

VELKÁ BRITÁNIE: Příležitosti v e-commerce

PRODÁVEJ V UK

Londýn & Cardiff, 5. 5. 2020

Prodávěj v UK



Barbora Spáčilová

- Prodloužená ruka firmám, které v UK prodávají online.
- Rodinné zázemí v e-commerce i know-how z poradenské praxe.
- Cardiff, Wales

Velká Británie v kontextu

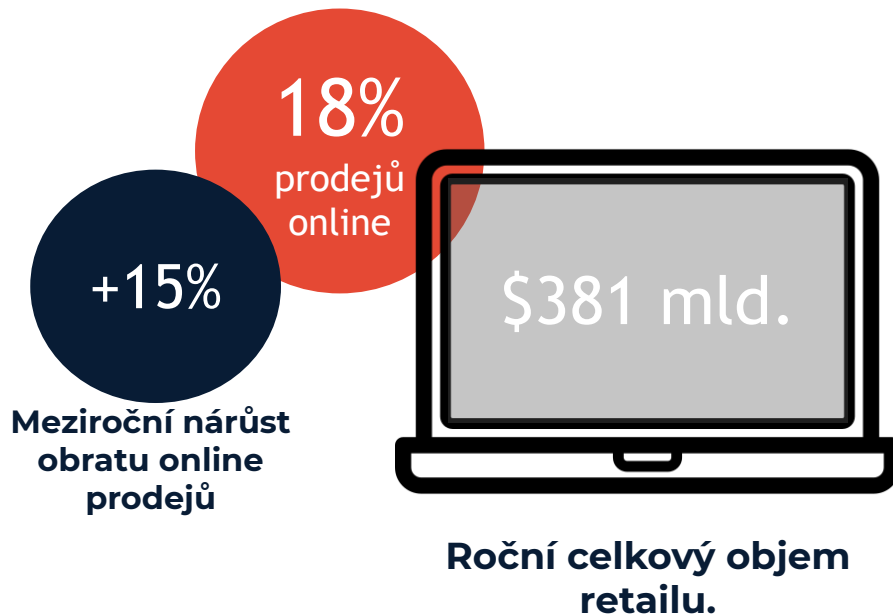


Velká Británie v kontextu

Více než polovina spotřebitelů
pravidelně nakupuje online.

Předpovědi říkají, že **mezi 2019 a 2024**
poroste objem online prodejů v UK o
téměř 30%.

Narozdíl od ČR nakoupila v UK také více
než **polovina lidí ve věku 65+** v
předešlém roce služby nebo zboží online.

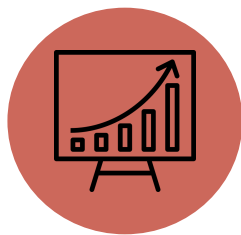


6 bodů proč online

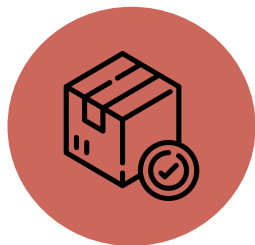
Vstup na online trh
je méně nákladný



Dlouhodobý růst
e-commerce



Jednoduché
doručení



Infrastrukturu již
máte



Možnost rychlé
reakce na trh



Blíž k
zákazníkovi



Růst e-commerce & úpadek kamenných obchodů



- Tzv. “Future High Streets Fund” jako doklad úpadku tradiční High Street
- Fond v celkové výši 675M GBP
- Od konverzí obchodních jednotek na služby, bydlení, studia po infrastrukturu a dopravu
- V první vlně 50 měst a obcí

Náklady na vstup na trh



- Průměrný plat sales managera mezi 45-55K GBP ročně
- Můžete také vyrazit na sales kolečko sami. Jaký je náklad tehdy?
- Naskladnění u každého obchodníka tříští sklad
- Často in-store marketing jako neznámá značka

Cesta zákazníka

Snadné
vyhledání



Přehledný
prodejní
kanál
Či SoMe



Spojení s
prodejcem



Platba
kartou
nebo
PayPal



Rychlé
doručení



Jasný
proces
reklamace



Specialita 1: Dva titáni



Co to znamená pro firmy, které na trhu prodávají online?

