shopping tomorrow

# ShoppingTomorrow

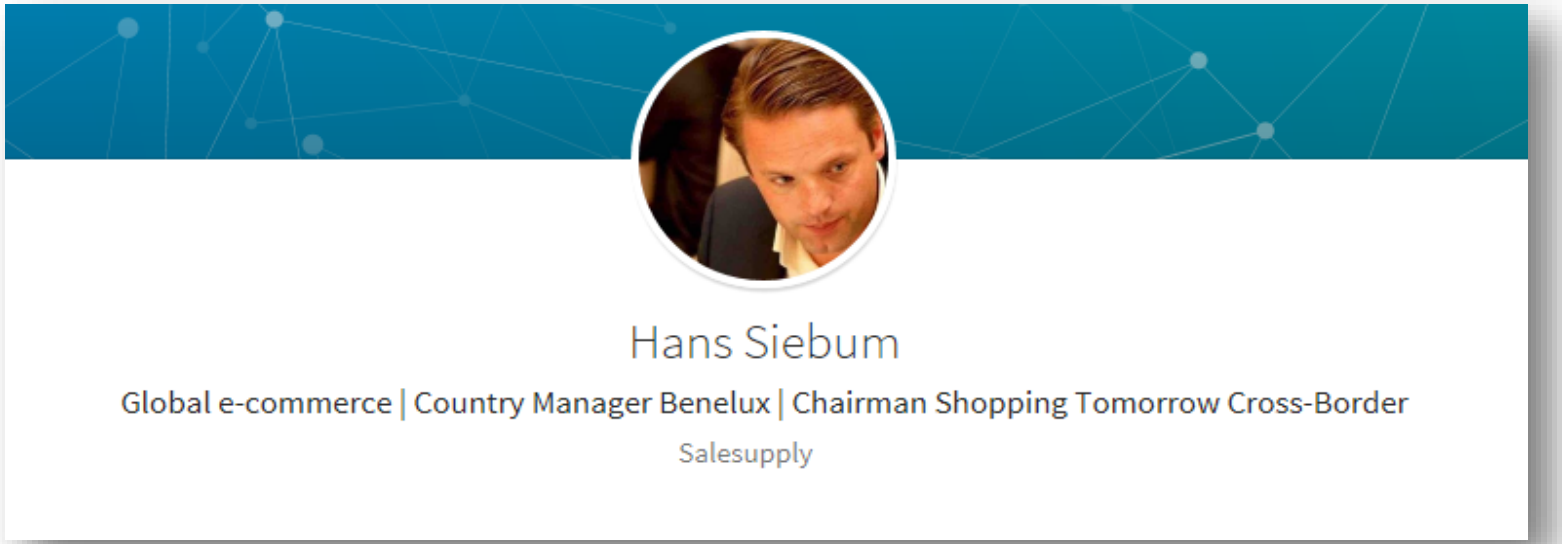
## Cross border (E) Commerce

dpd

SALESUPPLY
enabling global e-commerce

shopping tomorrow

Cross-border e-commerce



Hans Siebum

Global e-commerce | Country Manager Benelux | Chairman Shopping Tomorrow Cross-Border

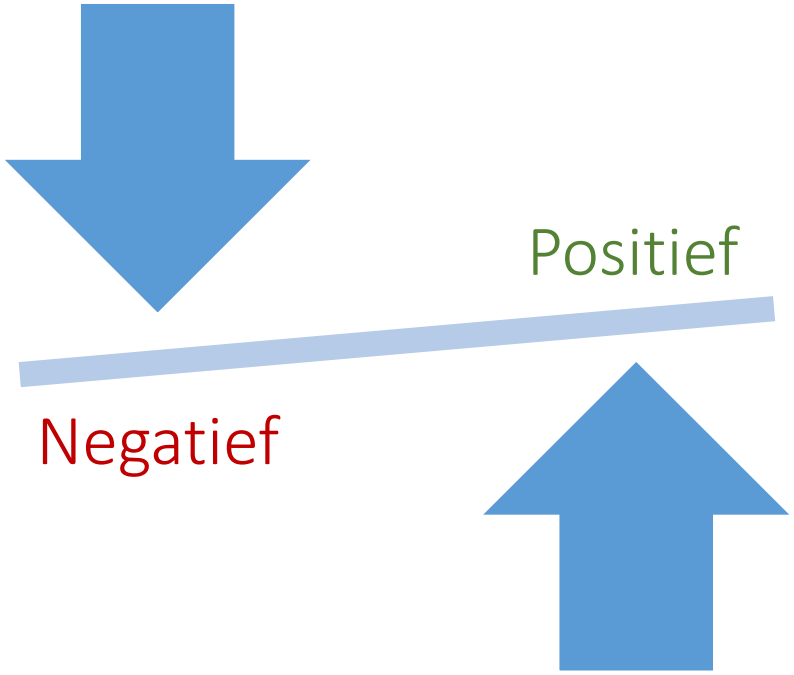
Salesupply

# Doel Cross-border e-commerce

shopping tomorrow

Cross-border e-commerce

"Online negatieve balans Nederland, Positief maken"



# Waarom zou jij cross-border gaan?

1. **Schaalvoordelen**
   Door te internationaliseren bereikt u grotere aantallen afnemers. Door grotere volumes kunt u voordeliger inkopen bij uw leveranciers
2. **Kostenspreiding**
   U benut uw investeringen optimaal doordat u deze kunt 'uitsmeren' over meerdere markten. Denk hierbij aan de kosten die u maakt voor diverse systemen zoals uw voorraadbeheersysteem
3. **Risicospreiding**
   Door actief te zijn in meerdere markten verkleint u de impact op uw bedrijf door een economische neergang in één van de afzonderlijke afzetgebieden
4. **Opbouw van kennis en ervaring**
   U krijgt inzicht in andere gewoonten en gebruiken. Dit leidt vaak tot verfrissende inzichten die u ook helpen in de Nederlandse markt.
5. **Waarde opbouw**
   Dit punt is met name belangrijk wanneer u (in de toekomst) investeerders wilt aantrekken of op de lange termijn denkt aan overnames.

