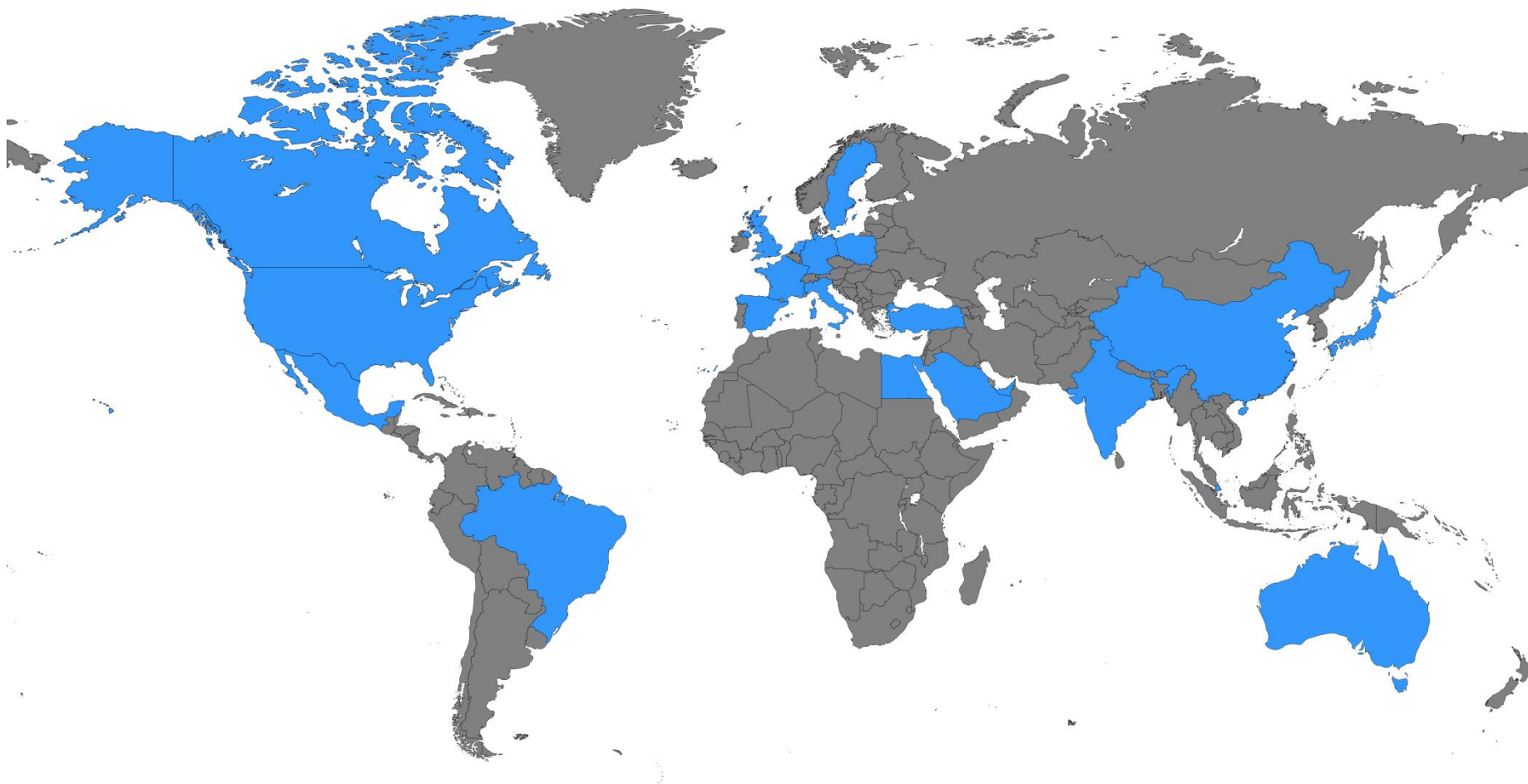




Как российским брендам и производителям выйти на Amazon и начать продажи за рубежом?

