**CzechTrade propojuje české e-shopy s globálními marketplace platformami a pomáhá jim expandovat do celého světa**

*Praha, 5. dubna 2024*

**Tuzemské e-shopy v posledních letech využívají pro prodej svého zboží stále častěji také globální marketplace platformy, jako je například Amazon. Díky marketplace platformám mohou firmy snadněji expandovat na světové trhy a oslovit široké spektrum zákazníků. Produkty lze online prodávat na trzích, kde zatím firmy nepůsobí, a to s téměř nulovou investicí do e-shopového řešení. O aktuálních příležitostech pro české firmy v 54 zemích světa na marketplace summitu BaseLinker EXPO 2024 hovořila Zuzana Jesenská, exportní konzultantka agentury na podporu obchodu CzechTrade. Představila také služby agentury v oblasti e-commerce, prostřednictvím kterých firmám pomáhá se správným nastavením prodejů na marketplace platformách.**

Marketplace je modelem budoucnosti, který exportérům otevírá dveře k inovativním strategiím prodeje, což může být klíčem k úspěchu v dynamickém obchodním prostředí. Produkty lze nabízet na tradičních i méně tradičních trzích bez investice do e-shopů, lokální zákaznické podpory či zřizování bankovních účtů. „*CzechTrade se v posledních několika letech věnuje e-commerce sektoru s větším zájmem. Potenciál online obchodování je jasně prokazatelný, prodávání produktů prostřednictvím Marketplaces umožňuje oslovit více trhů najednou bez velkého finančního závazku,“* říká **Zuzana Jesenská, exportní konzultantka agentury CzechTrade** a dodává: „*Firmám v této oblasti radíme například s legislativou či certifikacemi, ale pracujeme i s českými firmami, které poskytují pro marketplace platformy služby, jako například správu platebních brán nebo chatbotů.“*

V loňském roce dosáhla česká e-commerce obratu 185 miliard korun, české e-shopy stále více využívají globálních online tržišť, jako je Amazon. Například česká kosmetická firma Dermacol funguje přes Amazon na 18 trzích. *„Prodeje přes Amazon se nám osvědčily hlavně z důvodu, že si umíme přesně spočítat marže a umisťujeme na něj pouze produkty, které nám dávají businessový smysl. Vytvářet pro každý stát vlastní e-shop je pro nás zatím neekonomické z pohledu obsluhy, logistiky i skladových zásob. Co se týče trhů, nejzajímavější je pro nás USA, Velká Británie, Německo, Itálie, Francie a také Španělsko,“* říká **Daniel Král, E-commerce Director ve společnosti Dermacol.**

Na akci BaseLinker EXPO 2024 vystoupilo více než 50 odborníků z e-commerce byznysu včetně exportní konzultantky CzechTrade Zuzany Jesenské. Akce se zúčastnilo na 2 tisíce návštěvníků, například z řad provozovatelů e-shopů, kteří mají ambici rozšířit svůj byznys prostřednictvím marketplace a přeshraničního prodeje. „*Chceme dlouhodobě podpořit české firmy, aby e-commerce využívali jako nástroj pro rozšíření exportu. Na workshopu jsme hovořili o konkrétních příležitostech a trzích s největším obchodním potenciálem, či nabídli seznam služeb, které mohou s online prodejem firmám výrazně pomoci,“* uvádí **Zuzana Jesenská**.

CzechTrade v oblasti e-commerce firmám nabízí několik služeb, například *Digitální marketing a e-commerce*. Jejím cílem je pomáhat firmám orientovat se v prostředí digitálního marketingu a e-commerce, budovat značku a efektivně prodávat produkty prostřednictvím daných nástrojů. Naučí firmy zohledňovat různorodost, kulturní specifika a spotřebitelské preference v teritoriích, a to za současného zapojení českých i lokálních expertů. *„Každý trh je specifický a také v oblasti online prodejů vyžaduje specifický přístup. Například ve Velké Británii je vyjednávání jakéhokoliv byznysu obecně velmi administrativně náročné, většinu firem to obvykle odradí. Řešením může být prodej přes marketplace platformy, kde je proces výrazně jednodušší,“* dodává **Zuzana Jesenská**. K e-commerce navíc agentura pravidelně pořádá odborné semináře, naposledy o [online prodeji a marketingu v Německu](https://www.czechtrade.cz/kalendar-akci/online-seminar-online-expanze-na-nemecky-trh-jak-na-online-prodej-a-marketing-v-nemecku) nebo [jak důležitým nástrojem pro exportéry je Amazon](https://www.czechtrade.cz/kalendar-akci/proc-je-amazon-nejdulezitejsi-marketplace-pro-rok-2024). V letošním roce se také zástupci CzechTrade zúčastní největší evropské e-commerce události DMEXCO v Kolíně nad Rýnem.

**O agentuře CzechTrade**

CzechTrade je agentura na podporu obchodu a již 26 let je partnerem českých firem na jejich cestě k exportním úspěchům. Jejím cílem je usnadnit českým firmám rozhodování o výběru vhodných teritorií, zkrátit dobu vstupu na daný trh, podpořit aktivity směřující k dalšímu rozvoji firmy v zahraničí, a především eliminovat rizika spojená se vstupem na nové, neznámé trhy. Zahraniční kanceláře agentury CzechTrade poskytují služby v 64 zemích na pěti kontinentech. Více informací na [www.czechtrade.cz](http://www.czechtrade.cz).

**Kontakt pro média:**

**Simona Vondrová Jitka Nováčková (za CzechTrade)**Junior Account Manager Manažerka vnějších vztahů a tisková mluvčí
tel.: +420 775 986 531 tel.: +420 601 361 821
e-mail: simona.vondrova@insighters.cz e-mail: jitka.novackova@czechtrade.cz