# We verliezen terrein!

ASOS sees EU sales increase by 49 percent

January 13, 2017 by Ecommerce News. About Statistics with tags Europe, The United Kingdom. 637 views.

British online fashion retailer ASOS saw its total retail sales increase by 36 percent during the four months ended 31 December last year. Especially in the United States and Europe the online-only retailer saw its sales grow strongly. In Europe, sales increased by 49 percent during that period.

This is shown by the company's trading statement. ASOS says its investments in pricing and proposition continued to gain traction, which can be seen by the fact that it generated 190 million euros worth of revenue in Europe.

Total retail sales for the four months to 31 December were worth 695 million euros, which is an increase of 36 percent compared to the same period last year.

| | 2016 | 2015 | Reported increase |
|---|---|---|---|
| UK retail sales | 280 | 237 | 18% |
| EU retail sales | 190 | 127 | 49% |
| Total retail sales | 415 | 273 | 52% |

ASOS' sales in millions of euros during the four months to 31 December 2016.

Twinkle › Nieuws

Woensdag 19 oktober 2016

703 keer gelezen Nu reageren

**'Zalando ligt op koers met 22 procent groei'**

Zalando heeft in de eerste negen maanden van dit jaar een omzetgroei van 22 procent doorgemaakt. De teller komt daarmee tusse de 2,54 en 2,55 miljard euro te staan. De wi is gemiddeld 4,6 procent.

Dat blijkt uit het voorlopig omzetrapport van de nummer 3 van de Twinkle100. Zalando zegt dat de omzetgroei voor het volledige boekjaar waarschijnlijk tegen de 25 procent aan komt, zoals na het tweede kwartaal al werd voorspeld. Zo'n 5 tot 6 procent daarvan is naar verwachting winst.

**Derde kwartaal**

In het derde kwartaal is de omzetgroei (tussen de 16 en 18 procent) ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar minder sterk dan in Zalando's tweede periode. De winst komt uit tussen de 1 en 3 procent, met andere woorden tussen de 8 en 25 miljoen euro.

De uiteindelijke resultaten worden op 10 november gepresenteerd.

Like Share 0 G+1 0 Share Tweet 1

Doorsturen Print Reageer

Onderwerp(en) & tags voor dit artikel:

groei negen maanden Zalando winst derde kwartaal omzet

Twinkle › Nieuws

Donderdag 3 november 2016

938 keer gelezen Nu reageren

**Meer dan helft omzetgroei Alibaba**

Het derde kwartaal van dit jaar zag Alibaba zijn omzet met 55 procent toenemen. De Chinese e-commerce gigant beleeft, nog voor het laatste kwartaal met Singles Day als grote klapper, een uitstekend jaar.

De teller staat inmiddels op 34,292 miljard yuan, ofwel 5,14 miljard dollar. Vooral de peiler digitale media en entertainment maakte een imposante groei van 302 procent door en leverde 3,608 miljoen yuan op. De *cloud computing*-tak groeide met 130 procent; het aantal betalende klanten die gebruikmaken van Alibaba's cloud verdubbelde naar 651.000.

**Internationale markt**

In de kwartaalcijfers is terug te zien dat Alibaba gewaardeerd wordt op de internationale markt. De omzet uit internationale retail bedroeg in 2015 nog 2 procent van de totaalomzet met 481 miljoen yuan; op driekwart van 2016 noteert Alibaba al een stijging van 178 procent naar 1338 miljoen yuan. Het tij lijkt gekeerd: eerder daalde het aandeel van internationale retail juist.

**Winstdaling**

De mate waarin de omzet dit jaar gegroeid is, wordt echter overtroffen door de daling die de netto winst laat zien. Alibaba leverde ten opzichte van 2015 maar liefst 69 procent winst in. Deze terugval hangt samen met de herwaardering van enkele bedrijfsonderdelen die Alibaba afgelopen jaar eenmalig veel geld opleverde.