География Amazon



- amazon.com
- amazon.com.au
- amazon.ca
- amazon.com.br
- amazon.cn
- amazon.eg
- amazon.fr
- amazon.de
- amazon.in
- amazon.it
- amazon.co.jp
- amazon.com.mx
- amazon.nl
- amazon.pl
- amazon.sa
- amazon.sg
- amazon.es
- amazon.se
- amazon.com.tr
- amazon.ae
- amazon.co.uk

Created with mapchart.net



Проблемы при выходе на зарубежные рынки



Трансграничная логистика и платежи

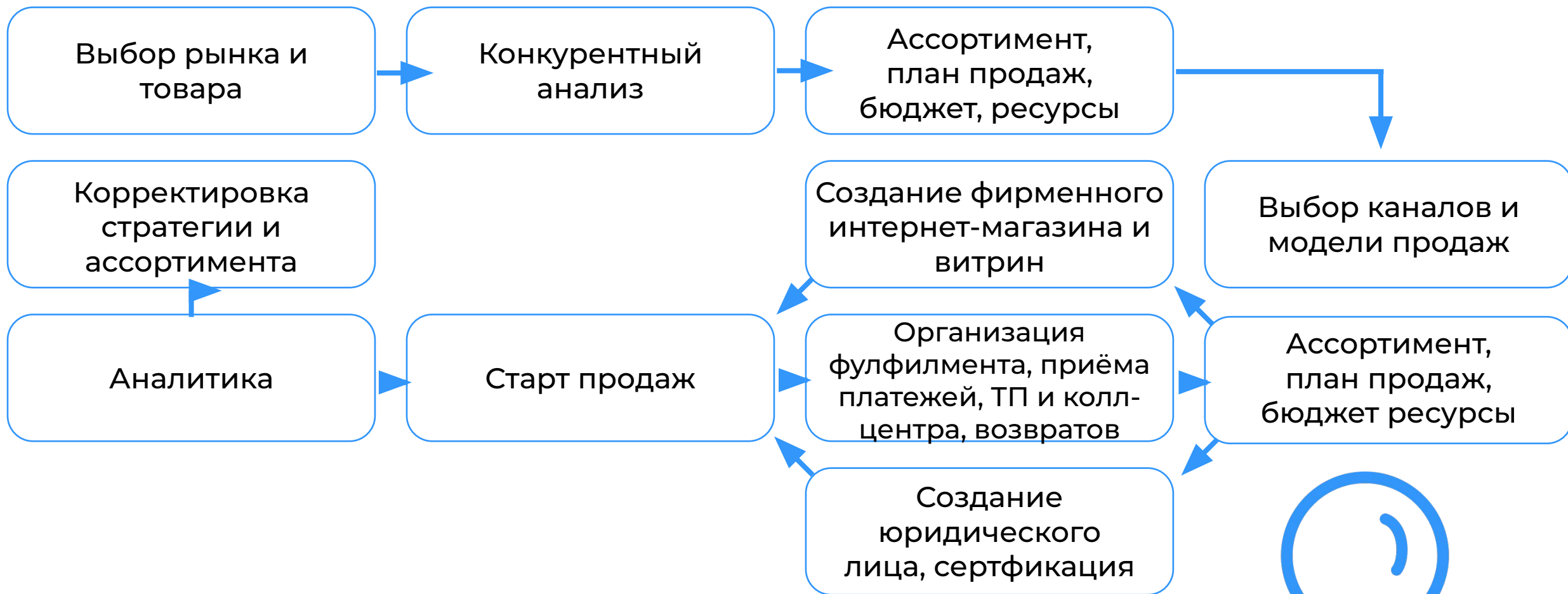
Сертификация, местное законодательство и комплаенс

Высокая конкуренция

Локализация контента и поддержки

Местные особенности: демография, привычки покупателей, инфраструктура

Этапы выхода на зарубежный маркетплейс



Маркетплейс или интернет-магазин?