Specialita 2: Agregátory



- Obdoba Slevomatu, specializace na zboží, nikoli zážitky
- Způsob, jak zviditelnit produkt
- Na úkor marže, ALE ...
- Lze doprodat hodnotu v e-shopu



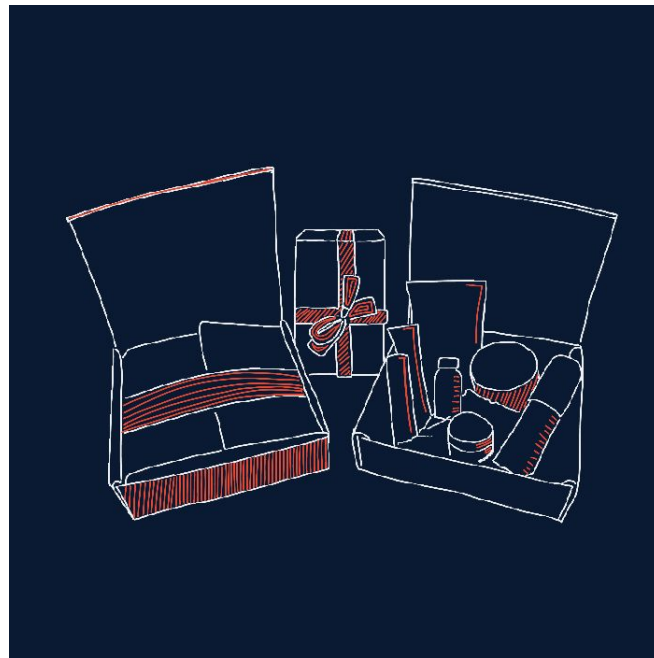
- Cca 2mil. Návštěvníků měsíčně
- Často menší značky k objevení



- Odhad 6 mil. Návštěvníků měsíčně
- Od hobby crafters po menší značky
- Podle všeho nižší náklady, než NOTHS

Specialita 3: Předplatné

- Půl-, nebo roční předplatné
- Kosmetika, zvířecí doplňky, holicí potřeby, ale také recepty k večeři
- 25% meziroční nárůst 2016-2018, téměř 40% ve 2019
- Průměrně 12GBP, ale často mnohem více
- Budují komunitu, zvyšují CLV, snižují akviziční náklady, snižují komplexitu



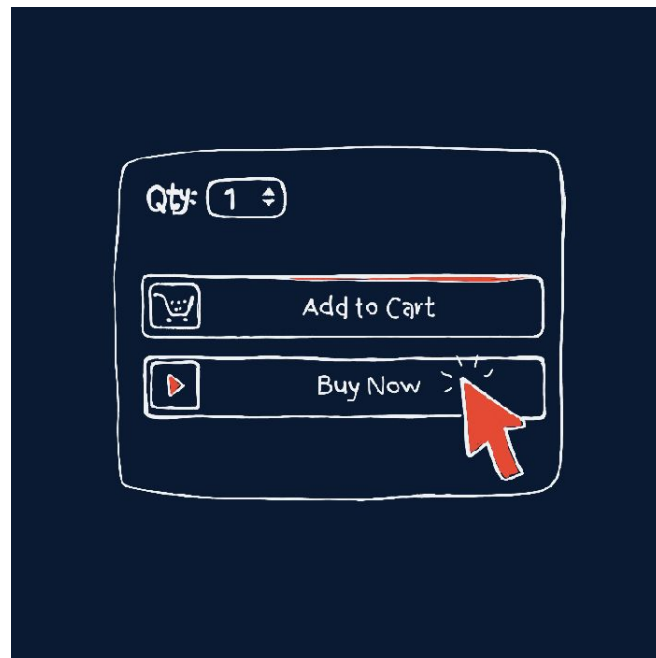
Specialita 4: Kreditní nákupy

- Nákupy kreditní kartou zhruba 3:1 vůči debetním
- PayPal Credit integrovaný kreditní nákup pro e-shopy
- Z českého trhu obdoba Twisto



