



N2 Neuro | 2020

Lukuaika 5 minuuttia

**Pysähdy. Arvio. Toimi.**

**amazon**business

*"Too big to ignore."*

## Sisällysluettelo

Sisällysluettelo	2
Johdanto	3
Mikä on Amazon Business?	4
Markkinaennusteet	4
Myyjän ja ostajan edut	4
Miksi yritykset myyvät ja ostavat Amazon Business:n kautta?	5
Vaatimukset ja prosessi	6
Miten voin parantaa myyntiä Amazon Business puolella?	7
Onko Amazon Business minulle sopiva vaihtoehto?	8

## Johdanto

Maailman suurin markkinapaikka Amazon tekee vasta tuloaan Pohjoismaihin, mutta samalla yhtiö on jo tehnyt suuria aluevaltauksia myös B2B-puolelle. Amazon Business kasvaa nopeammin kuin Amazon retail.

Muuttunut markkinatilanne on vahvistanut verkkokauppojen asemaan entuudestaan. Amazon on kuitenkin paljon muuta kuin perinteinen verkkokauppa. Tässä dokumentissa kerromme miksi B2B-puolen yritysten tulisi arvioida Amazon Business:n sopivuutta omaan liiketoimintaan.

Bank of America arvioi Yhdysvaltojen B2B-verkkokaupan arvoksi \$1,4 biljoonaa, kun kuluttaja-verkkokaupan arvio on \$761 miljardia.

Euroopassa Amazonin kasvu oli 2019 25%. Yli 130 000 eurooppalaista yritystä myy tuotteitaan Amazonissa.

Mitä tämä tarkoittaa suomalaisille vientiyrityksille ja miksi nyt on korkea aika hypätä kelkkaan mukaan?

Tiesitkö:

- Amazonin suosituin kategoria on elektroniikka (Feedvisor 2019)
- Asiakkaat luottavat Amazoniin. 89% ostaisi uudelleen (Feedvisor, 2019)
- Euroopassa Amazonissa on 1.1 miljoonaa myyjää, kasvua edelliseen vuoteen 25% (Amazon, 2019)
- Amazonilla on omilla brändeillään myytäviä tuotteita esim. viini brändi (Compass Road) joka on myynnissä Saksassa. Moni Amazonin oman brändin tuote on saanut erinomaiset arvostelut.

## Mikä on Amazon Business?

Amazon B2B on yrityksille suunnattu versio Amazonin verkkokaupasta. Amazon B2B puolella on huomioitu yrityksen osalta tärkeitä toiminnallisuuksia mm. Mahdollisuus luoda useita käyttäjiä, neuvotella hintoja suurien kappalemäärien ostamiseen, useat eri maksutavat, nopeat ja monipuoliset toimitukset, sekä mahdollisuus integroitua yrityksen omaan hankintajärjestelmään.

Kuluttaja ja yritys puoli toimivat samassa alustassa, joten myyjä voi hyödyntää kumpaakin puolta tuotteiden myyntiin. Tuote listaukset, hinnoittelu, sisältö voidaan määritellä erikseen kuluttajille ja yritys ostajille.

## Markkinaennusteet

Amazon itse raportoi Forrester Researchin tiedoilla, että globaali B2B-verkkokauppa kasvaa nopeammin kuin kuluttajaverkkokauppa, ja ennustaa sen saavuttavan \$9 biljoonan arvon vuonna 2021. Amazonin \$10 miljardin vuosittaisesta B2B-myynnistä kolmannet osapuolet kattavat 50%.

Amazonin raportin voit lukea [täältä](#).

## Myyjän ja ostajan edut

Myyjälle Amazon Business on täysin uusi markkinapaikka, jossa tavoittaa korkean volyymin ostajat, jotka ovat jo tottuneet tekemään hankintansa Amazonin palveluista.

