



Ландшафт електронної комерції

Дякуємо, що подивилися наш вебінар, присвячений сектору електронної комерції у світі після пандемії COVID-19. У цьому документі ви знайдете стислий підсумок ключових питань, які було розглянуто, а також поради наших фахівців, як отримати максимальну користь від нових можливостей, що з'являються в секторі електронної комерції.

Примітка. Інформацію, наведену в цьому документі, не слід розглядати як консультацію з юридичних, податкових, фінансових, бухгалтерських чи комерційних питань. Мета цього документа полягає в тому, щоби надати загальну інформацію про бізнес і комерцію. Вміст, відомості й послуги, описані в цьому документі, не скасовують необхідність консультацій із компетентним фахівцем, як-от дипломованим адвокатом, юридичною фірмою, бухгалтером чи фінансовим радником..



Які зміни відбулись в електронній комерції після спалаху пандемії коронавірусу?

Окрім того, що різко зросла активність покупок через Інтернет, багато підприємств перейшли на електронну торгівлю або почали обслуговувати кінцевих клієнтів напряду, уникаючи посередників. Багато з них також з'ясували, що електронна комерція відкриває нові чудові можливості для продажів, у тому числі й за кордон, а саме в регіони, де спостерігається зростання економіки.

Основні статистичні дані щодо зростання показників електронної торгівлі...

У період за квітень і травень 2020 р. електронні продажі за кордон **зросли аж на 30 %** порівняно з попереднім роком¹.

У червні 2020 р. електронні продажі в усьому світі **зросли на 28 %** порівняно з червнем 2019 р².

До серпня 2020 р. електронні продажі в Європі **зросли на 30 %** порівняно з рівнем до пандемії³.

...і як пандемія вплинула на компанії

Близько 80 % підприємств стверджують, що їхній бізнес постраждав від перебоїв у роботі через пандемію COVID-19⁴.

Очікується, що прибутки майданчиків онлайн-торгівлі **зростуть на 40 %**⁵.

30 % клієнтів FedEx бачать можливості для розширення бізнесу й виходу на нові ринки впродовж наступних 12 місяців⁶.

Найліпші поради

Зміцніть свій логістичний ланцюг:

швидко поповнюйте запаси й використовуйте доступні інструменти для керування їхніми рівнями.

Диверсифікуйте свій план виходу на ринок:

отримуйте вигоду від використання послуг посередників, як-от торговельних майданчиків, але водночас продавайте напряду через власний канал, щоби споживачі знали ваш бренд.

Розробіть гнучку стратегію

доставки: подбайте про те, щоби ваші варіанти доставки задовольняли ширше коло потреб, а не лише забезпечували найшвидшу доставку найменшим коштом. Співпрацюйте з постачальником логістичних послуг, який пропонує широкий спектр можливостей щодо швидкості й вартості.



Глобальні й технологічні тенденції, які формують світ електронної комерції

Покупці можуть дедалі більшою мірою впливати на прийняття ділових рішень, оскільки люди постійно висловлюють свої думки в соціальних мережах. Підвищення якості обслуговування одержувачів, наприклад через організацію швидшого й простішого повернення товарів, стає ключовою областю конкуренції. Також усе актуальнішими стають природоохоронні ініціативи, оскільки дедалі більше підприємств запроваджують практики екологічно чистої логістики.

Із технологічної точки зору майданчики онлайн-торгівлі стають дедалі популярнішими, оскільки більшому числу компаній потрібна допомога з переходом на онлайн-продажі. Усе більше підприємств усвідомлюють, що їм потрібно запроваджувати цифрові технології і переводити певні робочі процеси в онлайн-режим, зокрема багатоканальну обробку замовлень і митне оформлення.

Також основним об'єктом уваги стає безпека: більша кількість компаній, які займаються електронною комерцією, використовують блокчейн-технологію, беручи на себе відповідальність за якість обслуговування й дані клієнтів.

Статистичні дані щодо основних тенденцій

Транскордонні торговельні майданчики за прогнозом збільшать свою частку на ринку з **нинішніх 59 % до 65 % у 2025 році**⁷.

50 % споживачів купують товари тільки тих брендів, які прагнуть бути екологічно безпечними⁸.

На майданчики онлайн-торгівлі припадає понад **50 %** світових продажів в Інтернеті⁹.