Specialita 5: Včasné doručení ke dveřím

- Doručení do druhého dne jako preferovaná volba u více než 30% nákupů.
- 85% zákazníků očekává možnost volby
- Populární subscription pro doručování (Amazon, Ebay, etc.)
- Až 40% opuštěných košíků je kvůli ceně dopravy
- 3 z 5 zákazníků se nevrátí k prodejci po špatné zkušenosti s vratkami či reklamací



Na co se tedy připravit

Demografie

- 87% spotřebitelů nakupuje online
- Přes 50% lidí starších 65 let nakupuje online
- Muži utratí průměrně o 20% více, než ženy

Vyspělost trhu

- ČR je na úrovni UK v roce 2009, dle podílu nákupů online.
- Zákazník je impulzivnější
- Přímé nákupy na SoMe přes 30% nakupujících.

Věrnostní programy

- 77% Britů je členem alespoň jednoho VP
- 60% očekává, že prodejce bude mít VP

Styl placení

- Nejpopulárnější platby kartou, druhý PayPal
- Neexistuje platba dobírkou
- Běžné užívání kreditních karet

Jak otestovat prodeje ve Velké Británii?

Analýza

- Konkurence
- Cilové skupiny
- Místního marketingu
- Potenciálních partnerů
- Vlastního výrobku/portfolia

Plán a příprava

- Stanovení doby pilotu
- Cíle na toto období
- Oslovení potenciálních partnerů
- Konzultace s marketing specialistou

Prototyp

- Volba N výrobků
- Produkt, kanály, procesy
- Performance marketing
- Zalistování na agregátoru
- Mikroinfluenceři

Vyhodnocení

- Co pro mě bude znamenat prodat XY objemu?
- Splněné cíle -> Co navýšit? Co rozšířit?
- Nesplněné cíle -> v čem byl problém? V jaké podobě se vyplatí zkusit dále?

Pár rad na závěr

1. Hlídejte **náklady na akvizice a pracujte s cenou:**
 - a. Jaké je CPC pro moje klíčová slova ve srovnání s českou zkušeností?
 - b. Co na Vaše klíčová slova říkají Google Trends?
 - c. Cenotvorba je silný nástroj
2. Každý výrobek navíc znamená **komplexitu** - webu, marketingu, logistiky.
3. **Otestujte** např. pomocí performance marketingu (PPC), jak trh na Váš výrobek v realitě reaguje.
4. Sbírejte a **využívejte zákaznické reviews**, pracujte s mikroinfluencery , používejte uživateli vytvořený obsah. **Low profile-high impact.**
5. **Doručujte výrobky s maximální rychlostí a přesností.** Využijte fulfilmentu pro odesílání přímo z UK. Navíc si tím uvolníte ruce pro svou práci.
6. Překládejte a **využívejte obsah**, který máte dosud z ČR. Nezapomínejte ani **tvořit obsah na míru** místnímu trhu.
7. **SEO je běh na dlouhou trať**, ale vyplatí se.

Kdy dokážeme pomoci?

1

Máte skvělý
produkt pro
západní trh

2

Bojujete s
logistikou v cizí
zemi.

3

Potřebujete
lokalizovat
produkt.

4

Hledáte
know-how pro
online marketing.

5

Potřebujete
skladové prostory
v zahraničí.

6

Chcete se
nezávazně
poradit.

Jak to celé funguje

Vaše Firma

Výrobce, sklad, atp.



Přepravní společnost
Doprava do UK



Náš Sklad

Příprava k odeslání



Royal Mail/DHL



Zákazník

Do druhého dne



Díky za
pozornost!

Q&A