



Verkopen op Amazon US



www.salesupply.com

De e-commerce markt van de Verenigde Staten, met een jaarlijkse omzet van \$456bn en 196 miljoen online shoppers, staat aan de online wereldtop. Het is de thuismarkt van een groot aantal zeer succesvolle e-commerce bedrijven. Dit zorgt ervoor dat het de favoriete cross-border shopbestemming van de wereld is. Daar komt bij dat de Verenigde Staten voorop gaan op het gebied van innovatie, digitale processen en retail technologie.

Uitbreiden naar de Verenigde Staten betekent dat de competitie in een sterke retailmarkt moet worden aangegaan. Een markt waar de klant hoge verwachtingen heeft en de marktstandaarden zeer hoog zijn. Het potentieel is echter enorm: de individuele e-commerce uitgave per persoon per jaar liggen met een gemiddelde van \$2216 (€1933) hoger dan het Europese gemiddelde van €1376.

Daar komt bij dat de dollar de laatste jaren een opwaartse trend laat zien, laatst steeg de waarde door aankondingen van de Europese Centrale Bank om grote schulden te verminderen. Crisismaatregelen van de ECB, de Bank van Japan en andere nationale banken hebben de dollar een boost gegeven terwijl de Euro, Yen en andere valuta minder waard zijn geworden. Dit biedt de kans om producten tegen zeer lage prijzen op de Amerikaanse markt aan te bieden, een gunstige situatie bij het toetreden in een markt.

Een verkoopkanaal via een leidende marktplaats, zoals geboden door Amazon, is een mooie kans om een markt te testen zonder relatief veel zakelijk risico te moeten nemen. Zo is het niet noodzakelijk een gehele webshop te openen. Een marktplaats als verkoopkanaal kan daarnaast een strategisch onderdeel zijn van een bestaand verkoopkanaal om de brand awareness te verhogen. In het afgelopen jaar hebben verkopers uit meer dan 100 verschillende landen over de gehele wereld via Amazon aan klanten in 185 landen producten verkocht. Hiervoor maakten zij gebruik van de diensten die Amazon biedt.

In deze Whitepaper delen wij enkele gedachten waarom verkopen via Amazon een goede manier is om een markt te betreden. Daarnaast geven we een lijst van de meest belangrijke issues waar rekening mee moet worden gehouden en geven we enkele tips om dit aan te pakken.






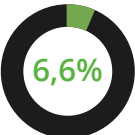
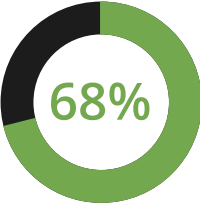











Salesupply is een globale e-commerce dienstverlener die bedrijven helpt om succesvol in het buitenland te worden. Wij helpen bij het sneller profitabel groeien in de internationale markt tegen lage(re) kosten. Vanuit onze kantoren in Europa, Azië, Rusland, Brazilië en de Verenigde Staten bieden we een breed scala aan oplossingen aan om bedrijven te helpen met het internationaliseren van hun online verkopen.

Salesupply biedt diensten aan verschillend van een marktscan, concurrentieonderzoek,

cross-border strategie, business cases en lokalisering tot het genereren van verkeer, online/offline vindbaarheid, het aansluiten van lokale marktplaatsen, meertalige customer support, retourverwerking, internationale telefoonnummers, internationale retouradressen, operationele ondersteuning, brand management en webcare.

Op dit moment ondersteunen wij meer dan 350 online winkels en verkopers voor klanten in de fashion-, sport-, automobiele industrie en meer.

De e-commerce markt van de Verenigde Staten



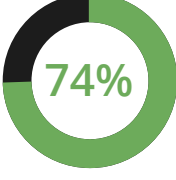



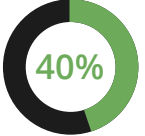
 <p>Populatie: 315 mn</p>	<p>Internetaansluiting</p>  <p>85%</p>	<p>Aangesloten huishoudens: 98 mn</p>	
 <p>\$2.216 Gemiddelde online uitgaven per persoon</p>	<p>e-commerce omzet: \$456 bn</p>		
<p>e-commerce aandeel t.o.v. totale retail: +16% growth</p>  <p>6,6%</p>	<p>% van bestellingen zonder verzendkosten:</p>  <p>68%</p>	<p>TOP 5 Online Retailers</p>     	
<p>Online uitgaven tijdens de feestdagen 2014: \$61bn (+16% growth)</p> 	<p>Gewenste betaalmethoden: Credit Card, PayPal</p>     		
<p>+9,5% Jaarlijks voorspelde groei 2013- 2018</p>			

