

Expanze na zahraníční trhy

Martin Kasa, 30.10.2007

kasaeu

Program

- Představení společnosti
- Proč expandovat?
- Výběr lokalit pro expanzi
- Specifika trhů, lokální rozlišnosti
- Typ vstupu na trh
- Webové řešení globálního eshopu
- Faktory (ne)úspěchu
- Budoucnost evropského e-retailu
- Plánovaná expanze KASA.cz
- Závěr

Představení společnosti

- Společnost působí v ČR, SR, PL a DE
 - KASA.cz, HEJ.sk, EUKASA.de, EUKASA.pl
- Založena roku 1999
- Obrat skupiny obchodů přesáhl 1 mld Kč
- Nejrychleji rostoucí český eshop z TOP5
- Číslo 1 na Slovensku, číslo 2 v ČR
- 60 zaměstnanců
- Přes 160 tisíc objednávek za rok

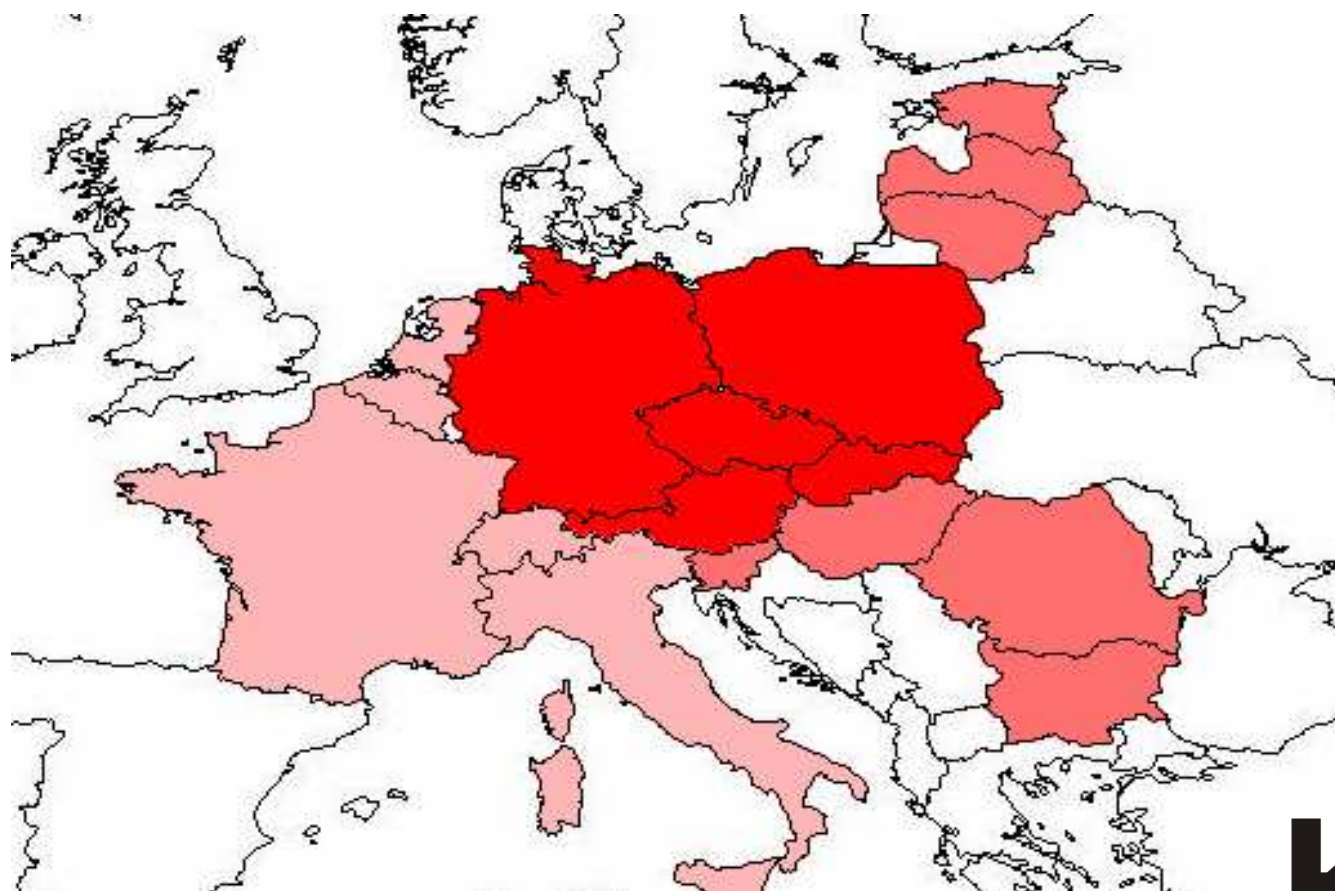


kasa.eu

Proč expandovat?

