



Határtalan versenypiac!

- *határon túli lehetőségek és veszélyek* -

Kis Ervin Egon

tanácsadó, partner

SmartCommerce Consulting

www.smartcommerce.hu



Területfoglalás vs. korlátlan piac



A korlátlan piac korlátja



KORLÁTLAN PIAC = KORLÁTLAN VERSENY

Lehetőség vagy veszély?

**Mekkora
lehetőség
van a
külföldi
piacokban?**

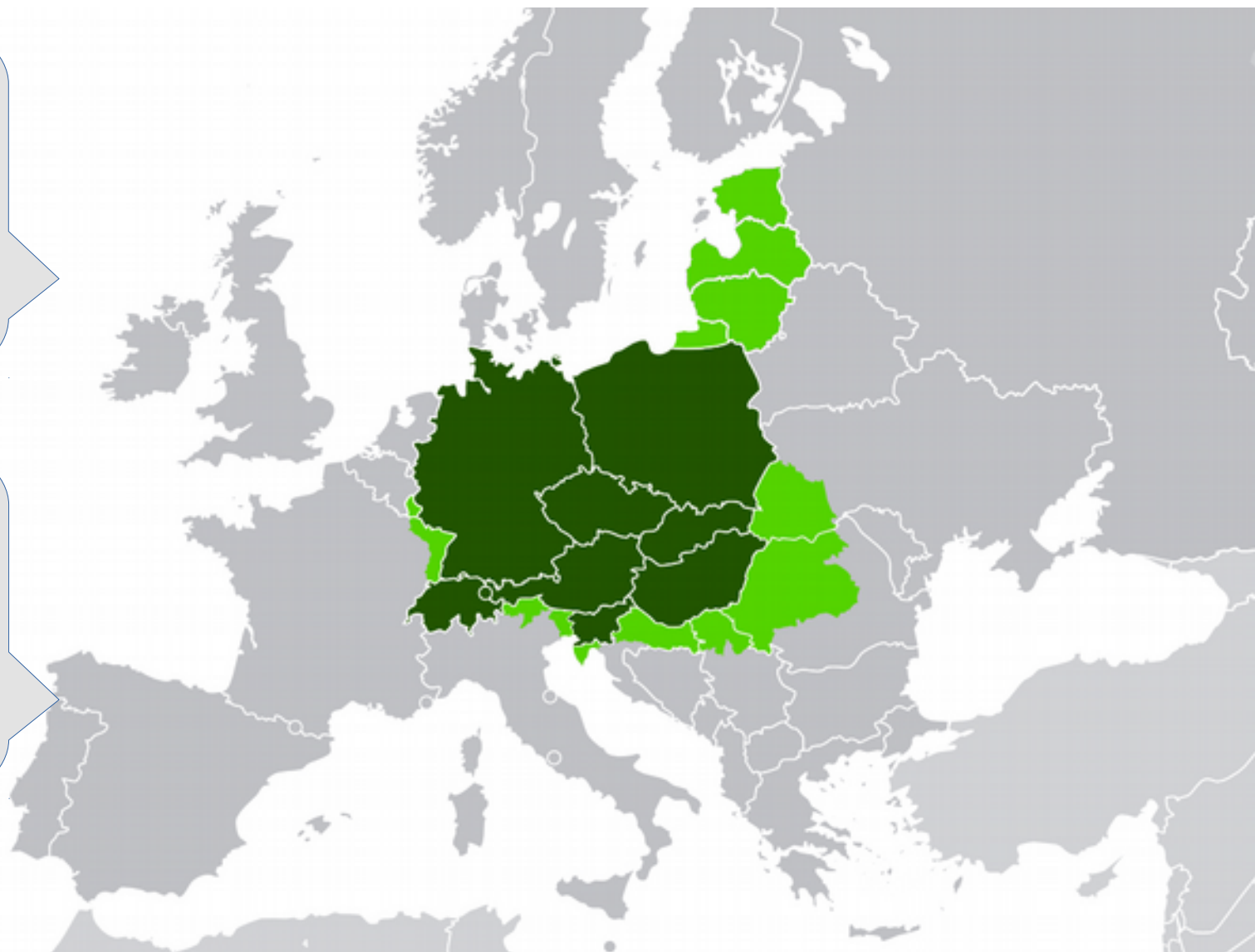


**Mekkora
veszélyt
jelentenek a
külföldi e-
kereskedők?**

Lehetőség vagy veszély?

