

1 στις 4 εταιρείες αποκτά πάνω από το 80% των εσόδων της από το e-commerce

2022/05/20 16:36 στην κατηγορία ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Πάνω από το 90% των επιχειρήσεων που προσφέρουν προϊόντα, υπηρεσίες και λύσεις σε εταιρείες σχεδιάζουν να αναπτύξουν κανάλια ηλεκτρονικού εμπορίου (e-commerce channels).

Όπως προκύπτει από την έκθεση «B2B e-commerce NOW», ήδη **το 41% των επιχειρήσεων** δραστηριοποιείται πλέον σε αυτήν την αγορά και θεωρεί ότι η είσοδός τους σε αυτόν τον τομέα είναι επιτυχημένη, με **1 στις 4 να αποκτά πάνω από το 80% των εσόδων** της από το ηλεκτρονικό εμπόριο.

Επίσης, η μελέτη αποκαλύπτει ότι ο ρυθμός ψηφιοποίησης της αγοράς B2B αυξάνεται σταθερά, με το **41% των εταιρειών** να πραγματοποιούν πωλήσεις μέσω πλατφορμών e-commerce.

Επιπλέον, το **1/3 αναμένει σημαντική αύξηση των εσόδων** από αυτό το κανάλι (πάνω από 20%) το επόμενο έτος.

Οι πελάτες B2B αναμένουν συνεχή πρόσβαση σε προσφορές, καθώς και αποτελεσματική και εξατομικευμένη εξυπηρέτηση, παρόμοια με αυτή που έχουν συνηθίσει όταν αγοράζουν καταναλωτικά προϊόντα.

Οι περιορισμοί και οι περιορισμοί λόγω Covid έχουν γίνει επίσης ένας σημαντικός παράγοντας για την ανάπτυξη αυτής της αγοράς.

Η συνταγή της επιτυχίας

Το 95% των εταιρειών βλέπουν θετικά αποτελέσματα από την έναρξη των διαδικτυακών πωλήσεων και οι περισσότερες εταιρείες, **κατά μέσο όρο 3,86 (σε κλίμακα 1-5)**, το θεωρούν επιτυχία.

Τα οφέλη που αναφέρονται συχνότερα από τις εταιρείες είναι η αυξημένη κλίμακα λειτουργιών και ο κύκλος εργασιών, η υψηλότερη απόδοση και κερδοφορία και η πιο αποτελεσματική επεξεργασία των παραγγελιών.

Το **84% των εταιρειών** που συμμετείχαν στην έρευνα πιστεύουν ότι το ηλεκτρονικό

εμπόριο αποτελεί μια ευκαιρία για την ανάπτυξη των διαδικτυακών εξαγωγών.

Επίσης, ένα **5%** σκέφτεται να δραστηριοποιηθεί σε ξένες αγορές μέσω ηλεκτρονικού εμπορίου αργότερα μέσα στο έτος.

Η ψηφιοποίηση των B2B πωλήσεων

Αν και ο βαθμός ψηφιοποίησης των B2B εταιρειών ποικίλλει πολύ, **μόλις το 10%** δεν σκοπεύει να αναπτύξει το ηλεκτρονικό εμπόριο. Αντίθετα, σχεδόν το 90% συμφωνεί ότι οι σύγχρονες και ψηφιακές λύσεις, που οδηγούν τη διαδικασία πωλήσεων σε ένα νέο, υψηλότερο επίπεδο κατανόησης και εξυπηρέτησης του πελάτη, γίνονται βασικός παράγοντας επιτυχίας.

Αυτό ισχύει ιδιαίτερα για το κομμάτι της αυτοματοποίησης, π.χ. στην τοποθέτηση παραγγελιών ή του ελέγχου και διαχείρισης αποθεμάτων.

Η επέκταση της γκάμας των προϊόντων, η ενσωμάτωση των καναλιών πωλήσεων με τα κοινωνικά δίκτυα και η διαδικτυακή τοποθέτηση προσδιορίστηκαν ως βασικοί τομείς ανάπτυξης.

Τροχοπέδη στην ανάπτυξη του B2B e-commerce

Η έρευνα εξέτασε επίσης τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι εταιρείες κατά την εφαρμογή λύσεων ηλεκτρονικού εμπορίου για το μοντέλο B2B.

Όπως προέκυψε, οι πιο συχνά αναφερόμενες αρνητικές επιπτώσεις από την εφαρμογή αυτού του καναλιού πωλήσεων είναι το αυξημένο κόστος σε IT και η ανάγκη πρόσληψης ειδικών των οποίων οι υπηρεσίες γίνονται όλο και πιο δαπανηρές.

Οι ηλεκτρονικές επιχειρήσεις ανησυχούν για προκλήσεις όπως ο έντονος ανταγωνισμός ή ο ανταγωνισμός στην πτώση των τιμών. Επίσης, δίνουν ιδιαίτερη προσοχή σε θέματα που σχετίζονται με την ασφάλεια στο cyber security.

Το μερίδιο του ηλεκτρονικού εμπορίου B2B αυξάνεται ραγδαία και θα επιταχυνθεί περαιτέρω τα επόμενα χρόνια. Πολλοί κατασκευαστές και διανομείς υφίστανται ψηφιακό μετασχηματισμό και εμπλέκονται στο ηλεκτρονικό εμπόριο -σε εθνικό και διεθνές επίπεδο- κάτι που είναι μια τεράστια ευκαιρία για αυτούς να συνεχίσουν να αναπτύσσονται.