Bronnen: Forrester (2014), Ecommerce Europe (2014), US Department of Commerce (2014), ComScore (2014)

5 redenen om via Amazon US te verkopen

- ✓ **“If you can’t beat them, join them!”** Het marktaandeel van Amazon wordt steeds groter. Amazon heeft zich ontwikkeld tot een gigantische “eenstops” bestemming die alles van overal ter wereld aanbiedt. Waar Amazon eerst instantie werd gezien als een bedreiging voor kleine retailers, geven wij er de voorkeur aan Amazon, in het bijzonder de marktplaats voor derde partijen, als een kans te zien om gebruik te maken van de uitstekende infrastructuur van Amazon, om zo mee te liften in de slipstream van Amazon’s e-commerce groei. In een grote, volwassen markt als die van de Verenigde Staten kan dit een enorme aanvulling zijn tijdens het toetreden van de markt.
- ✓ **Word onderdeel van de eerste bestemming van e-shoppers!** Amazon zorgt voor een groot deel van e-commerce gerelateerd verkeer. Ten eerste omdat klanten steeds meer hun zoektocht op Amazon beginnen, ten tweede omdat veel zoekers via Google uiteindelijk, vanwege de uitstekende vindbaarheid, bij Amazon terecht komen.
- ✓ **Test de markt in de VS met minimaal bedrijfsrisico!** Verkoop via de Amazon marktplaats geeft de mogelijkheid gebruik te maken van de Amazon technologie, marketing tools en verzend- en fulfilment service. Het is dan ook niet noodzakelijk om grote en lange-termijn investeringen te doen om deze nieuwe markt te verkennen.
- ✓ **Dit is het moment!** De Euro staat onder druk door de economische onzekerheid die voortvloeit uit de Europese schuldencrisis. De waarde van de Euro is nu lager dan die van de Amerikaanse Dollar, wat het voordeliger maakt om Europese producten in de Verenigde Staten te verkopen. Het maakt het voor verkopers mogelijk te investeren en hun buitenlandse producten voor lagere prijzen aan te bieden. Dit concurrentievoordeel is positief voor de (merk)naamsbekendheid en om grip op een nieuwe markt.
- ✓ **Leervan de meester!** Amazon is wereldwijd het grootste bedrijf in termen van gegenereerde e-commerce omzet. Volgens een top 10 ranking van onderzoeksbureau Ystats uit 2014 was Amazon’s \$74bn verkoop van producten en diensten in 2013 groter dan de gecombineerde omzet van de andere bedrijven in de ranking, te weten JD.com, Alibaba, Walmart, eBay, Otto Group, Cnova (Casino), Tesco, Rakuten en Best Buy, samen.
- ✓ **Oogst het enorme potentieel van de Amerikaanse markt!** Verkopen via de marktplaats van Amazon maakt het mogelijk om een relatief eenvoudige en risicoloze markt-entry op te zetten. Tegelijkertijd opent het een deur naar een gigantische e-commerce markt, met een verkooppubliek van bijna 200 miljoen shoppers.


Een paar statistieken over Amazon.com

 <p>Netto-omzet wereldwijd: US\$ 88.99 bn (2014) US\$ 55.47 bn Noord-Amerika US\$ 33.52 bn Internationaal</p>	<p>Jaarlijkse omzetgroei 2014:</p>  <p>20%</p>	<p>Marktaandeel in de VS:</p>  <p>74%</p>
<p>Aantal klantaccounts wereldwijd:</p> <p>237 mn</p> 	<p>Marktaandeel in de VS</p> <p>61.95%</p>	
<p>Unieke maandelijkse bezoekers op alle sites:</p>  <p>162 mn</p>	<p>Amazon's merkwaarde:</p> <p>\$45.73 bn.</p>	
 <p>In 2014, verkopers op Amazon verkochten 2 biljoen eenheden wereldwijd</p>	 <p>40 procent van Amazon's globale sales zijn marktplaats transacties</p>	
<p>63% van de merchants verkoopt enkel via marktplaatsen, 37% gebruikt ook andere verkoopkanalen</p>		
<p>55% van de Amerikaanse verkopers via marktplaatsen heeft een winstmarge boven de 20%</p>		
<p>Het aantal deals aangeboden door verkopers wereldwijd tijdens de feestdagen op Amazon groeit per jaar met meer dan</p> <p>400%</p>	<p>4 Keer zoveel verkopers op Amazon (16,7%) verkopen voor een miljoen dan op ebay (3,9%)</p>	