# De grote worden steeds groter

# Cross Border (e) Commerce 2015-2016

shopping tomorrow

# 2016 / 2017

Hogeschool van Amsterdam

# Experts

vtwonen

bugaboo

Etam

Hogeschool van Amsterdam

cb FASHION

bol.com

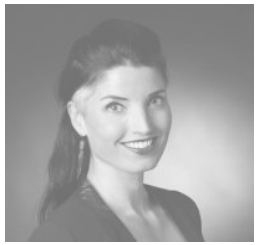
ALCA FASHION

Bakker

littlerockstore
SHARING LOVE FOR MUSIC & KIDS

GROHE

dpd


Locwork Orange

SphereMall

MS mode

fonQ.nl

noppies

SALESUPPLY
enabling global e-commerce

FASHIONTRADE.COM

CoolExperience®

gimmii

dpd

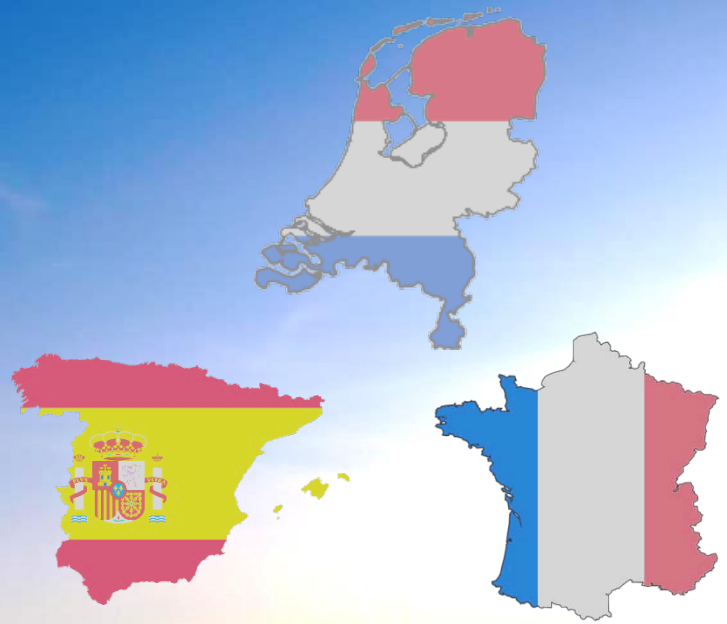
PRINS PETFOODS

bobi

UNDER ARMOUR

# Wat was ons doel?

"Nederlandse bedrijven inzicht bieden in de Franse en Spaanse e-comm markt"



# Hoe zijn we begonnen?

"Waar te beginnen, hoe aan te pakken, uiteenlopende informatie en zoveel ideeën "

Crossbordertool

# Onze conclusie

"Men wil kennis, praktijk voorbeelden, wat wel en wat juist niet te doen"

- De informatie behoeften lopen enorm uiteen
- E-commerce cijfers zijn wel inzichtelijk maar zegt niet voldoende
- Men wilt leren aan de hand van praktijk voorbeelden
- Er blijkt een enorme behoefte aan informatie en een checklist

## roadmap

# Crossbordertool

## En dan doorpakken

"24 experts, gericht onderzoek op land niveau, eigen praktijk ervaring, en informatie delen"

### "3 Expert groepen"

- Marketing & Marketplaces
- Logistiek & Fulfilment
- Klantenservice & Lokalisatie

### "2 Sponsoren"

dpd

SALESUPPLY
enabling global e-commerce

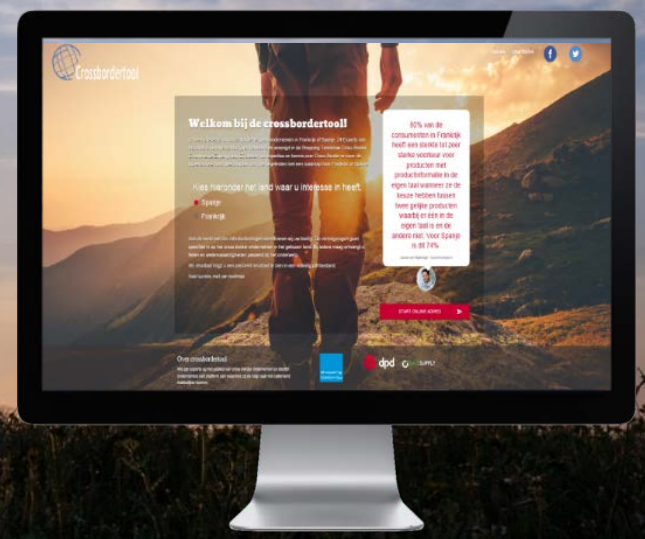
### "Webtool"

# Het resultaat

Crossbordertool

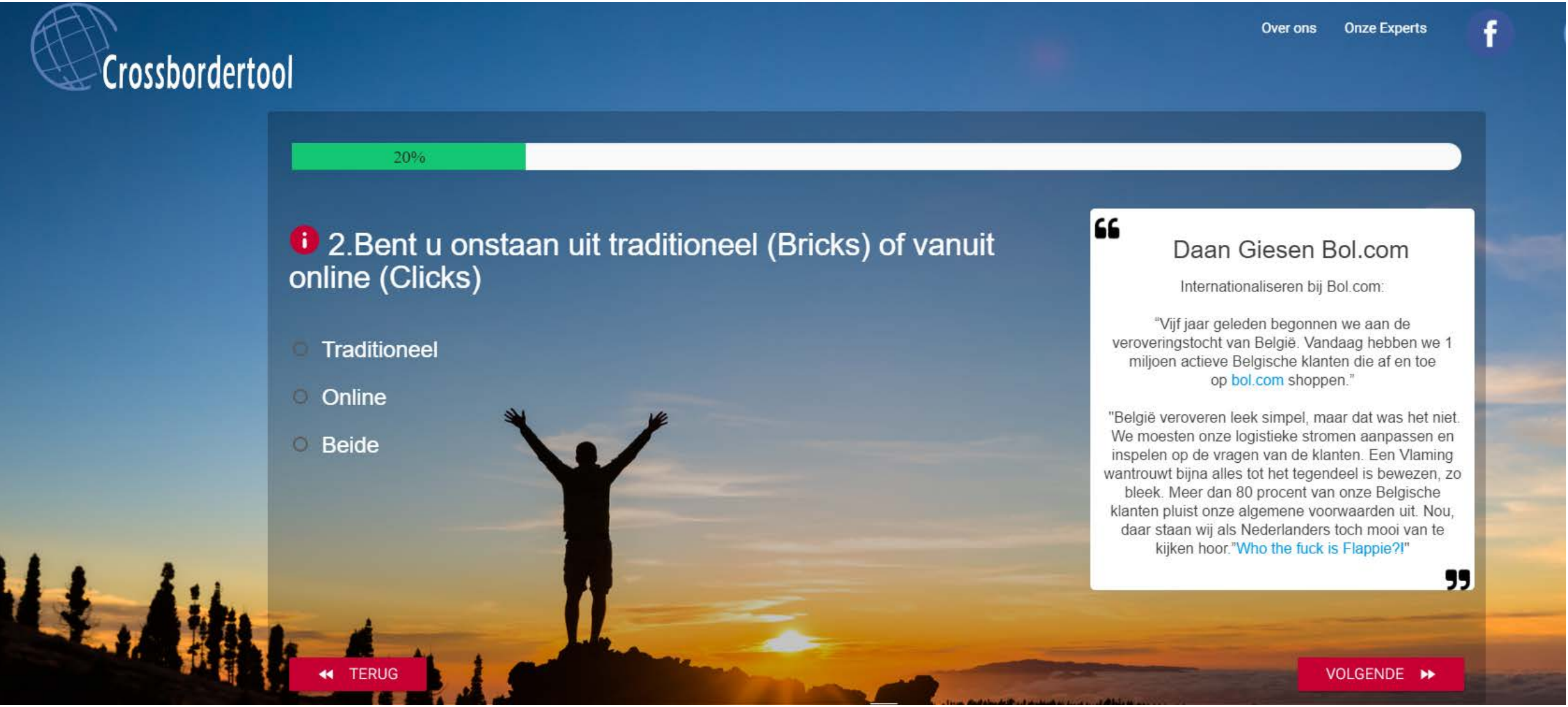
"Een webtool, gepersonaliseerd advies voor de starter online, starter buitenland of professional"