- Stav českého trhu (20%), potenciál
- Potenciál okolních trhů (> 100%)
- Zkušenost z ČR, SR, ..
- Příležitost dnes / zítra na jednotlivých trzích

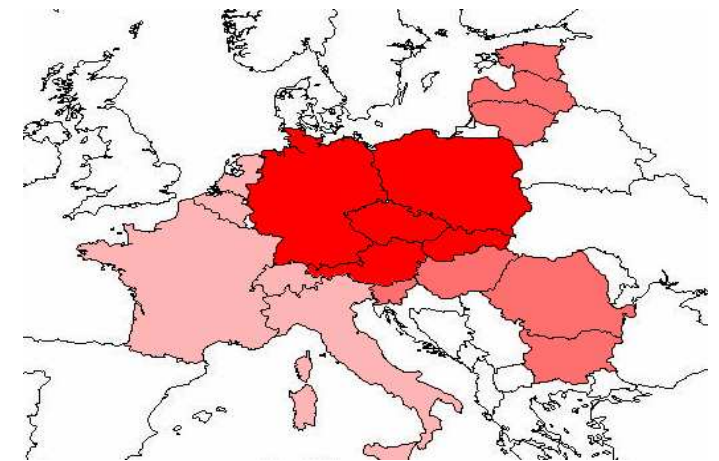
Výběr lokalit pro expanzi



kasaeu

Specifika jednotlivých trhů (B2C)

- ČR, SR – současná pozice
- Polsko
 - Velikost trhu, lidi, internet
- Německo
 - Velikost, lidi, stav internetu, konkurence
- Východ - Maďarsko, Rumunsko, Bulharsko, Pobaltí
 - Velikost, lidi, stav internetu, konkurence
- Západ – Francie, Benelux, Švýcarsko, Itálie, ..
 - Velikost, lidi, stav internetu, konkurence



Typ vstupu na trh

- Stavba od nuly
 - Malé počáteční investice
 - Málá rizika
 - Dlouhodobý proces, plán na cca 5 let
- Akvizice
 - Počáteční náklady
 - Vetší rizika při výběru, historie společnosti
 - Rychlé získání pozice
 - Je na trhu koho koupit?

Globální eshop

- Obchod musí reflektovat internetovou kulturu dané země (vzhled, nabídka, ...)
- B2C aplikace (globální pohled při tvorbě, 20% webu)
- Specifika daného trhu / webu (billing, logistika, marketing, CRM)

Faktory úspěchu

- Definovat cíl na daném trhu
- Obchod je vždy obchod (na typu nezáleží)
- Najít prostor na trhu (zaměřte se na cíl)
 - Nebojujte zbraněmi největších konkurentů
 - Sortiment, forma prodeje, cílová skupina, vzhled obchodu, služby obchodu
- Najít chyby největších konkurentů
- **Zákazníci x obrat x obchodní marže (%) – náklady = náš cíl (ZISK)**

Budoucnost evropského e-retailu

- Internet nedobyde Evropu na 100%
- 100% komodity a 0% komodity
- 30% elektroniky v ČR po internetu do pár let
- Jak bude vypadat internetový obchod v roce 2010?
 - rychlost, spolehlivost, cena

Plánovaná expanze KASA.cz

- **Maďarsko**
- **Východní Evropa (coming soon)**
- **Západní Evropa**

Děkuji za pozornost

Citát dne: Neříkej že nemůžeš, když nechceš. Protože přijdou velmi brzy dnové, kdy to bude daleko horší: budeš pro změnu chtít a pak už nebudeš moci.

JAN WERICH



Martin Kasa

martin@kasa.cz

kasa.eu