Bronnen: Amazon Inc. (2015), Webretail/ Freevisor (2014), Statista (2015)

Bepaal uw strategie voor markttoetreding

- 1. Marktonderzoek:** bepaal de haalbaarheid van uw plan om in de Verenigde Staten te verkopen middels een analyse van uw operationele capaciteit die beschikbaar is voor de expansie, de benodigdheden om te starten en de marktcondities voor de producten die u aan wilt bieden.
- 2. Concurrentieonderzoek:** begin met een helder beeld van de concurrenten die er zijn en wat zij doen. Identificeer de sterke en zwakke punten van uw concurrenten.
- 3. Prijsstrategie:** gebaseerd op de resultaten van het markt- en concurrentieonderzoek kunt u een prijsstrategie voor de VS definiëren. Houd rekening met de wisselkoers en mogelijk fluctuering van deze koers.
- 4. Verwachtingen van de klant:** raak bekend met het lokale gedrag en de lokale voorkeuren van de lokale klant. Dit kan per regio in de Verenigde Staten verschillen.
- 5. Plan voor lokalisering:** maak een plan voor het lokaliseren van uw content (inventarisatie omschrijving) en klantcommunicatie. Dit omvat vertalingen en andere specifieke aanpassingen. De Verenigde Staten liggen in een andere tijdzone, houd rekening met de beschikbaarheid van het customer service team.
- 6. Fulfilment en logistiek:** warehousing binnen of buiten de VS? Bepaal welke oplossing het beste bij uw organisatie past. Afspraken moeten worden gemaakt voor het omgaan met belastingen, gewoontes, wettelijke verplichtingen en retouren. Zorg ervoor dat deze zaken in gereedheid zijn gebracht voordat u begint.



Belangrijk om te onthouden:

- Verkopen via een marktplaats betekent 'volgens de spelregels spelen': **Wat betekent dat voor uw bedrijfspolicy en prijzen?**
- **Heeft u andere verkoopkanalen in de vs? Heeft verkoop op Amazon invloed op verkopers van uw merk?**
- Behoud uw eigen identiteit als merk of retailer.

Enkele tips en tricks voordat u begint...

- ✓ NEXUS: in de Amerikaanse belastingwet wordt de term 'NEXUS' gebruikt om een situatie te omschrijven waarbij een bedrijf buiten de VS een fysieke aanwezigheid in een staat van de VS heeft, en die dus verplicht is om inkomensbelasting te betalen en verkoopbelasting te heffen in die staat. De NEXUS bepaalt hoeveel een bedrijf moet omzetten voordat zij belasting moet gaan betalen. Voor een buitenlandse verkoper ligt deze grens op een omzet van \$20.000 of 200 orders, of wanneer een voorraad in de VS wordt gehouden.
- ✓ Bankrekening: u dient een bankrekening te hebben in een land dat door Amazon wordt ondersteund.
- ✓ Zorg ervoor dat u op de hoogte bent van de wettelijke bepalingen in de VS en de wettelijke verschillen in de verschillende staten van de VS.
- ✓ U heeft een lokaal retouradres nodig in de VS of u dient er voor te kiezen de internationale retourkosten te betalen. Het land van herkomst mag heffingen op de geretourneerde goederen hanteren.
- ✓ U heeft customer support in de lokale taal, tijdens lokale uren, nodig.

Beginnen op Amazon

OPTIE 1



Magazijn buiten de VS

Maak een verkoopaccount aan op Amazon

Bedrijfsdetails
Productdetails
ID check
BTW controle



Verzending

Kies DDP company
Test order
Importheffingen betaald
Aansluiten op Order Management System (OMS)



Index

Prijzen
Vertalingen
Productlijst
Bepaal profielregels
Customer Support
Start verkoop!

