



## Cum se schimbă lumea comerțului electronic?

Vă mulțumim că urmăriți webinarul nostru referitor la situația comerțului electronic. În acest document, veți găsi un rezumat al aspectelor importante discutate, precum și sfaturile experților noștri, privind modalitatea prin care puteți beneficia la maximum de noile posibilități pe care le oferă comerțul electronic.

Notă: Documentul nu reprezintă consultanță juridică, fiscală, financiară, contabilă sau comercială, ci a fost conceput pentru a oferi informații generale referitoare la afaceri și comerț. Conținutul, informațiile și serviciile descrise nu sunt un substitut al opiniei unui profesionist competent, cum ar fi un avocat autorizat, o firmă de avocatură, un contabil sau un consilier financiar.

**FedEx**<sup>®</sup>  
Express



## Cum s-a schimbat comerțul electronic începând cu perioada pre-COVID?

Nu numai că activitatea de cumpărare online s-a intensificat, dar multe afaceri au trecut la comerțul electronic sau reprezentanții acestora au început să vândă direct către clienții finali, nemaiapelând la terțe părți. De asemenea, mulți clienți au descoperit oportunitățile deosebite pe care le oferă comerțul electronic la nivel internațional, în special în zonele care se dezvoltă.

### Statistici referitoare la dezvoltarea comerțului electronic...

În perioada aprilie – mai 2020, vânzările online la nivel internațional **au crescut cu până la 30%**, raportat la anul anterior.<sup>1</sup>

În iunie 2020, vânzările online la nivel global **au crescut cu până la 28%**, comparativ cu aceeași lună din 2019.<sup>2</sup>

Până în luna august 2020, vânzările din comerț electronic, în Europa, **au crescut cu 30%**, comparativ cu nivelul înregistrat înainte de pandemie.<sup>3</sup>

### ...și modul în care pandemia a afectat afacerile

**Aproape 80%** dintre clienți au afirmat că organizațiile lor au fost afectate de perturbările provocate de pandemia de COVID.<sup>4</sup>

Se așteaptă o **creștere de 40%** a veniturilor de pe piețele online.<sup>5</sup>

**30% dintre clienții FedEx** întrevăd oportunități de extindere a afacerii lor pe noi piețe în următoarele 12 luni.<sup>6</sup>

### Sfaturi importante

**Consolidați-vă lanțul de aprovizionare:** completați rapid stocurile și utilizați instrumentele disponibile pentru gestionarea nivelurilor acestora.

**Diversificați-vă planul de lansare pe piață:** beneficiați de avantajele oferite de terțe părți, cum ar fi piețele, dar vindeți direct prin propriile canale, astfel încât clienții să vă cunoască marca.

**Elaborați o strategie flexibilă de expediere:** asigurați-vă că opțiunile dumneavoastră de expediere acoperă o gamă largă de cerințe – nu doar pentru cele mai rapide sau mai ieftine expedieri. Colaborați cu un furnizor de servicii logistice și beneficiați de o gamă largă de funcționalități legate de viteză și costuri, oferite de acesta.





## Tendențele tehnologice la nivel global modelează lumea comerțului electronic

Luarea deciziilor în afaceri ar putea fi influențată din ce în ce mai mult de clienți, pe măsură ce oamenii continuă să-și facă auzită vocea pe rețelele de socializare. Experiențele îmbunătățite, oferite destinatarilor – de exemplu, operațiunile de retur mai rapide și mai simple – devin factori determinanți pentru depășirea concurenței. Inițiativele pentru protejarea mediului sunt în continuă creștere, pe măsură ce tot mai multe companii adoptă practici ecologice.

Din perspectiva tehnologiei, importanța piețelor online este în continuă creștere, în special ca urmare a pandemiei, tot mai multe afaceri având nevoie de suport pentru a trece la mediul online. De asemenea, este în creștere numărul clienților conștienți că trebuie să-și digitalizeze procesele și să le transfere în mediul online, pentru a-și îndeplini obiectivele de afaceri pe toate canalele și pentru efectuarea formalităților vamale.

Totodată, securitatea este un element esențial, din ce în ce mai multe companii utilizând tehnologia blockchain pentru a deține controlul asupra datelor și experiențelor clienților.

### Sfaturi importante

#### Adoptați o abordare ecologică:

arătați clienților că acest aspect este prioritar pentru afacerea dumneavoastră și că puteți fi „partenerul lor ecologic”. Încercați să efectuați mai puține livrări – puteți trece aceste economii către consumator, devenind astfel mai competitiv.

## Statistici-cheie ale tendințelor

Piețele internaționale urmează să-și crească cota de piață de la **59% în prezent la 65% în 2025.**<sup>7</sup>

**50%** dintre clienți cumpără produse numai de la mărcile care încearcă să fie ecologice.<sup>8</sup>

Volumul vânzărilor de pe piețele online reprezintă peste **50%** din volumul global al vânzărilor de pe web.<sup>9</sup>



## Care sunt piețele noi, pe care ar putea să se extindă companiile care fac comerț electronic?



În ciuda schimbărilor care au apărut în anul 2020, există în continuare oportunități de dezvoltare pe care le puteți descoperi la nivelul unor piețe noi. Totuși, puteți considera această creștere ca fiind o evoluție – începeți la nivel local, căutați apoi alte piețe europene și în cele din urmă vă extindeți pe piețele internaționale îndepărtate.

Unele piețe, cum ar fi cele din S.U.A. sau din regiunea Asia-Pacific, au demonstrat în ultimii ani un potențial deosebit de ridicat de dezvoltare a comerțului electronic, dar merită luate în considerare și piețele emergente precum America Latină și Coreea de Sud. În Japonia, Singapore și Australia, importurile sunt mai frecvente decât exporturile, deci ați putea analiza cererea pentru produsele dumneavoastră pe aceste piețe.

### Sfaturi importante

**Înțelegeți ce implică procesul de extindere:** analizați regulamentele vamale, cererea de produse și etapele care trebuie parcurse pentru extinderea pe diferite piețe. Instruiți-vă echipa, dacă este cazul, și studiați comportamentul clienților din țările vizate.

**Pregătiți-vă serviciile logistice:** îmbogățiți-vă cunoștințele sau apelați la un furnizor de servicii logistice care să vă dețină. Alegeți un partener care vă va ajuta să le oferiți clienților dumneavoastră opțiuni de livrare flexibile, comode și care să răspundă cerințelor acestora, referitoare atât la viteză, dar și eficiente în ce privește costurile.

### Statistici-cheie ale piețelor

**63%** din volumul total al vânzărilor din domeniul retail provin din zona Asia-Pacific<sup>10</sup>

Aproximativ **25%** dintre clienții FedEx (IMM-uri) expediază în prezent către Orientul Mijlociu și America Latină, în timp ce **20%** dintre aceștia expediază în Africa<sup>11</sup>



# Descoperiți oportunități noi



Pentru informații suplimentare despre modul în care puteți beneficia de oportunități noi pentru afacerea dumneavoastră, într-o lume în continuă schimbare, accesați [fedex.com](https://www.fedex.com).

## Descoperiți serviciile noastre și ghidul despre comerț electronic

[Ghid: Oferirea serviciilor de comerț electronic în perioade incerte](#)

## Surse

- <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> [Sondaj FedEx privind opiniile clienților, 2020](#)
- <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> [Sondaj FedEx privind opiniile clienților, 2020](#)