



Как меняется электронная коммерция?

Благодарим за просмотр нашего вебинара, посвященного современному ландшафту электронной коммерции. В этом документе представлен обзор основных рассмотренных положений, а также изложены советы наших экспертов по максимально эффективному использованию новых возможностей, которые появляются в сфере электронной коммерции.

Примечание. Информация, представленная в настоящем документе, не может быть использована в качестве рекомендации по юридическим, налоговым, финансовым, бухгалтерским или торговым вопросам и приводится исключительно для отражения общей ситуации в бизнесе и коммерции. Содержание документа, а также упоминаемые в нем сведения и услуги не отменяют необходимости консультирования с компетентными специалистами, например с дипломированными юристами, юридическими фирмами, консультантами по бухгалтерским и финансовым вопросам.



Как изменилась электронная коммерция с начала пандемии коронавируса?

Резко возросли объемы покупок в интернет-магазинах. Кроме того, многие компании переключились на электронную коммерцию или начали работать с конечными клиентами самостоятельно, а не через третьих лиц. Многие также обнаружили, что электронная коммерция открывает превосходные новые возможности для продаж — особенно возросли объемы международной торговли.

Основные статистические данные по росту электронной коммерции...

В апреле—мае 2020 г. объемы международных продаж через Интернет **выросли на 30 %** по сравнению с предыдущим годом¹

В июне 2020 г. объемы глобальных продаж в области электронной коммерции были **на 28 %** выше, чем в том же месяце в 2019 г.²

К августу 2020 г. продажи в области электронной коммерции в странах Европы оказались **на 30 % выше**, чем до пандемии³

...и влиянию пандемии на компании

Почти 80 % компаний заявили, что их организации пострадали в результате сбоев, связанных с коронавирусом⁴

Рост прибыли на 40 % ждет онлайн-рынки⁵

30 % клиентов FedEx видят возможности для выхода своих компаний на новые рынки в течение следующих 12 месяцев⁶

Лучшие советы

Укрепляйте цепочку поставок.

Быстро пополняйте запасы и используйте доступные инструменты для управления уровнем товарных запасов.

Диверсифицируйте план выхода на рынок. Пользуйтесь преимуществами третьих лиц, таких как маркетплейсы, однако осуществляйте продажи и напрямую по собственному каналу, чтобы потребители знали ваш бренд.

Применяйте гибкую стратегию отправки грузов. Следите за тем, чтобы ваши варианты отправки удовлетворяли самым разным потребностям — не только в плане самой быстрой или дешевой доставки. Начните сотрудничать с логистическим партнером, который предлагает широкий диапазон возможностей в плане скорости и стоимости.



Глобальные и технологические тенденции, формирующие мир электронной коммерции

На принятие бизнес-решений большое влияние могут оказывать покупатели, которые все активнее высказывают свое мнение в социальных сетях. Повышение качества обслуживания получателей, например упрощенный и ускоренный возврат, становится ключевой областью конкуренции. Инициативы по защите окружающей среды также становятся все важнее, по мере того как все больше компаний внедряет экологичные методы работы в области логистики.

С точки зрения технологий, онлайн-рынки приобретают все большее значение, особенно с учетом того, что в результате пандемии все большему количеству компаний требуется помощь для перехода в онлайн. Растет также количество бизнесов, владельцы которых осознают необходимость цифровизации и переноса процессов в Интернет для омниканального выполнения заказов и таможенного оформления.

Кроме того, важное значение имеет обеспечение безопасности: все больше компаний в области электронной коммерции использует технологию блокчейн для личного контроля качества обслуживания и данных клиентов.