OPTIE 2



Magazijn in de VS

Maak een verkoopaccount aan op Amazon

Bedrijfsdetails
Productdetails
ID check
BTW controle



Magazijn

Kies een logistieke partner
Verzend voorraad
Importeur
Importheffingen betaald
Aansluiten op Order Management System (OMS)



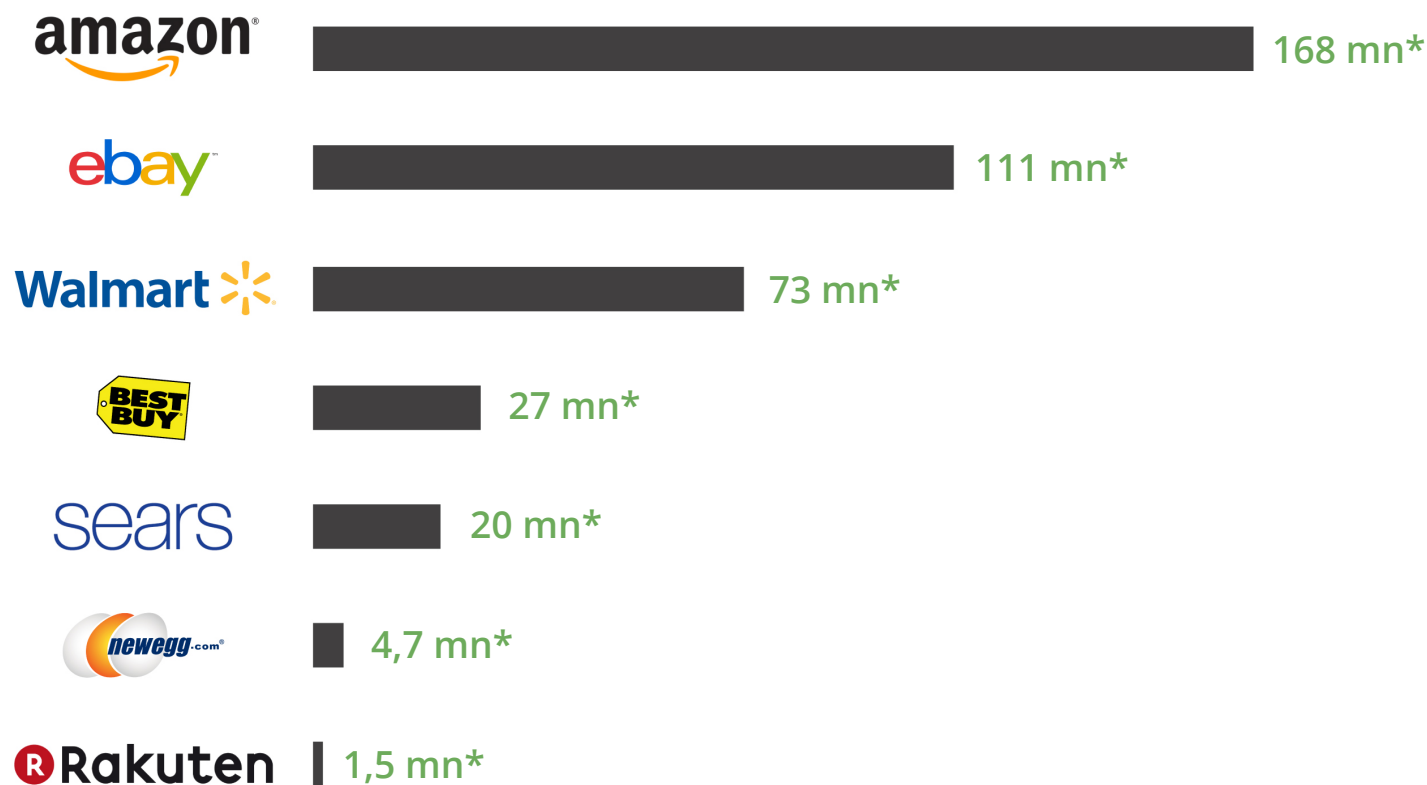
Index

Prijzen
Vertalingen
Productlijst
Bepaal profielregels
Customer Support
Start verkoop!

Tip: Wanneer een bedrijf met eigenaar buiten de VS een magazijn in de VS heeft, adviseren wij een entiteit op te zetten. Salesupply heeft met haar partners een startpakket gemaakt om u te voorzien van een lokaal bedrijfsadres, belastingregistratie, back office management en veel andere diensten.