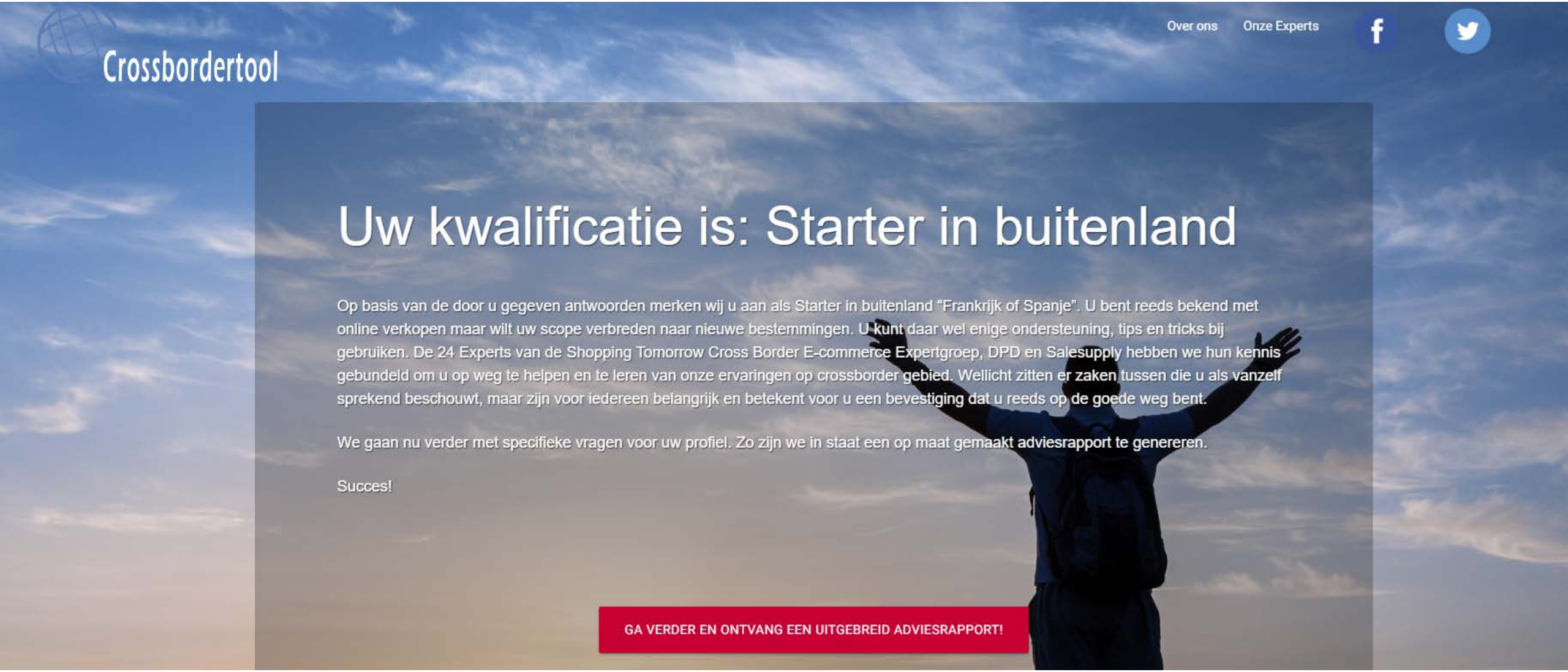
- Informatie over het e-commerce in Frankrijk en Spanje
- Gepersonaliseerd rapport bestaande uit checklist + stappenplan
- Beschikbaar maart 2017