Фирменный интернет-магазин

Полный контроль ассортимента, цен, промоакций

Лучший user experience

Полная ответственность за маркетинг и трафик, дополнительные расходы на продвижение

Сложность текущей операционной деятельности

Маркетплейсы

Стабильный трафик и оборот

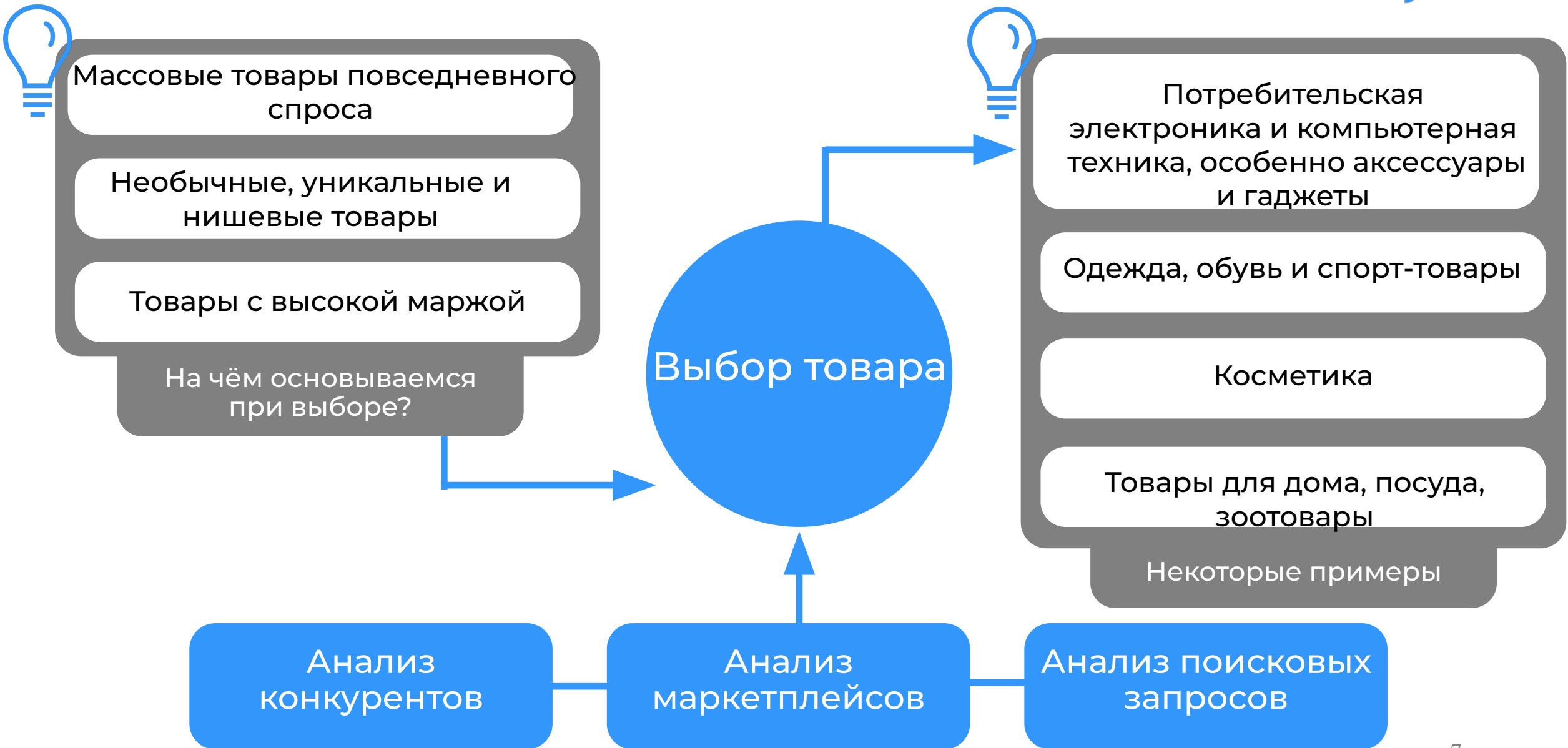
Упрощается приём платежей и фулфилмент

Большая конкуренция среди селлеров

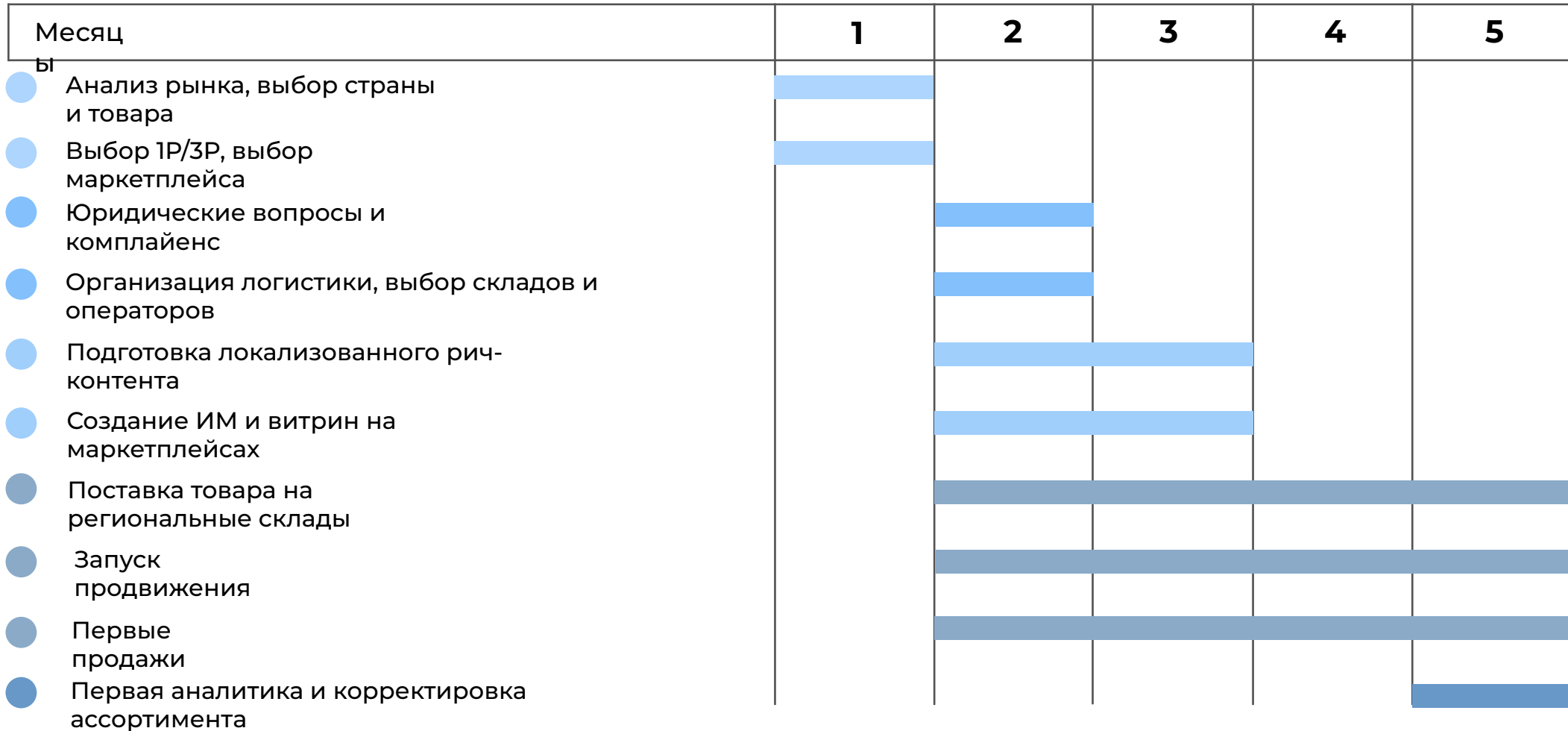
Риск конкуренции со стороны маркетплейса

