

Sähköinen B2B ja B2C kauppa yrityksille, yritysryhmille ja teknologiaklustereille

Sähköisellä kaupalla voidaan helposti aloittaa vienti tai se voi olla tavanomaisen vientitoiminnan rinnalla, kun tavoitellaan kasvua, vientialueen laajentamista ja rakennetaan brändiä.

Hämeen ELY -keskus tukee sähköisen vientikaupan suunnittelua ja käynnistämistä Venäjälle.

Sähköisen kaupan palvelukeskuksen ja Suomen Elektronisen Kaupankäynnin yhdistyksen (ECF) yleisesti käytettyjen määritelmien mukaan ”sähköinen kaupankäynti on tieto- ja viestintäteknologian välityksellä tapahtuvaa tavaroiden ja palveluiden tarjontaa, kysyntää tai myyntiä tai muuta kaupallista asiointia”.

Sähköisellä kaupankäynnillä viitataan erityisesti tietoverkoissa tehtävään kaupankäyntiin. Tällä hetkellä sähköinen kaupankäynti on yleisintä yritysten välisenä, business-to-business (B2B), kaupankäyntinä. Kuluttajille suunnattu sähköinen kaupankäynti on vasta aluillaan (B2C).

Venäjällä 2009 koko sähköisen kaupan arvo oli 3.7 mrd. euroa. Verkkokaupan (B2C) osuus oli 1.8 mrd. euroa (Suomessa 2007 3,85 mrd. euroa) ja B2B arvo oli 1.9 mrd. euroa. Talustilanteesta riippumatta Venäjällä uskotaan sähköisen kaupan kasvavan 20 – 40 % /vuosi.



Kuvalähde: maps.com

© Markinvest

Kehittämispalvelut 1-6

1. Vientivalmiusanalyysi, Itäkunto
 2. Strategisten Business alueiden (SBA) analyysi ja liikeideat
 3. Markkinatutkimus ja Business Trip
 4. Sertifiointitarve ja sertifiointi, sertifiointi tulliliitossa
 5. Alihankintavaihtoehdot mm. Virosta tai Venäjältä
- Sähköinen vientikauppa
 - B2B yritysten välinen kauppa
 - B2C kauppa yritykseltä kuluttajalle
 - Russi@Forum kauppapaikka

Vientimarkkinointi on helppo aloittaa tai laajentaa Venäjällä:

- Sähköinen kauppa on joustava, nopea ja edullinen markkinoinnin keino tavoittaa uusia asiakkaita koko Venäjän alueelta, Kazakstanista, Valko-Venäjältä ja Ukrainasta.
- Väestöstä n. 140 milj. asuu n. 80 % kaupungeissa.
- Yksin Venäjällä on n. 15 miljoonakaupunkia ja 9 aikavyöhykettä.
- Sähköinen kauppa on 24h auki jokaisena seitsemänä päivänä viikossa.

B2B ja B2C kaupan suunnittelu ja käynnistäminen Venäjälle

B2B sähköisen kaupan ratkaisut ja toteutus yhdelle yritykselle, yritysryhmälle ja teknologiaryhmälle

Ratkaisut

- e-markkinapaikka venäläisessä netissä
- alan erikoiskatalogit
- sivuston näkyminen hakukoneissa

Toimenpiteet

- yrityksen tiedot, kokemukset ja aikaisemmat toimenpiteet, tulokset
- mahdollisuudet sähköisessä kaupassa Venäjällä
- tuotevalinta markkinapaikkaan, tuotebrändin ominaisuudet, yritysinformaation suunnittelu
- yrityksen esilläolo sähköisissä oman alan erikoiskatalogeissa, yritysinformaation suunnittelu
- sivuston näkyminen Yandex.ru, Google.ru, Rambler.ru ja Mail.ru hakukoneissa

B2C verkkokaupan ratkaisut ja toteutus yhdelle yritykselle tai yritysryhmälle

Ratkaisut

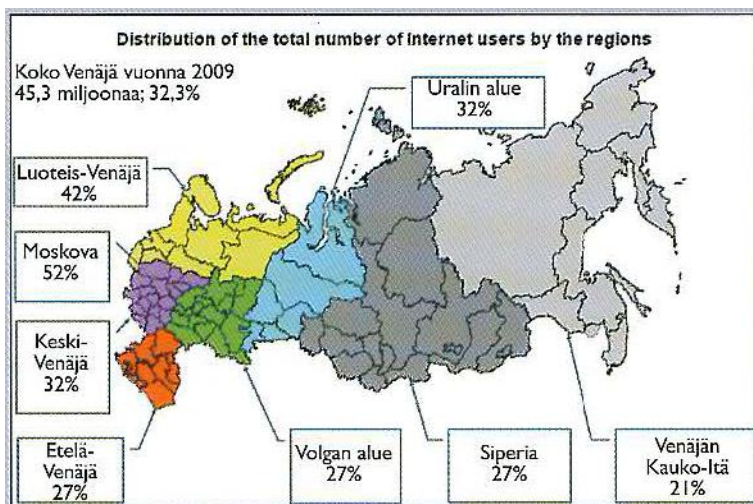
- verkkokauppa Suomessa, toimitukset Suomesta
- verkkokauppa Venäjällä, toimitukset Suomesta tai Venäjältä

