

## Nyheder

## E-handel - ændrer stadig detailverdenen, som vi kender den

31 Oct, 2019 | Del



Hans Elmegaard holder oplæg om Fashion &amp; Detail

E-handel er som en ustoppelig kraft. Det bliver bare ved med at vokse.

Giganterne bliver større - på globalt plan får Amazon og eBay f.eks. 47 % af alle indkøb ifølge den allerseneste Connected Shopper-rapport fra Salesforce - i modsætning til e-handelsplatforme, der fylder 31 % og mærkerne selv 18 %. Det er et stærkt konkurrencepræget marked, men også et marked i kontinuerlig vækst – på trods af det rapporterer Shopify, at tæt på 2.000 forhandlere lukkede ned i 2018. De 5 største markeder er USA, Kina, Storbritannien, Tyskland og Japan.

Alene i Norden oplevede nordiske detailhandlere en svimlende 30 % vækst i digital omsætning i 2. kvartal 2019, og Tyskland oplevede en vækst på 21 % i samme periode. Især inden for detailhandel og mode er e-handel den dominerende kraft. Eksempelvis forventer det danske internationale modemærke MASAI, at onlinesalget er større end de traditionelle engrossalg i 2022. Dette er i allerhøjeste grad drevet af de modedigitale shoppers præference for mobil med en ordreandel tæt på 50%.

### Logistik - en vital del af e-handelsserviceudbuddet

For nylig havde vi fornøjelsen af at høre den internationale e-handelsekspert Will Treasure præsentere Accentures indsigt, hvor han understregede vigtigheden af opfyldelsesløsninger i et ægte omni-channel miljø. Kort sagt handler det om at kunne gøre alt fra hvor som helst – fra kundeordrer til ordreopfyldelse, levering og afhentning til returnering.

En anden ny trend understøttet af Accenture og Salesforce forskning viser, at evnen til at indsamle er en vigtig faktor for kunderne. Will Treasure fra Accenture gav et eksempel fra John Lewis, hvor 50 % af onlinesalget er klik og indsamling baseret. Salesforce' juleshopping-forudsigelser fra oktober i år understøtter denne opfattelse og anslår, at butikker, der tilbyder click and collect, vil få 28 % bedre salg.

### Hastighed og tilgængelighed

Men et væld af nye e-handelsspillere har lige så travlt med at finde deres plads og en måde at vokse på det stærkt konkurrenceprægede marked og bruge enhver lejlighed til at sælge deres produkter på verdensplan. Det er essensen af iværksætteri. Det er dog også en kendsgerning, at for at kunne fungere som en global spiller, uanset størrelse, og sælge dine produkter på ethvert tilgængeligt marked, har du brug for en e-handelsløsning.

Kundelojalitet i e-handel er tæt på at eksistere. Så tilgængelighed, servicemæssigt og i forhold til at kunne levere de ønskede produkter hurtigt, nemt og i tide, uanset geografi via opfyldelsescentre, er den nye nummer 1-model for e-handel. Især da det også giver lavere omkostninger, forbedret nøjagtighed, kortere transport, effektiv udnyttelse af kapacitet og skalerbarhed.

Det handler om at være der, hvor din kunde er, kanal- og platformsmæssigt såvel som leveringsmæssigt. Denne opsætning skal dog bakkes op af lagerindsigt i realtid og andre vigtige statistikker, for at e-handelsvirksomheden kan forblive på forkant med deres kunders forventninger.

SGL introducerede for nylig vores løsning på dette problem, og vi er glade for at se, at det er så tæt på et fuldstændigt match til de nye trends, som du kan komme.

### Bæredygtighed og tillid bliver afgørende faktorer

Bæredygtighed er ikke noget, man skal tage let på – hverken fra et personligt eller forretningsmæssigt perspektiv. I løbet af de sidste år har slutkunderne såvel som B2B-markedet zoomet ind på behovet for, at virksomheder tager aktiv del i bæredygtighed og tager ansvar.

Faktisk understreger stort set alle de store e-handelsrapporter, at tillid og bæredygtighed er vigtige faktorer, når man skal vælge et brand eller en forretningspartner. Salesforce Connected Shopper-rapporten fra den 15. oktober udtalte, at 56 % af kunderne så bæredygtighed og etisk praksis som store bekymringer ved valg af forhandler sammenlignet med sidste år. Inden for beklædning/mode er det 54 %, sundhed og skønhed 54 % og mad og drikkevarer 67 %. Forretning og adfærd hænger sammen som aldrig før.

Så for at opsummere: Opfør dig godt, vær bæredygtig - også i din forsyningskæde - vær til stede og sørg for, at du kan levere det rigtige, ønskede produkt hurtigt, fleksibelt og problemfrit.

#### Hovedkvarter

Jernholmen 49, 2650 Hvidovre  
Danmark  
Tlf. +45 32 48 00 00  
Fax +45 32 48 01 01

#### Tjenester

Scan Global Logistics dækker alle dine logistiske behov.

- » Luftrugt
- » Søfragt
- » Jernbanegods
- » Vejfragt
- » Alle tjenester

#### Industrier

- » Hjælp og nødhjælp
- » Automotive
- » Luftfart og rumfart
- » Energi
- » Alle brancher

#### Om

Opdag Scan Global Logistics her:

- » Kontakt
- » Om os
- » Vores lokationer
- » Karriere
- » Investor
- » Presse og medier