SALESUPPLY
enabling global e-commerce
dpd
Crossbordertool
www.crossbordertool.nl

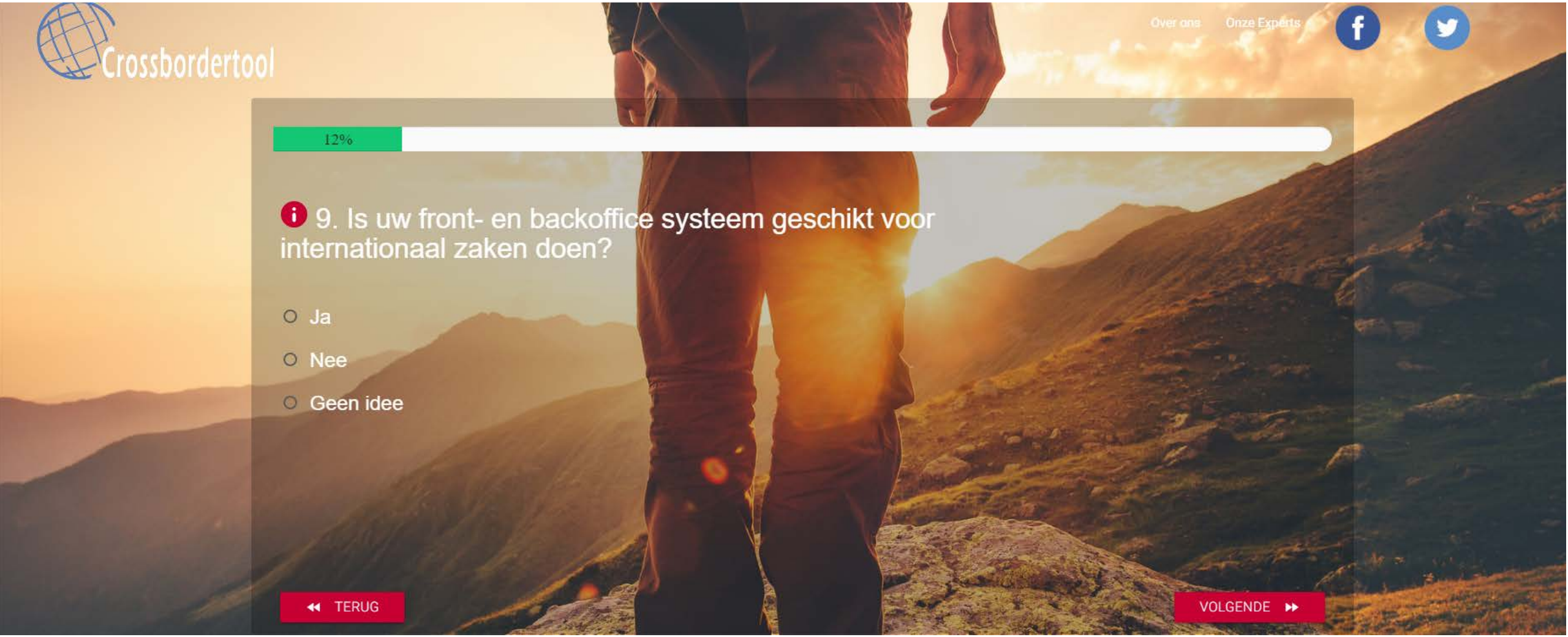
Crossbordertool
Over ons
Onze Experts
0%
1.Op welke kanalen verkoopt u ?
Webshop
Winkels
Beide
Hedwig Wassing:
Wist je dat.... In Frankrijk de financiële wereld nog heel ouderwets is? De papieren cheque is daar nog een gangbaar betaalmiddel. Veel werkgevers voorzien hun werknemers van coupons/waardebonnen, ja, ook op papier, die ze vervolgens kunnen inwisselen voor korting op vakanties of maaltijden. Ook de verwerking van deze waarde-dragers is heel bureaucratisch met registratie op papier met doordrukvellen om afschriften te kunnen archiveren etc.
Vergis je dus niet in de extra arbeidsintensieve handelingen die je in Nederland niet gewend bent. Je kunt natuurlijk besluiten om deze middelen links te laten liggen, maar realiseer je dat je daarmee ook marktkansen en –aandeel opgeeft.
VOLGENDE