A hazai
webshopok
35%-a
kap
megrendelést
külföldről

A hazai vevők
közel fele
vásárol külföldi
webshopokból
is!



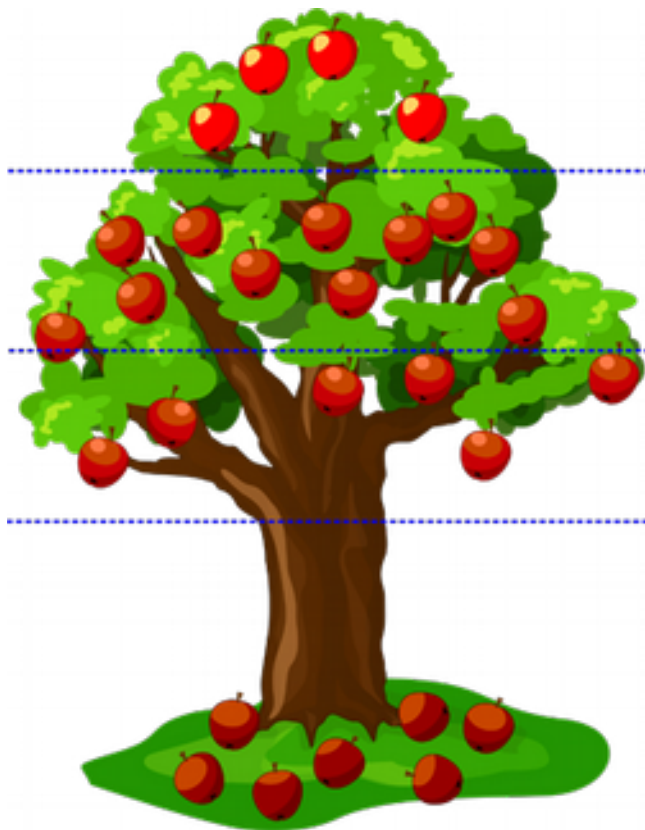
Adatforrás: eNET

Lehetőség vagy veszély?

**Mekkora
lehetőség
van a
külföldi
piacokban?**



Alacsonyan lógó gyümölcs?



A legédesebb gyümölcs

- ...de a legnehezebb lehozni
- Ha először ezt szeded, lepotyoghat a többi

A termés java

- Ezt szedik a profik
- Lehet rá hosszú távú üzletet építeni

Alacsonyan lógó gyümölcs

- Amit csak az vesz észre, aki feljebb néz!
- Kis erőfeszítéssel elérhető

Földön heverő gyümölcs

- Amit mások otthagytak
- Operatív eszközökkel elérhető
- Ha nem is a legjobb minőség, de mindig leesik valami

A külföld, mint lehetőség

Hazai pályán sikeres cég

- disztribúció
- piacismeret, termékismeret
- logisztika
- kipróbált, skálázható operáció

Erőforrások

- Szervezet (HR)
- IT, sales, marketing
- finanszírozás

Globális piac

- elvileg csak megfelelő eszközrendszer kell a piac eléréséhez
- globális márkák és szolgáltatások (AdWords és DHL *mindenhol van*)

EU liberalizációs folyamatok

- egységesítési törekvések
- termékek és szolgáltatások szabad áramlása



A siker nem feltétlenül exportálható

- lokális piacismeret
- disztribúciós és/vagy logisztikai korlátok
- lokális brand

Erőforrások

- szervezeti korlátok
- nyelvi korlátok
- finanszírozás (sokszoros CPC!)