Toimenpiteet

- yrityksen tiedot, kokemukset ja aikaisemmat toimenpiteet, tulokset
- verkkokaupan mahdollisuudet Venäjällä
- verkkokauppavaihtoehdot ja valinta
- logistiikka, varastointi, maksuliikenne, sertifiointi, tullaus, paikalliset kuljetusvaihtoehdot
- takuu ja palautukset
- kaupan tunnetuksi teko
- sopimusneuvottelut toimijoiden kanssa

Internetin käyttö Venäjällä

Internetin käyttöennuste Venäjällä on n.77mil. 2011. Tutkimuksen mukaan vuonna 2009 käyttäjiä oli 45.3 milj. Kasvuennuste on 30 % vuosi. **Suosituimmat hakukoneet Venäjällä 2009:** - Yandex 54.6 %, - Google 30.3 %, - Mail.ru 7.0 %,- Rambler 2.2 %. Hakukoneiden suhde on toinen Kazakstanissa, Valko-Venäjällä ja Ukrainassa. **Yleiskatalogien käyttö:** - Yandex katalogi 55.2 %, - Rambler Top 100 33.7 %, - List Mail.ru 4.8 %, - LiveInternet 1.0 %.



Internetin käytön tarkoitus:

- tiedon hakuun 94 %
- ostot verkkokaupoista 42 %
- tiedon haku yrityksistä 15 %

- tiedon haku tuotteista 61 %, (tuotetietoa etsittiin:
 - verkkokaupoista ja e-markkinapaikoista 83 %,
 - alakohtaisista katalogeista 20 %
- Internet – mainoksien kautta 18 %)

Kuvalähde: Markinvest, Suomi elää viennistä –esite

© Markinvest

Sähköinen kauppapaikka suomalaisille yrityksille Venäjällä



www.rus-forum.ru
www.russiaforum.fi

Monipuolinen Russi@Forum kauppapaikka on tehty suomalaisille. Siinä on mahdollista esitellä toimialakohtaisesti yritys, yritysryhmä tai teknologiaklusteri, kertoa uutiset ja liikeyhteyspalvelu on kontaktien luomispaikka. Verkkokauppojen katalogi helpottaa niiden löytymistä ja B2B Internet kauppa esittelee myytävät yksittäiset tuotteet tai teknologiat tarjouspyyntöjen ja tilausten saamiseksi. Mainospaikat lisää tunnettuutta ja huomionarvoa.

Russia Forumista venäläiset etsivät tuotteita Suomesta ja tarjoavat mm. logistiikka-, kirjanpito- ja lakipalveluja suomalaisille yrityksille.

Markinvest Oy on tehnyt sähköisen liiketoiminnan kehitysprojekteja Venäjälle kymmenen vuoden ajan ja laatinut useita "Internet Venäjällä" raportteja. Ensimmäiset merkittävät kehitysprojektit olivat Russia Forum ja FIN/RUS Forum <http://www.markinvest.fi/project.html>

Verkossa on voima

Markinvest Oy on 1985 perustettu liikkeenjohdon ja markkinoinnin konsulttitoimisto. Olemme Liikkeenjohdon konsultit ry:n jäsen. LJK -konsultit noudattavat yhteisiä kansainvälisesti hyväksytyjä



liikkeenjohdon konsulttien eettisiä sääntöjä ja täyttävät korkeat kansainvälisesti sovitut osaamis- ja kokemusvaatimukset. LJK:n jäsenten toimintaa valvoo arvovaltainen eettinen lautakunta.

Olemme mukana asiantuntijaverkossa joka muodostuu kokeneista asiantuntijoista joilla on erikoisosaaminen mm. johtaminen, johtoryhmä- ja hallitustyöskentely, markkinointi ja messutoiminta, juridiset palvelut ja turvallisuuskartoitus, tuotetestaus, hyväksymislausunnot ja sertifiointi, projektijohto...

Ota yhteyttä, kerromme lisää!

Pekka Peltonen, toimitusjohtaja, HHJ