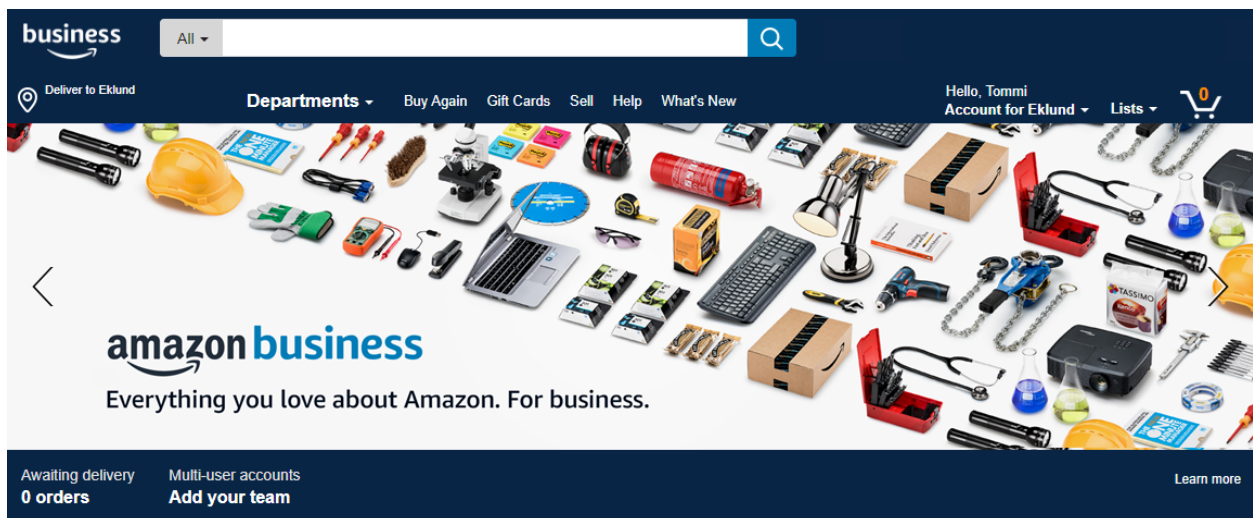
Myyjä voi helposti mainostaa tuotteitaan jopa globaalisti ja hyödyntää Amazonin "[Fulfillment by Amazon](#)" logistiikkapalvelua.

Ostaja voi puolestaan asettaa myyjille kriteerejä esimerkiksi sertifikaattien perusteella, ja Amazonissa voi helposti pyytää tarjouksia isompien volyymien

ostamiseen. Palvelu tarjoaa myös ostoprosessien hyväksynnän, jotta yrityksesi hankintakulut Amazonissa pysyvät kurissa.

## Miksi yritykset myyvät ja ostavat Amazon Business:n kautta?

Yritysassiakkaan ostoprosessi poikkeaa kuluttaja-asiakkaan ostoprosessista. Ostoprosessissa käytetään usein yrityksen omaan hankintajärjestelmää mm. hyväksynnässä ja raportoinnissa. Amazon Business käyttäjille on rakennettu kokonaan oma käyttöliittymä, jossa tuotteet ovat kategorisoitu ja brändätty yrityskäyttöön sopivaksi.



B2B kaupan eroavaisuuksia:

- Mahdollisuus tarjota tuotteita ainoastaan yritysostajille
- Kohdentaa mainontaa ainoastaan yritysostajille
- Tarjota tarkempaa tietoa tuotteesta esim. teknisiä kuvauksia, ohjeita, piirustuksia
- Yrityskohtaisen tiedon näyttäminen esim. ISO sertifiointi
- Mahdollisuus tarjota lisäpalveluita esim. asennuspalveluita
- Usean käyttäjän ja käyttäjä roolin ympäristö

- Kahden päivän ilmainen toimitus (Business prime asiakkaille)
- B2B hinnoittelu mm. määräalennukset
- Hyväksyntä käytännöt ja hankinta numerot
- B2B tarkoitukseen oma raportointi ja analytiikka
- Ostajilla näkyvyys tuotteisiin mitä ei ole saatavilla kuluttajapuolella
- ALV 0% ostot, sekä ALV laskenta eri maihin ja ei tuotteille
- Dedikoitu tuki

## Vaatimukset ja prosessi

Tällä hetkellä Amazon Business toimii yhdeksässä maassa: USA, Kanada, UK, Saksa, Ranska, Espanja, Italia, Japani ja Intia. Yrityksen on siis luotava tili johonkin näistä verkkokaupoista. N2 suosii ensisijaisesti Amazon Business Saksan-sivustoa, johtuen mm. Brexitistä.