Статистические данные по основным тенденциям

Трансграничные рынки намерены увеличить принадлежащую им долю рынка с **59 % в настоящий момент до 65 % к 2025 г.**⁷

50 % потребителей покупают товары только у тех брендов, которые стремятся заботиться об экологии⁸

На онлайн-рынки приходится более **50 %** продаж через Интернет на глобальной основе⁹

Лучшие советы

Составьте план с учетом проблем экологии. Продемонстрируйте клиентам, что это важно для вашего бизнеса и что вы можете стать для них «партнером по защите окружающей среды». Постарайтесь уменьшить количество доставок: сэкономленные средства вы сможете передать потребителю, что повысит вашу конкурентоспособность.

Используйте онлайн-инструменты. Отправляйте товары в другие страны практически без забот с помощью онлайн-инструментов: FedEx предлагает набор таможенных инструментов, которые помогут вам заполнить и отправить необходимые транспортные документы.



На какие новые рынки можно обратить внимание бизнесам в области электронной коммерции?



Несмотря на изменения, произошедшие в 2020 г., для вашего бизнеса по-прежнему открыты возможности роста на новых рынках. Впрочем, вы можете подойти к этому росту как к эволюционному процессу: начать со своей страны, а затем обратить внимание на другие европейские и международные рынки.

Потенциал роста в области электронной коммерции на таких рынках, как в США и странах Азиатско-Тихоокеанского региона, в последние годы стал особенно высок, однако развивающиеся рынки, например в Латинской Америке и Южной Корее, тоже стоит рассмотреть. В Японии, Сингапуре и Австралии импорт более распространен, чем экспорт, так что вы можете узнать, насколько высок в этих странах спрос на ваши продукты.

Статистические данные по основным рынкам

63 % всей цифровой розничной торговли приходится на страны Азиатско-Тихоокеанского региона¹⁰

Около **25 %** клиентов FedEx из МСП в настоящее время осуществляют доставку в страны Ближнего Востока и Латинской Америки, а **20 %** — в страны Африки¹¹

Лучшие советы

Разберитесь, из чего складывается выход на новые рынки. Изучите таможенное законодательство, спрос на продукты и различные процессы, необходимые для выхода на разные рынки. Обучите своих специалистов необходимым навыкам и исследуйте поведение клиентов на соответствующих рынках.

Разберитесь с логистикой. Расширьте знания самостоятельно или призовите на помощь поставщика логистических услуг, который сможет поддержать вашу компанию по мере роста. Выберите партнера, который поможет вам предложить клиентам гибкие варианты и удобство доставки, а также сможет удовлетворить их требования в отношении скорости и экономичности.



Открывайте новые возможности



Дополнительную информацию о том, как воспользоваться новыми возможностями, которые открываются перед компаниями в меняющемся мире, см. на веб-сайте [fedex.com](https://www.fedex.com).

Ознакомьтесь с нашими услугами в области электронной коммерции и соответствующими руководствами

[FedEx e-commerce services](#)

[Руководство: доставка товаров в условиях неопределенности](#)

[Решения для возврата товаров](#)

Источники

- ¹ [Международная электронная коммерция растет на 21 %](#), Digital Commerce 360
- ² [Исследование ACI Worldwide свидетельствует об увеличении продаж в области электронной коммерции за июнь](#), ACI Worldwide
- ³ [Отчет Pulse об электронной коммерции в Европе](#), Signifyd
- ⁴ [Опрос в связи с COVID-19: влияние на глобальные цепочки поставок](#), Cision PR Newswire
- ⁵ [Пресс-релиз: пандемия коронавируса поднимает и подрывает онлайн-продажи в модной индустрии европейских стран](#), Cross-border Commerce Europe
- ⁶ [Исследование настроений клиентов FedEx, 2020 г.](#)
- ⁷ [Рынки Европы, входящие в число 100 лучших онлайн-рынков мира](#), Cross-border Commerce Europe
- ⁸ [Потребители не хотят выбирать между устойчивым развитием и удобством](#), Marketing Week
- ⁹ [Лучшие онлайн-рынки](#), Digital Commerce 360
- ¹⁰ [Глобальная электронная коммерция в 2020 г.](#), eMarketer
- ¹¹ [Исследование настроений клиентов FedEx, 2020 г.](#)