



# E-COMMERCE VE SPOJENÝCH ARABSKÝCH EMIRÁTECH

Lukáš Zamrzla, zemědělský diplomat v Abú Dhabí  
19.05.2022



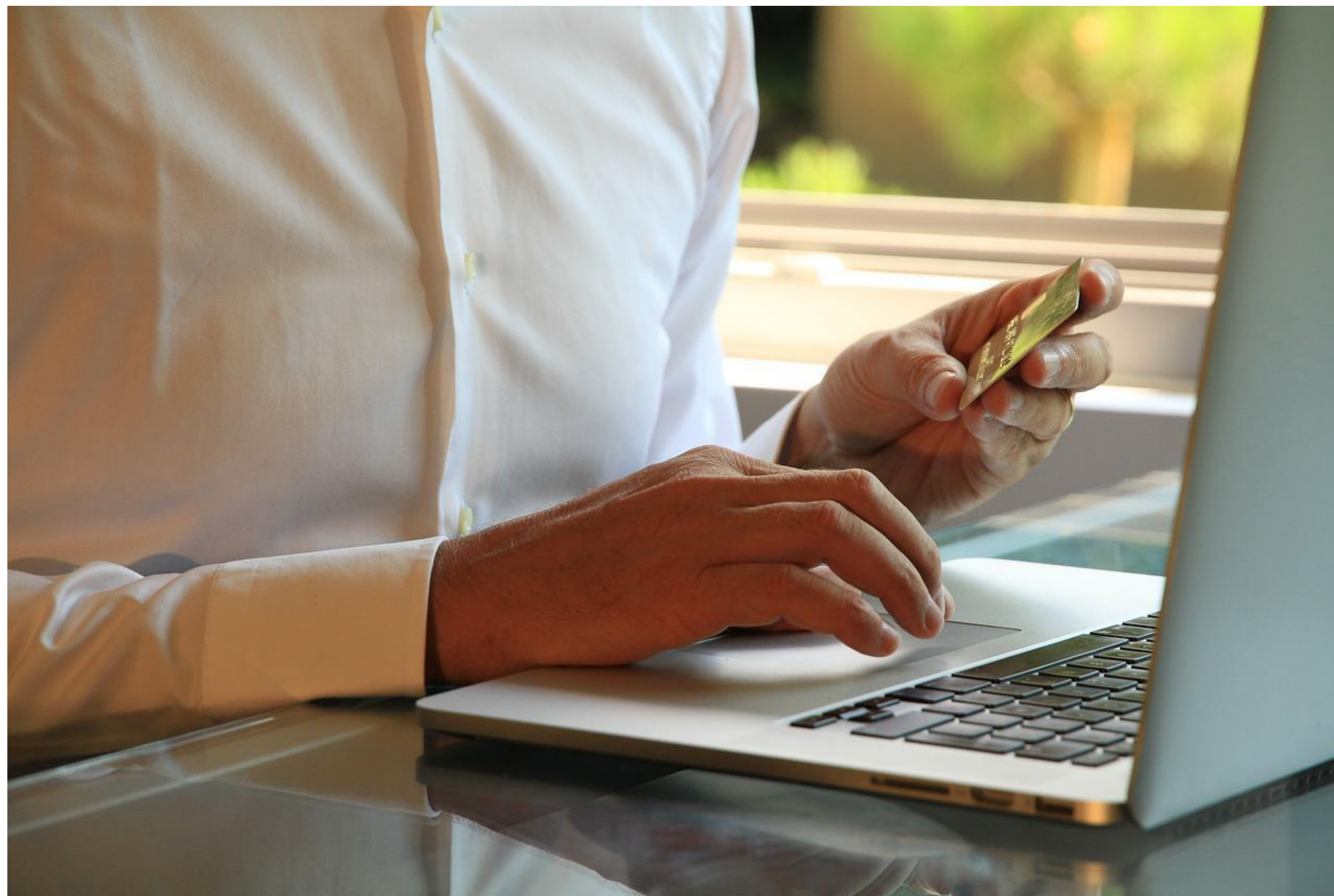
Velvyslanectví České republiky  
v Abú Dhabí



MINISTERSTVO ZEMĚDĚLSTVÍ

# OSNOVA

1. E-commerce v regionu
2. Změny během pandemie
3. Největší hráči v SAE
4. Co si zapamatovat





E-COMMERCE V REGIONU

## E-COMMERCE V REGIONU

- I když se zpožděním, tvoří nyní hlavní růst firem
- V průměru roste 4x oproti kamenným prodejnám
- 66% obyvatel vlastní chytrý telefon, 99% má soc. sítě
- Vysoká závislost na soc. sítích vede k vysokému hledání inspirace v online prostředí, přesněji 48% SAE a SA (2x EU)

## E-COMMERCE V REGIONU

- Velmi silné reklamy na Youtube a v televizi
- Více jak 70% návštěv internetu pochází z mobilního zařízení
- Před pandemií tvořil obrat z ecommerce pouhé 2%
- Díky arabské kultuře byl osobní prodej velmi důležitý
- Vyhledávány online tak byly produkty, které nebyly lehce k dostání (oblečení)



ZMĚNY BĚHEM PANDEMIE

# ZMĚNY BĚHEM PANDEMIE

- 88% obchodních řetězců v celém regionu označilo vybudování

Ecommerce za základní strategii těchto let

- Kvůli nutné rychlé akci pohlcovali velcí hráči menší online obchody
- Investiční společnosti se také zaměřily na firmy z ecommerce prostředí
- První kvartál v roce 2020 překonal online prodeje celého roku 2019
- 53% lidí během pandemie uvedlo, že zůstane u online objednávek

# ZMĚNY BĚHEM PANDEMIE

- Prodej potravin rostl v SAE o více než 300%, v SA o 500%
- Růst prodeje potravin z 5% na 24%
- Největší nárůsty v kvalitních a „zdravých“ potravinách
- Dle dat Google neustále klesá vyhledávání „levného“
- Oproti monopolnímu prostředí v Evropě je v regionu velká konkurence
- Rozvoz nákupu i díky rozvozcům jídel z restaurací





NEJVĚTŠÍ HRÁČI V SAE

# NEJVĚTŠÍ HRÁČI V SAE

- Omnichannel:



# NEJVĚTŠÍ HRÁČI V SAE

- PurePlay:



## NEJVĚTŠÍ HRÁČI V SAE

- MarketPalce:



elGrocer

**talabat**



CO SI ZAPAMATOVAT

# CO SI ZAPAMATOVAT

- Velký růst oblíbenosti nakupování online
- Velká důvěra v online doporučení – soc. média
- Silná konkurence v e-commerce prostředí
- Sílení privátních značek
- Zaměření na kvalitu a zdraví

## CO SI ZAPAMATOVAT

- I při zaměření na online obchody je hlavním začátkem osobní účast na veletrhu
- Nákupčí těchto firem hledají dodavatele právě tam
- Pro registraci produktu k prodeji je potřeba místní firma nebo distributor
- Jak firmy z prostředí Omnichannel tak PurePlay často registrují produkty sami
- Kvůli vysoké konkurenci online prodeji neustále hledají nové a zajímavé produkty



DĚKUJI  
ZA POZORNOST

Lukas\_Zamrzla@mzv.cz

---



Velvyslanectví České republiky  
v Abú Dhabí



MINISTERSTVO ZEMĚDĚLSTVÍ