Andere marktplaatsen

Onderschat de kracht van marktplaatsen in de VS niet. Bedenk u dat het opzetten van de benodigde organisationele infrastructuur en het maken van de nodige afspraken om verkopen op Amazon te ondersteunen (vertalingen, legals, magazijn en fulfilment, customer service) het mogelijk maakt om ook via andere marktplaatsen in de VS te verkopen.



*Monthly visitors in Q3 2014

Bronnen: Statista.com



Fulfilment door Amazon

Amazon heeft een fulfilment service opgezet die het mogelijk maakt uw goederen in Amazon's fulfilment center op te slaan. Amazon verzorgt het picken, verpakken, verzenden en de customer service voor deze goederen. De voordelen hiervan zijn dat het verzenden van goederen gratis is boven de \$35,-, er verzendmogelijkheden naar Canada zijn, u gebruik kunt maken van Amazon Prime 2-day bezorging en van concurrerende, binnenlandse tarieven. Wel is dit over het algemeen een zeer kostbare optie, waarbij je voorraad zeer groot moet zijn. De belangrijkste kanttekening is dat Amazon geen goederen retour neemt die zijn verkocht via een ander verkoopkanaal.

Salesupply staat klaar om u van start te laten gaan!



Salesupply US staat klaar om u te helpen met het starten van een probleemloze en snelle verkoop via Amazon en alle andere Amerikaanse marktplaatsen in uw nieuwe doelmarkt.



Marktanalyse en markttoetreding strategie: Salesupply kan uw mogelijkheden bepalen door een professioneel marktonderzoek en de set-up van een op maat gemaakte toetredingsstrategie.



Set-up van een Amazon Account: Salesupply kan u met het gehele registratieproces helpen, inclusief het regelen van een BTW nummer, vertalingen en andere lokaliseringprocessen.



Het onderhouden van uw Amazon verkoopaccount: Salesupply kan ook actief uw Amazon verkoopaccount onderhouden, updaten met informatie en voorraad wanneer gewenst.



Warehousing: Of u nu voor goederenopslag binnen of buiten de VS kiest, Salesupply en haar partners kunnen u helpen met het managen en opzetten van alle benodigde processen.



Customer Support: Salesupply kan uw customer service opzetten en uitvoeren, evenals het onderhouden van inbound en outbound relaties met uw klanten en leveranciers (e-mail en telefoon) gedurende lokale kantoortijden.



Order Management Systeem (OMS) Software oplossingen: de Salesupply software oplossing maakt het voor u mogelijk om uw verkopen via Amazon via een volledig geïntegreerd platform te doen.



Vertalingen: Salesupply kan voor al uw vertalingen en lokaliseringprojecten zorg dragen.



Back Office Service: Salesupply kan een back-up voor u opzetten en onderhouden om uw verkopen via Amazon US soepel te laten verlopen.

Laten we het over uw project hebben en samen een strategisch plan opstellen! Neem contact met ons op!

Salesupply Nederland,
Bijsterhuizen 2104-E, 6604 LG Wijchen
Telefoon: +31 (0) 24 711 3370
E-mail: info@salesupply.nl
Internet: www.salesupply.nl

Bronnen:

ComScore (2014) spending forecast for the November-December 2014 holiday season

Ecommerce Europe (2014), Global B2C E-Commerce Report 2014.

Forrester Research (2014), US eCommerce Forecast: 2013 To 2018.

Geldman, A.: 10 statistic from the marketplace seller survey 2014. August 18th, 2014. Freevisor & Webretailer. www.webretailer.com/lean-commerce/statistics-marketplace-seller-survey

Statista: Amazon market statistics and industry facts. Retrieved on January 6th 2015: <http://www.statista.com/stats/149540/amazon>

Statista: Most popular retail websites in the United States as of 3rd quarter 2014, ranked by visitors (in millions) Retrieved on February 9th 2015: <http://www.statista.com/statistics/271450/monthly-unique-visitors-to-us-retail-websites/>

U.S. Department of Commerce, (November 18th, 2014), U.S. Census Bureau News, Quarterly retail E-Commerce Sales, 3rd Quarter 2014.

Traxler, D.: 7 Online Marketplaces: Pros and Cons. November 7th, 2013. Practical Ecommerce. <http://www.practicalecommerce.com/articles/60575-Differentiating-Marketplaces>

ystats GmbH und Co. Kg (October 2014), The World's Leading E-Commerce Companies 2014.