

POWER UP
YOUR POTENTIAL

DHL



רבולוציה.
המסחר המקוון בעולם ה- **B2B**

DHL Express. Excellence. Simply Delivered.



1-700-707-345

B
R
2
5

www.dhl.co.il

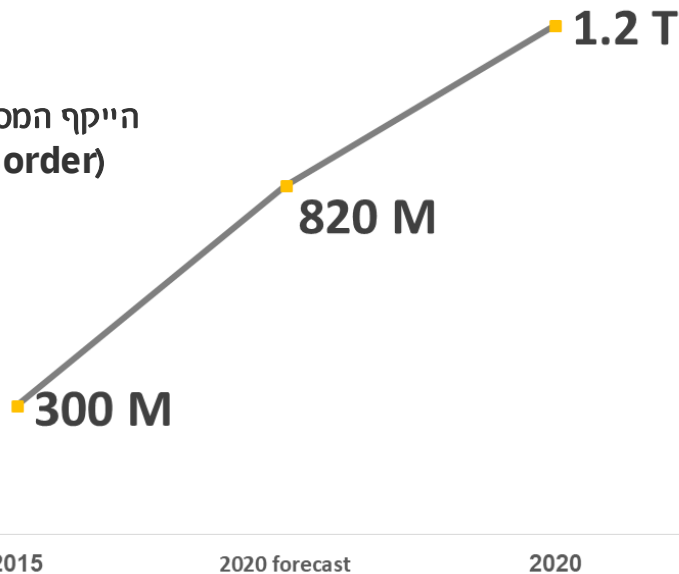


כך הפכה מגפת הקורונה את שנת 2020 לשנת המסחר האלקטרוני

הצריכה הפרטית המקוונת צפויה להגיע להיקף מסחר של **4.8** טרליון דולר עד 2026.



הייקף המסחר הגלובלי המקוון - צריכה פרטית
(Cross Border) שובר את כל התחזיות



Source: [Facts & Factors](#)

Source: [DealAid](#)

הישראלים בפער מול העולם



55% מהחברות דיווחו על
צמיחה ביותר מ-20%

בישראל: 35%



73% מהחברות משווקות
בלמעלה מערוץ אחד

בישראל: 41%



21% מהחברות באירופה
וארה"ב אופליין

בישראל: 39%





הכירו את לקוחות ה-B2B החדשים:

דור המילניום

בני דור המילניום אחראים על קבלת **73%** מכלל החלטות הקנייה¹.

מחקר שערכה חברת המחקר והייעוץ גרטנר מצא כי שיעור של **44%** מבני דור המילניום מעדיפים לא לדבר עם נציגי מכירות כדי לבצע עסקאות B2B



מהפכת המסחר האלקטרוני בין עסקים (B2B)

TRADITION IS OUT. DIGITAL IS IN.

”כבר בשנת 2019 זינקו המכירות
אונליין בין עסקים (B2B) בשיעור של
18.2% לשווי של 12.3 טריליון דולר,
ועקפו את תחום המכירות
לצרכנים (B2C).”

FORRESTER

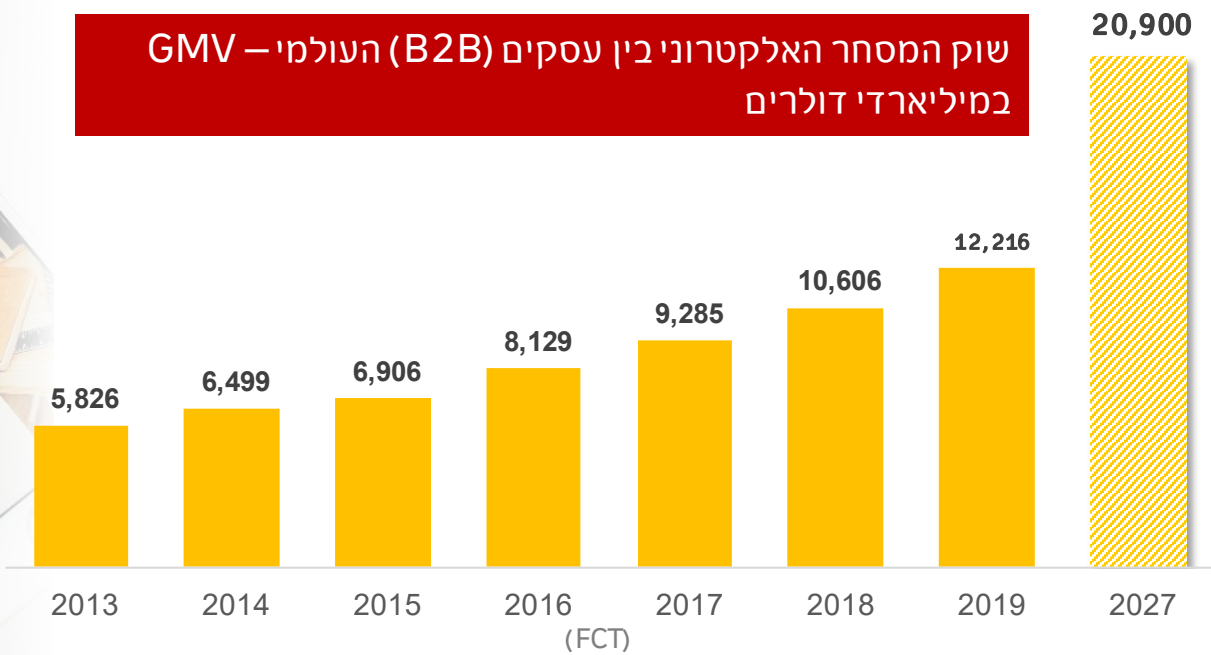
בשנת 2019 הוערך שוויו של שוק המסחר האלקטרוני בין עסקים (B2B)