Найліпші поради

Запровадьте «зелений» порядок денний. Продемонструвавши клієнтам, що це важливо для вашого бізнесу, ви можете стати для них партнером у сфері «зелених» ініціатив. Намагайтеся зменшити кількість доставок, заощаджуючи кошти споживачів, що підвищить вашу конкурентоспроможність.

Використовуйте онлайн-інструменти. Відправляйте товари за кордон без зайвого клопоту за допомогою онлайн-інструментів. FedEx пропонує набір митних інструментів, які допоможуть заповнити й надіслати необхідні транспортні документи.



На які нові ринки можуть звернути увагу підприємства електронної торгівлі?



Попри зміни, які відбулися в 2020 році, вашому бізнесу як і раніше відкриті можливості зростання на нових ринках. Утім, ви можете підійти до цього зростання як до еволюційного процесу: почати зі своєї країни, а потім звернути увагу на інші європейські й міжнародні ринки.

Упродовж останніх років потенціал зростання в галузі електронної комерції на деяких ринках, як-от у США та країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону, став особливо високим. Однак також варто розглянути ринки, що розвиваються, наприклад Латинську Америку й Південну Корею. У Японії, Сінгапурі й Австралії імпорту більш поширений, ніж експорт. Отже, можна подивитися, наскільки високий попит на ваші продукти в цих країнах.

Статистичні дані щодо основних ринків

63 % усієї цифрової роздрібною торгівлі припадає на країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону¹⁰.

Приблизно **25 %** клієнтів FedEx із МСП відправляють товари в країни Близького Сходу й Латинської Америки, а **20 %** — у країни Африки¹¹.

Найліпші поради

Зрозумійте, з чого складається вихід на нові ринки. Вивчіть митне законодавство, попит на продукти й різні процедури, необхідні для виходу на різні ринки. Навчіть своїх фахівців необхідним навичкам і досліджуйте поведінку клієнтів на відповідних ринках.

Розберіться з логістикою.

Розширюйте свої знання самостійно або зверніться до постачальника логістичних послуг, який зможе підтримати вашу компанію в ході зростання. Виберіть партнера, за допомогою якого ви зможете запропонувати клієнтам гнучкі варіанти й зручність доставки, а також який відповідає їхнім потребам щодо швидкості й економічності.



Відкривайте нові можливості



Більше прогнозів та інформації про те, як скористатися новими можливостями, що відкриваються перед компаніями в мінливому світі, див. на вебсайті [fedex.com](https://www.fedex.com).

Ознайомтеся з нашими послугами в сфері електронної комерції та відповідними посібниками

[FedEx e-commerce services](#)

[Посібник: доставка товарів в умовах невизначеності](#)

[Рішення повернення](#)

Джерела

- ¹ [Обсяг світової транскордонної електронної торгівлі зростає на 21 %](#) (англійською мовою), Digital Commerce 360
- ² [Дослідження ACI Worldwide свідчить про збільшення обсягів електронної торгівлі в червні](#) (англійською мовою), ACI Worldwide
- ³ [Звіт Pulse про електронну комерцію в Європі](#) (англійською мовою), Signifyd
- ⁴ [Дослідження наслідків COVID-19: вплив на глобальні логістичні ланцюги](#) (англійською мовою), Cision PR Newswire
- ⁵ [Прес-реліз: пандемія коронавірусу піднімає й підриває онлайн-продажі в індустрії моди європейських країн](#) (англійською мовою), Cross-border Commerce Europe
- ⁶ [Дослідження настроїв клієнтів FedEx, 2020 р.](#)
- ⁷ [Шістнадцять ринків Європи, які входять у 100 найкращих торговельних майданчиків світу, 2020 рік](#) (англійською мовою), Cross-border Commerce Europe
- ⁸ [Споживачі не бажають вибирати між сталим розвитком і зручністю](#) (англійською мовою), Marketing Week
- ⁹ [Які майданчики онлайн-торгівлі користуються найбільшою популярністю?](#) (англійською мовою), Digital Commerce 360
- ¹⁰ [Глобальна електронна комерція у 2020 році](#) (англійською мовою), eMarketer
- ¹¹ [Дослідження настроїв клієнтів FedEx, 2020 р.](#)