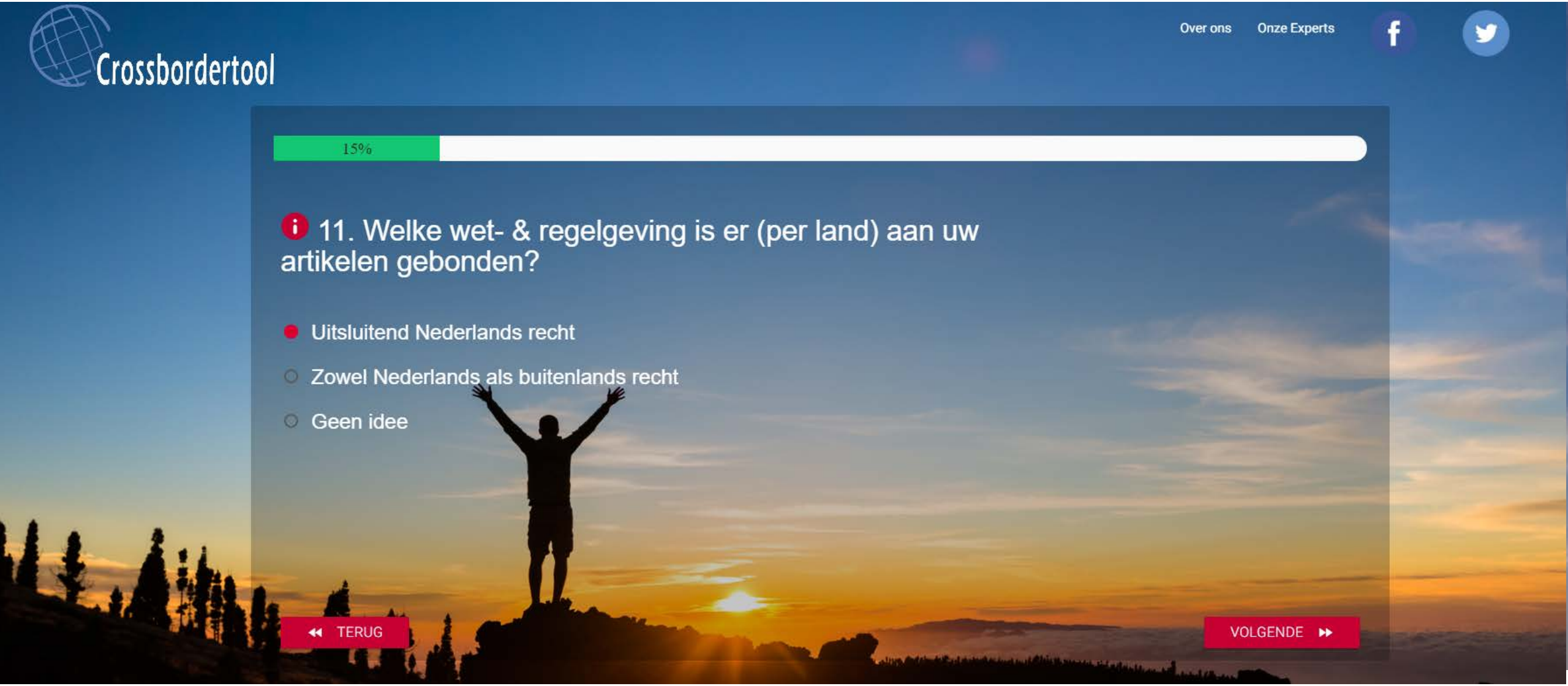

Crossbordertool
Over ons
Onze Experts
20%
2.Bent u onstaan uit traditioneel (Bricks) of vanuit online (Clicks)
Traditioneel
Online
Beide
Daan Giesen Bol.com
Internationaliseren bij Bol.com:
"Vijf jaar geleden begonnen we aan de veroveringstocht van België. Vandaag hebben we 1 miljoen actieve Belgische klanten die af en toe op bol.com shoppen."
"België veroveren leek simpel, maar dat was het niet. We moesten onze logistieke stromen aanpassen en inspelen op de vragen van de klanten. Een Vlaming wantrouwt bijna alles tot het tegendeel is bewezen, zo bleek. Meer dan 80 procent van onze Belgische klanten pluist onze algemene voorwaarden uit. Nou, daar staan wij als Nederlanders toch mooi van te kijken hoor."Who the fuck is Flappie?!"
TERUG
VOLGENDE


Crossbordertool
Over ons
Onze Experts
Uw kwalificatie is: Starter in buitenland
Op basis van de door u gegeven antwoorden merken wij u aan als Starter in buitenland “Frankrijk of Spanje”. U bent reeds bekend met online verkopen maar wilt uw scope verbreden naar nieuwe bestemmingen. U kunt daar wel enige ondersteuning, tips en tricks bij gebruiken. De 24 Experts van de Shopping Tomorrow Cross Border E-commerce Expertgroep, DPD en Salesupply hebben we hun kennis gebundeld om u op weg te helpen en te leren van onze ervaringen op crossborder gebied. Wellicht zitten er zaken tussen die u als vanzelf sprekend beschouwt, maar zijn voor iedereen belangrijk en betekent voor u een bevestiging dat u reeds op de goede weg bent.
We gaan nu verder met specifieke vragen voor uw profiel. Zo zijn we in staat een op maat gemaakt adviesrapport te genereren.
Succes!
GA VERDER EN ONTVANG EEN UITGEBREID ADVIESRAPPORT!

Crossbordertool
Over ons
Onze Experts
3%
3. Worden uw producten al door andere partijen online (in het buitenland) verkocht?
Ja
Nee
Weet ik niet
TERUG
VOLGENDE

Crossbordertool
Over ons
Onze Experts
8%
6. Is uw product een seizoensproduct of heeft het een beperkte houdbaarheid?
Ja
Nee
TERUG
VOLGENDE


Crossbordertool
Over ons
Onze Experts
12%
9. Is uw front- en backoffice systeem geschikt voor internationaal zaken doen?
Ja
Nee
Geen idee
TERUG
VOLGENDE

