

Univerza v Ljubljani
**EKONOMSKA
 FAKULTETA**

Študija primera: Amazon



60 LET

EFMD
EQUIS
 ACCREDITED

Univerza v Ljubljani
**EKONOMSKA
 FAKULTETA**

Amazon.com

Ustanovljeno 1994
 Priložnost: 2300 % letna stopnja rasti uporabe interneta
 Prvo podjetje s ".com" v imenu podjetja

Geografska širitev:

- amazon.co.uk
- amazon.de
- amazon.co.jp
- amazon.fr
- amazon.ca
- joyo.com (Kitajska)
- amazon.at

EFMD
EQUIS
 ACCREDITED

Univerza v Ljubljani
**EKONOMSKA
 FAKULTETA**

Izhodiščni poslovni model

- Strateško izbrana lokacija – bližina skladišča Baker & Taylor
- Minimalne zaloge (praktično brez zalog)
- Še 1997: na zalogi manj kot 2000 naslovov, ponujali pa so jih 2,5 mio
- Amazon naročila posreduje v e-obliki veletrgovca posredujeja še isti dan
- 1996, 1997: skoraj 60 % nabave pri veletrgovcih B&T in Ingram

EFMD
EQUIS
 ACCREDITED

Ekonomski fakulteta

Izhodiščni poslovni model (2)

Značilnosti:

- podjetje potrebuje manj obratnih sredstev
- ta distribucijski model podjetju omogoča:
 - 1 mrd \$ prometa z
 - 30 mio \$ zaloge in dodatnimi 30 mio \$ v sredstvih in opremi
- prednost pri deležu vmjenih izdelkov
 - Amazon: 1-2 %
 - panoga: 30 %
 - založniki pripravljeni ponuditi 3-5% popust, če se odpovedo pravici do vračanja izdelkov

EFMD EQUIS ACCREDITED

Ekonomski fakulteta

Sprememba strategije

Konec 1997: spremeni strategijo
→ strategija hitre rasti (Get big fast)

- širitev proizvodnega asortimana
- širitev na tuje trge

Nemogoča uporaba izhodiščnega poslovnega modela

- druge panoge drugačne
- 35 % vseh naročil vključevalo različne izdelke, kar onemogoča "direct sourcing"

Potrebujemo lastna skladišča

- 1999: 370.000 m² skladiščnega in distribucijskega prostora
- najhitrejša rast teh zmogljivosti v mirodobni zgodovini
- 2005: > 1 mio m².

EFMD EQUIS ACCREDITED

Ekonomski fakulteta

Uvedba dražb

Ne morejo sami uresničiti "največje izbire na svetu"
Sledijo eBayu.
Ne prevzemajo zalog, samo posredniki.
Partnerstva: npr. s Sotheby's

Neuspešni.

EFMD EQUIS ACCREDITED

Ekonomski fakulteta

Uvedba zShops in partnerstva s trgovci

Kdorkoli lahko odpre trgovino na Amazonu
 Ponudi svoje izdelke (rabljene ali nove)
 Se izpisuje neposredno na straneh Amazonove trgovine
 Lahko konkurira Amazonovi ponudbi

- logika: če tako kupci dobijo boljše ponudbo, se Amazonu na dolgi rok splača

Številna partnerstva:

- drugstore.com (lekarna)
- living.com (pohištvo)
- pets.com (izdelki za hišne ljubljence)
- carsdirect.com (avtomobili)

28 % vseh enot na Amazonu prodajo te tretje osebe

EFMD EQUIS ACCREDITED

Ekonomski fakulteta

Partnerstvo z velikimi trgovci

Toys'R'US (največji trgovec z igračami v ZDA)
 Borders (2. največji trgovec s knjigami)

- Amazon prevzame tudi borders.com (prodaja v svojem imenu)
- Borders dobi provizijo od prodanih izdelkov
- možen je tudi prevzem v Bordersovi trgovini (Barnes & Noble – izgubi še zadnjo ključno konk. prednost)

Drugi veliki partnerji:

- Target – niso pripravljene toliko vlagati v inoviranje spletne izkušnje kot Amazon – zato raje partnerstvo
- Marks&Spencer, Sears, Bebe, Circuit City, NBA

EFMD EQUIS ACCREDITED

Ekonomski fakulteta

WebStore by Amazon, Fulfillment by Amazon

Širi poslovni model – podjetja lahko Amazon najamejo za:

- skladiščenje
- dostavo
- telefonsko, poštno podporo kupcem
- vzpostavitev in vzdrževanje spletnih strani (lahko uporabljajo kompletno Amazonovo tehnologijo – od priporočil, patentiranega 1-Click nakupovanja, darilnega centra,...)

EFMD EQUIS ACCREDITED

Ekonomski fakulteta

Amazon Associates

Lastniki spletnih strani predstavijo izdelke
 Vključijo povezavo na Amazonovo stran
 Če kupec kupi izdelek na Amazonu, dobi partner provizijo
 > 1 mio partnerjev
 En izmed prvih partnerskih (affiliate) programov na svetu
 Daleč najuspešnejši partnerski program na svetu

EFMD
EQUIS
 ACCREDITED

Ekonomski fakulteta

Ustvarjanje novih prihodkovnih tokov

Veliko število kupcev (59 mio po vsem svetu)
 Ena izmed najbolj obiskanih spletnih strani na svetu

Prodaja oglasnega prostora

EFMD
EQUIS
 ACCREDITED

Ekonomski fakulteta

Amazonove zadnje širitve

A9.com

- iskalnik, ki naj bi konkuriral Googlu
- številne izvrstne rešitve
 - iskalnik si je zapomnil, kaj si iskal/našel
 - lahko si dajal zaznamke
 - uporabljal enak sistem priporočil, kot ga ima trgovina
- danes precej skrčen, izgleda, kot da je Amazon opustil delovanje na tem področju

Spletne storitve (web services)

- Amazon S3
- Amazon EC2
- Mechanical Turk

EFMD
EQUIS
 ACCREDITED