Amazon Business edellyttää Business käyttäjätilin luomista. Amazonin prosessi tilin varmistamiseen ovat merkittävästä tiukemmat kuin kuluttaja puolella. Amazon edellyttää tilin luonnin yhteydessä dokumentteja, jotka todentavat henkilön työsuhteen yritykseen, sekä tietoja siitä että yritys on virallisesti rekisteröity.

Amazon Business edellyttää tiukempia laatu ja suorituskykykymittareita kuin kuluttaja puolelle.

	Kuluttaja puoli	Amazon Business
Vialliset tuotteet	< 1%	< 0.5%
Peruutukset ennen toimitusta	<2.5 %	< 1%
Myöhästyneet toimitukset	< 4%	< 2%

Suorituskykymittareiden lisäksi toimituksen osalta tulee sitoutua:

- Verojen oikeaoppinen käsittely
- Jokainen lähetys pitää olla varustettu seurantanumerolla
- Jokaisessa lähetyksessä pitää näkyä ostotilausnumero

## Miten voin parantaa myyntiä Amazon Business puolella?

Samat perusasiat toimivat myös B2B puolella kuten optimointi, mainonta, arvostelut. Amazon business puolella valituksi tuleminen saattaa edellyttää tiettyjen lisää kriteereiden täyttymistä mm. sertifikaatit, tuotteiden kuvauksiin kannattaa panostaa vielä enemmän kuin kuluttaja puolella. B2B ostajat haluavat myös tarkistaa toimittajan luotettavuuden varsinkin, jos kyseessä on suuri tilaus. Käytännössä tämä tarkoittaa:

- Kerro kattavasti yrityksestä. Tällä rakennetaan luottamusta ostajan suuntaan
- Tarjoa alennuksia suurien määrien ostoissa. Varaudu myös jatkoneuvotteluihin sillä usein ostajan tulee näyttää, että on pysynyt neuvottelemaan hintaa alaspäin.
- Kerro mahdollisimman kattavasti tuotteista. Hyödynnä esitteitä, videoita, tarkkoja tuotekuvauksia.
- Ilmoita ALV ja tarjoa automaattinen ALV laskuri tuotteen hinnan yhteydessä niin että ostajan ei tarvitse käyttää aikaa laskemiseen.
- Tarjoa mahdollisuus ostaa myös pienempiä kappalemääriä, jotta ostaja voi hankkia testi/demo kappaleen ennen suuremman erän hankintaa.
- Ajattele aina itseäsi ostajan kenkiin. Miten minä haluaisin tulla palvelukseksi, että olisi tyytyväinen kauppaan?



## Onko Amazon Business minulle sopiva vaihtoehto?

Monet B2B myyjät ja ostajat ovat siirtyneet täysin Online kauppaan. Amazon on erinomainen vaihtoehto kokeilla asiaa. Amazonin B2B ominaisuudet yhdistettynä logistiikka osaamiseen mahdollistaa uuden asiakaskunnan tavoittamisen globaalisti. Nykyinen kasvuvauhti indikoi sitä, että Amazon Business tulee olemaan jatkossa yksi suosituimmista tavoista myydä, ostaa ja toimittaa tuotteita.

N2 vie asiakkaan Amazoniin: rekisteröinti, business profiilin luonti, katalogin rakennus, Amazon sivuston luonti, mainostaminen ja myynnin käynnistäminen.

Mikäli haluat keskustella lisää Amazonin sopivuudesta sinun liiketoiminnalle, ota yhteyttä [amazon@n2.fi](mailto:amazon@n2.fi) tai jätä yhteydenottopyyntö: <http://n2neuro.fi/amazon-b2b/>