Konkurencia

- korlátlan piac → korlátlan konkurencia
- helyi szereplők előnyei
- Milyen USP-d lehet az áron kívül?

Másolás

- ha van egy jó ötlet, hamar lemásolják és közben maradnak a lokális előnyök

Szabályozás

- helyi szereplőknek kedvez

Lehetőség vagy veszély?



**Mekkora
veszélyt
jelentenek a
külföldi e-
kereskedők?**

A külföld, mint veszély

A hazai pálya előnyei

- Ismert brand
- meglévő operáció
- lokális piacismeret
- beszállítói kapcsolatok
- saját nyelv

Cégkultúra

- tervezés hiánya
- reaktív működés
- szervezeti kultúra

Erőforrások

- szervezeti korlátok
- finanszírozás



Piaci konjunktúra

- egy nemzetközi szereplő felpörgetheti a piacot
- új termékek és szolgáltatások jelennek meg, teret nyitva minen szereplőnek
- a konjunktúra mindenkinek kedvez

Lokálpatriotizmus

- ...ha van ilyen
- „Vedd a hazait!”

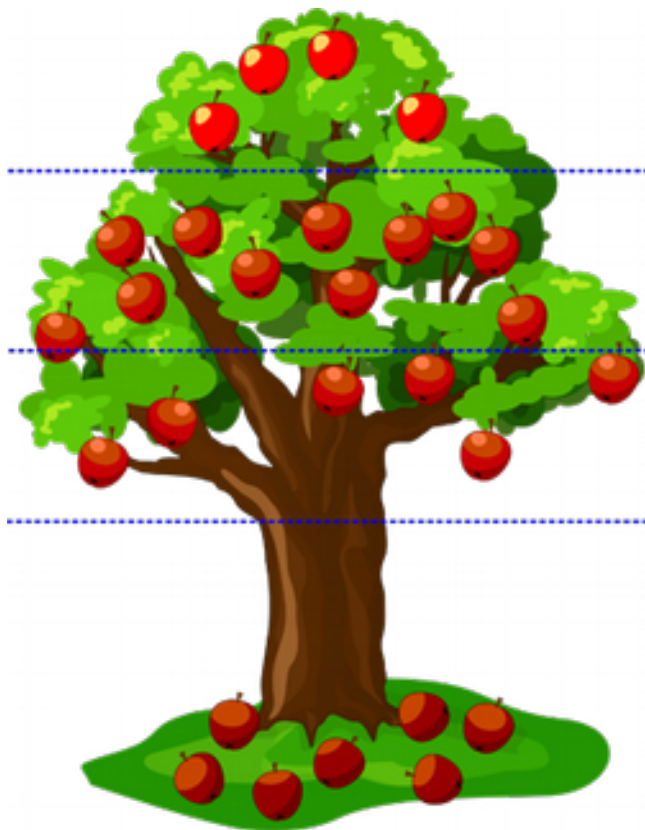
Külföldi versenytársak

- korlátlan piac → korlátlan konkurencia
- **Globális piac:** csak megfelelő eszközrendszer kell a piac eléréséhez – **és ebben a globális cégek jobbak**

Nemzetközi szereplők belépése

- nagyobb kínálat
- jobb ár
- nagyobb marketingköltségvetés
- ismert márkák

Nem alacsonyan lógó gyümölcs!



A legédesebb gyümölcs

- ...de a legnehezebb lehozni
- Ha először ezt szeded, lepotyoghat a többi

A termés java

- Ezt szedik a profik
- Lehet rá hosszú távú üzletet építeni

Alacsonyan lógó gyümölcs

- Amit csak az vesz észre, aki feljebb néz!
- Kis erőfeszítéssel elérhető

Földön heverő gyümölcs

- Amit mások otthagytak
- Operatív eszközökkel elérhető
- Ha nem is a legjobb minőség, de mindig leesik valami

Köszönöm a figyelmet!

facebook.com/smartcommerce.hu



smartcommerce.blog.hu