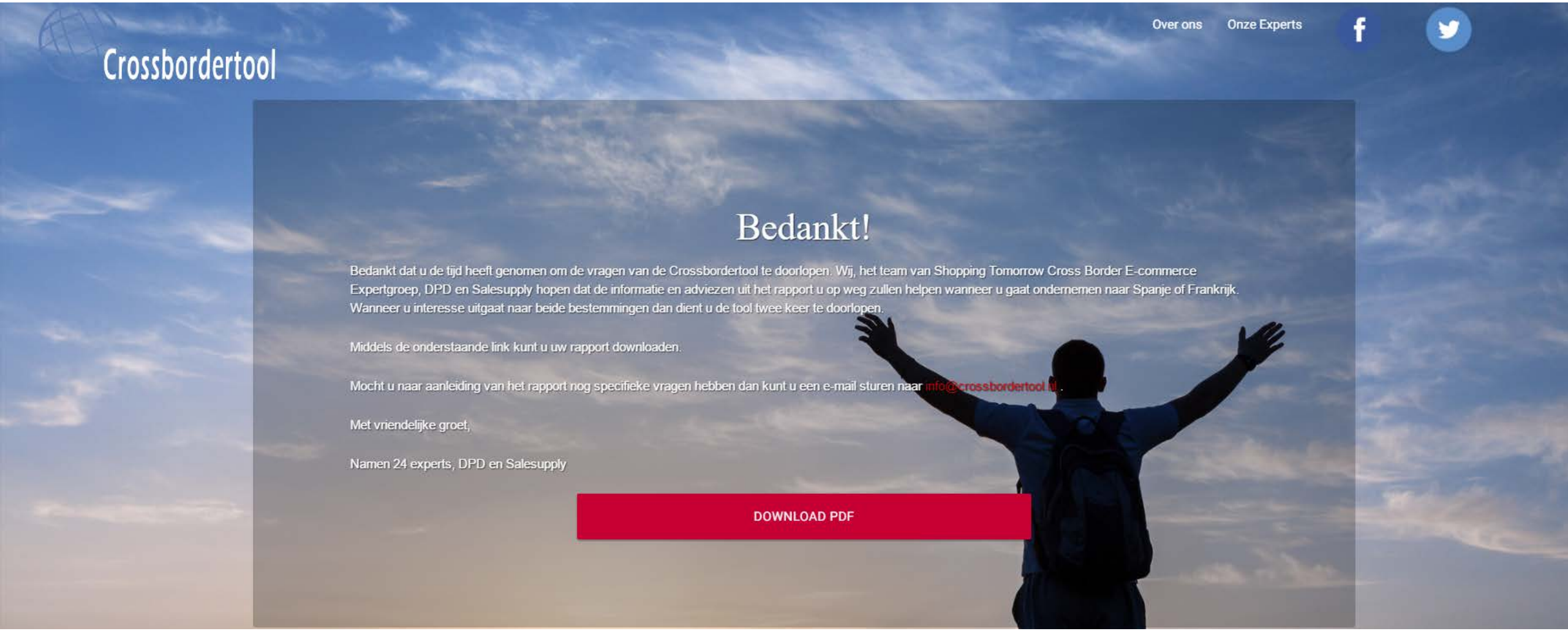

Crossbordertool
Over ons
Onze Experts
15%
11. Welke wet- & regelgeving is er (per land) aan uw artikelen gebonden?
Uitsluitend Nederlands recht
Zowel Nederlands als buitenlands recht
Geen idee
TERUG
VOLGENDE

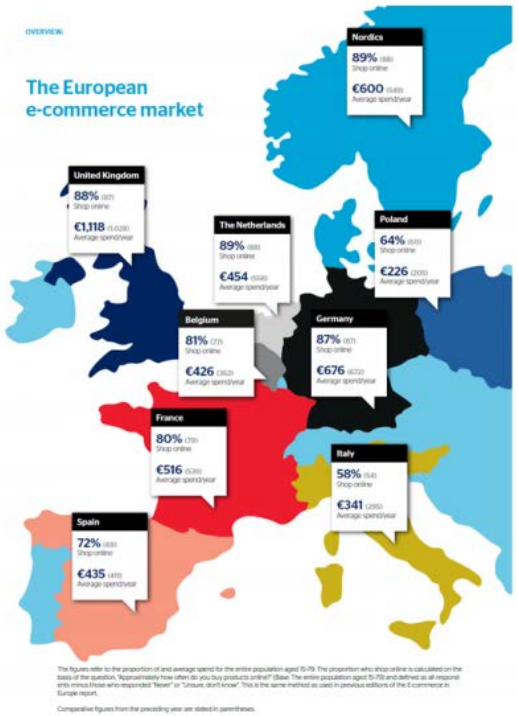
Crossbordertool
Over ons
Onze Experts
70%
47. Heeft u zich verdiept in de betaalwijzen in Spanje en hoe lang het duurt voordat geld wordt overgemaakt van een buitenlandse rekening naar een Nederlandse rekening?
Ja
Nee
Weet ik niet / N.V.T.
TERUG
VOLGENDE

Crossbordertool
Over ons
Onze Experts
83%
56. Bent u op de hoogte van btw-regelingen voor e-commerce in Spanje?
Ja
Nee
Adviseer mij
TERUG
VOLGENDE

Hogeschool van Amsterdam

Hogeschool van Amsterdam


Crossbordertool
Over ons
Onze Experts
Bedankt!
Bedankt dat u de tijd heeft genomen om de vragen van de Crossbordertool te doorlopen. Wij, het team van Shopping Tomorrow Cross Border E-commerce Expertgroep, DPD en Salesupply hopen dat de informatie en adviezen uit het rapport u op weg zullen helpen wanneer u gaat ondernemen naar Spanje of Frankrijk. Wanneer u interesse uitgaat naar beide bestemmingen dan dient u de tool twee keer te doorlopen.
Middels de onderstaande link kunt u uw rapport downloaden.
Mocht u naar aanleiding van het rapport nog specifieke vragen hebben dan kunt u een e-mail sturen naar info@crossbordertool.nl .
Met vriendelijke groet,
Namen 24 experts, DPD en Salesupply
DOWNLOAD PDF




(1) Bron: Whitepaper 2016 Ecommerce Managers, Barcelona
www.ecommercemanagers.com 2

## Kwalificatie van gebruiker

## Starter in buitenland

Op basis van de door u gegeven antwoorden merken wij u aan als Starter in buitenland "Frankrijk of Spanje". U bent reeds bekend met online verkopen maar wilt uw scope verbreden naar nieuwe bestemmingen. U kunt daar wel enige ondersteuning, tips en tricks bij gebruiken. De 24 Experts van de Shopping Tomorrow Cross Border E-commerce Expertgroep, DPD en Salesupply hebben we hun kennis gebundeld om u op weg te helpen en te leren van onze ervaringen op crossborder gebied. Wellicht zitten er zaken tussen die u als vanzelf sprekend beschouwt, maar zijn voor iedereen belangrijk en betekent voor u een bevestiging dat u reeds op de goede weg bent.

