pasižiūrėti, koks jūsų produktų poreikis galėtų būti čia.

## Pagrindiniai statistiniai duomenys apie rinką

**63 %** visų skaitmeninių mažmeninės prekybos pardavimų tenka Azijos ir Ramiojo vandenyno regionui<sup>10</sup>

Apie **25 %** „FedEx“ mažų ir vidutinių įmonių klientų šiuo metu siunčia į Artimuosius Rytus ir Pietų Ameriką, o **20 %** siunčia į Afriką<sup>11</sup>

## Svarbiausi patarimai

**Žinokite, su plėtra susijusius aspektus:** išanalizuokite muitų įstatymus, produktų paklausą ir įvairius procesus, kuriuos reikia įdiegti norint plėstis į skirtingas rinkas. Jei reikia, išmokykite savo komandą, ir stebėkite klientų elgesį tose rinkose.

**Suformuokite savo logistiką:** pagilinkite savo žinias arba kreipkitės į logistikos paslaugų teikėją, kuris gali jums padėti plečiantis. Pasirinkite partnerį, kuris padėtų jūsų klientams pasiūlyti lanksčių pristatymo galimybių, patogių būdų ir procesų, kurie atitiktų jų poreikius greičio ir kainos požiūriu.



## Atraskite naujas galimybes



Jei reikia daugiau įžvalgų ir informacijos, kaip atverti savo įmonei naujas galimybes besikeičiančiame pasaulyje, apsilankykite [fedex.com](https://www.fedex.com).

### Susipažinkite su mūsų el. prekybos paslaugomis ir vadovais

[„FedEx“ paslaugos e. komercijai](#)

[Vadovas: Kaip įveikti el. prekybos iššūkius sudėtingais laikais](#)

[Grąžinimo sprendimai](#)

### Šaltiniai

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

<sup>2</sup> [ACI Worldwide Research Reveals Increase in June eCommerce Sales](#), ACI Worldwide

<sup>3</sup> [Pulse Report for Ecommerce in Europe](#), Signifyd

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

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

<sup>6</sup> [2020 m. „FedEx“ klientų nuomonės apklausa](#)

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

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

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

<sup>10</sup> [Global eCommerce 2020](#), eMarketer

<sup>11</sup> [2020 m. „FedEx“ klientų nuomonės apklausa](#)