Дополнительные расходы на выплату комиссии маркетплейса

Выбор товара



Сколько времени потребуется



Каким брендам и производителям стоит выходить в зарубежные D2C-каналы

1

Есть товар массового или нишевого спроса с хорошей маржинальностью

2

Есть желание расширить рынки сбыта

3

Сегменты B2C или B2B

4

Оборот в России от 200-300 млн рублей в год

5

Есть готовность адаптировать товар: под новый рынок: пройти сертификацию, локализовать упаковку

6

Готовность инвестировать в новый рынок

НЕ нужен опыт на зарубежных рынках – об этом позаботимся мы.

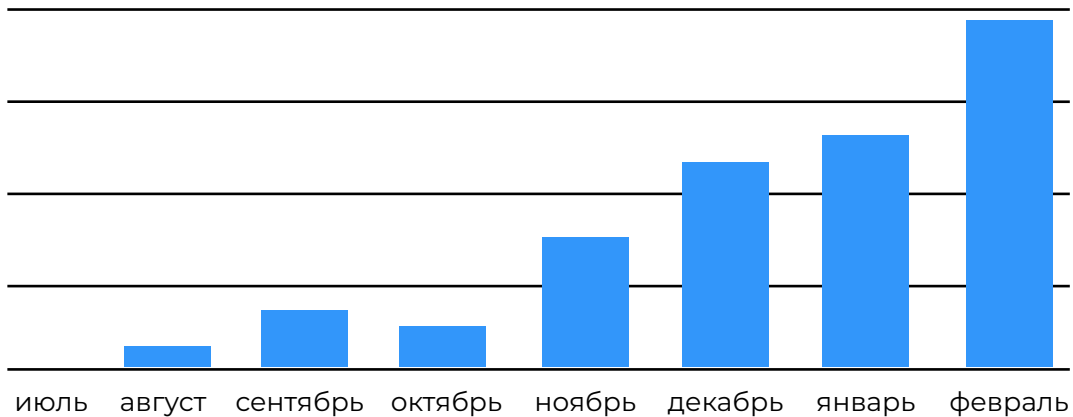


Результаты Scarlett на Amazon в Германии syntes

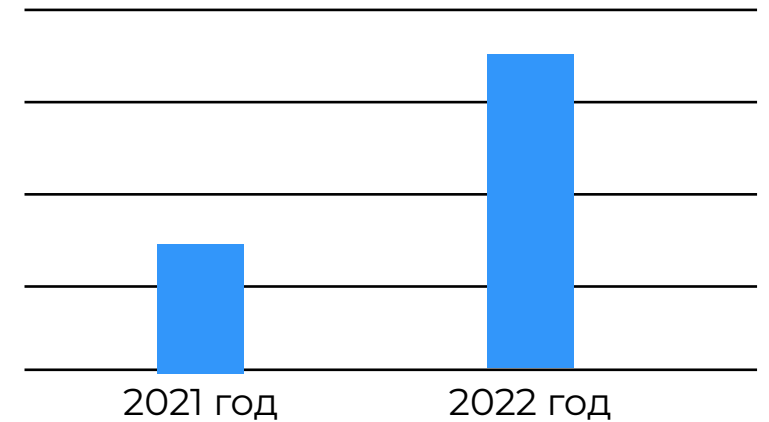
Российский бренд малой бытовой техники

SCARLETT®

Динамика продаж Scarlett на Amazon в 2021-2022 году



Динамика продаж в 2022 году



Бренд №1 в мире

Компьютерные аксессуары премиум-класса



В два раза

Средний чек в интернет-магазине превышает средний чек в других каналах продаж

20%

Продаж Razer в России приходится на фирменный интернет-магазин Razer.ru. Это самый большой розничный канал продаж бренда в России





www.syntes.io



Хотите начать D2C-продажи за рубежом? Нужно больше информации?

Ждём вас на стенде А4!