We gaan nu verder met specifieke vragen voor uw profiel. Zo zijn we in staat een op maat gemaakt adviesrapport te genereren.

Succes!

Advies 60 vragen

Lokalisatie Cumstomer service

**Is het prijsniveau anders dan in Nederland?**

U weet dat de prijzen in Spanje hoger liggen. Stelt u zichzelf de vraag: welke prijs gaat u in Spanje hanteren? Dient u als brand reseller in een ander land dezelfde of een andere prijs aan te bieden? En verkoopt u reeds aan derden (in dit land)? Voor welke prijs verkopen zij dit dan? En hoe reageert u daarop?

**Wilt u marketplaces primair als test- of als saleskanaal gebruiken?**

U geeft aan marketplaces te willen gebruiken als testkanaal. U kunt op deze wijze inzicht krijgen of er vraag naar uw soort producten is. De investering in een Marketplace is relatief gering, hoewel de toetreding tot een Marketplace redelijk gecompliceerd kan zijn. Het advies van onze kant: 'Test before you invest'.

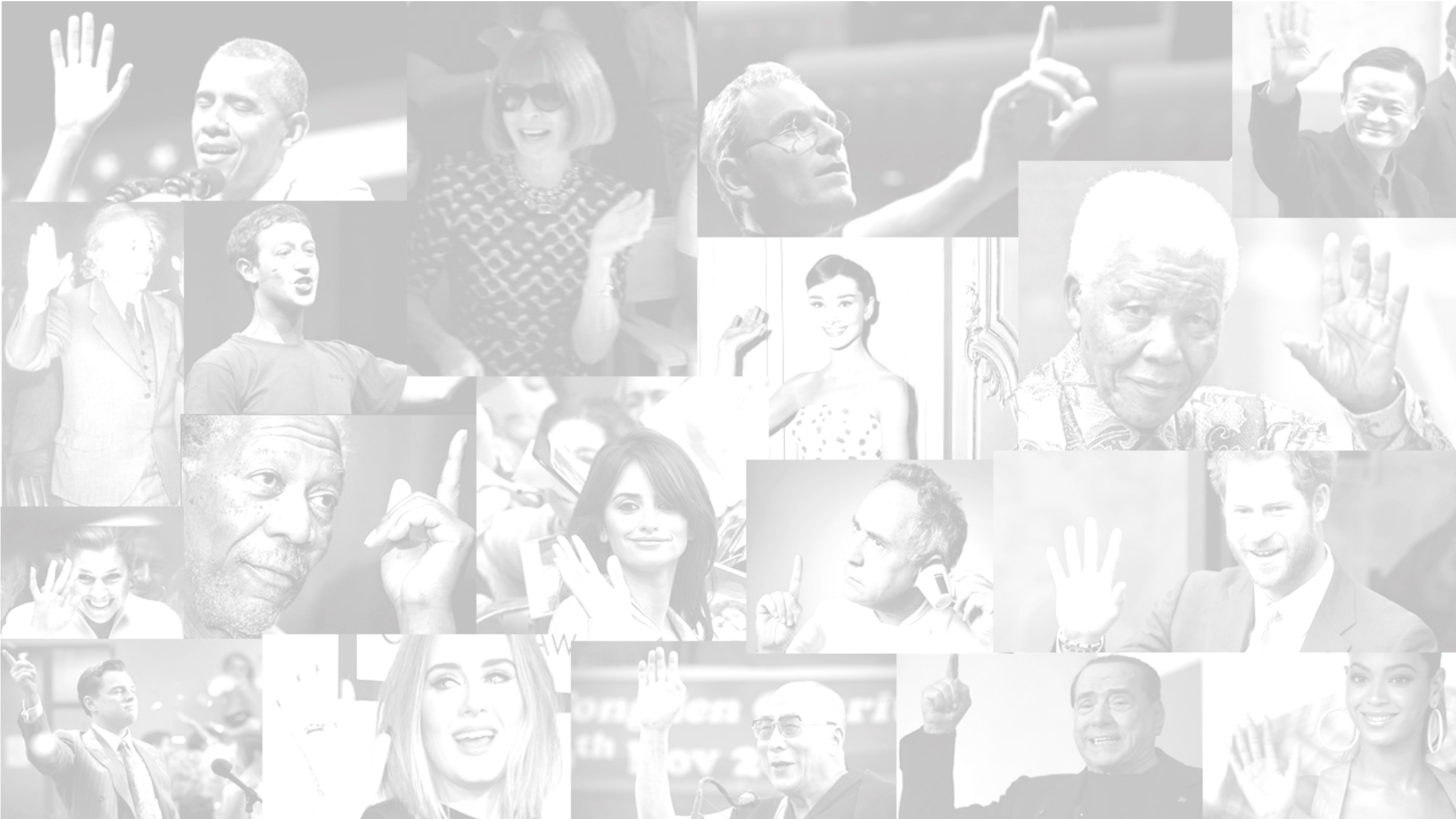
**Weet u welke marketplaces geschikt zijn voor uw assortiment?**

Het is van belang te leren over de verschillende marketplaces in een land. Zo kunt u eter bepalen welke marketplace geschikt is voor uw soort producten. Leer de online rkt kennen, verdiep uzelf in het aanbod en tussen de verschillen. Kijk bijvoorbeeld http://www.bvoh.de/overview-ot-online-marketplaces-across-europe/

**g om een technische koppeling met marketplaces te maken**

t/orders)?

n dat een technische koppeling een voorwaarde van een gekozen ce kan zijn. Uw interne IT-afdeling kan hier voor zorgen. Dit is echter een



Hogeschool van Amsterdam