בכ- 12.2 טריליון דולר¹

והוא צפוי להגיע לשווי של 20.9 טריליון דולר עד לשנת 2027²



שוק המסחר האלקטרוני בין עסקים (B2B) העולמי – GMV
במיליארדי דולרים



1 – מקור: Statista, GMBH של שוק המסחר האלקטרוני בין עסקים (B2B) העולמי – מנישב
2 – מקור: ResearchAndMarkets.com – גודל שוק המסחר האלקטרוני בין עסקים (B2B) – מנישב

טרנד הרכישה של B2B מונע ע"י התנהגות הרוכשים ב B2B

עד לשנת 2025...

33%

מהקונים מעדיפים
חויית קנייה בשירות עצמי
מבלי לדבר עם נציגי מכירות.

60%

ממקבלי ההחלטות אמרו שהם
מוכנים לבצע עסקאות אונליין
בשווי של יותר מ-50 אלף דולר.

80%

מהמכירות בין עסקים
(B2B) יתבצעו
בערוצי הדיגיטל

כ- 64% מחברות ה-B2B מתכננות להגדיל את ההשקעות באתרי המכירות שלהן

מקור: ¹McKinsey & Company, "שמונה גרפים המראים כיצד שינתה מגפת הקורונה את פני ענף המכירות לצמיתות" – אוקטובר 2020 [משוב](#)

מקור: ² – עתיד המכירות בשנת 2025: דוח מגמות השוק של גרטנר. ³ – מסחר דיגיטלי 360, 2020



Search by part # or keyword 

Products

Industries &
Solutions

Resources

Sign In



TODAY'S NEWS > **TE finds early success in first year of 2030 sustainability plan**

Cooler, Cleaner Future

Every year, data centers process increased volumes of data, requiring better solutions for optimizing performance while mitigating environmental impact.

**READ OUR EXECUTIVE
PERSPECTIVE**

Useful, Useable Insights

Get our monthly
newsletter on innovation
in connectivity and
sensing technologies.

SUBSCRIBE TODAY

DO MORE, ON TE.COM

הנעת גלגל התנופה של המסחר האלקטרוני בין עסקים (B2B)

הניעו את גלגל התנופה והפכו את מערך המסחר האלקטרוני בין עסקים (B2B) מטוב למצוין



הצ'ק ליסט של DHL Express לבדיקת תקינותו של אתר מסחר אלקטרוני בין עסקים (B2B)

שונה ממודל B2C

דומה למודל B2C

האם יש באתר תיאורים מפורטים של המוצרים וקטלוג מוצרים?

האם קל לגשת אל אתר המכירות B2B שלכם?

האם יש באתר מדור עזרה אינטראקטיבי ואפשרויות להתאמה אישית של המוצר באמצעות ממשק אינטראקטיבי קל לשימוש?

האם אתם מוכרים לחו"ל והאם מוזכר בבירור בדף הבית של האתר שאתם שולחים לכל רחבי העולם?

האם יש לכם תוכן עזרה בשירות עצמי כמו סרטוני הדרכה?

האם האתר זמין בכמה שפות?

האם יש באתר פונקציית חיפוש שימושית?

האם אתם מכבדים אמצעי תשלום שונים, ובהם כרטיסי אשראי, תשלום דחוי והעברות בנקאיות?

THE ULTIMATE B2B E-COMMERCE GUIDE

TRADITION IS OUT. DIGITAL IS IN.
A DHL EXPRESS WHITEPAPER

 POWER UP
YOUR POTENTIAL





POWER UP
YOUR POTENTIAL

The DHL logo in red, featuring the letters 'DHL' in a bold, italicized font with horizontal lines through them, set against a yellow background.

תודה רבה

יונתן איבגי

Yonathan.ivgi@dhl.com

054-7868360