



GS1 Македонија – Отворен ден  
“Дигитализација на  
македонското стопанство”  
19.10.2018



Дали би можеле да продаваме пејџери во 21-ви век?



“What if we don't change at all ...  
and something magical just happens?”

Најчести причини што македонските компании ги посочуваат за некористење на дигиталните канали:

1. Мал пазар (дигитални канали за продажба);
2. Недостиг од знаење или неразбирање на дигиталниот маркетинг;
3. Висока инвестиција;
4. Избегнување на промени;
5. Недостиг од знаење и експертиза;

**66%** од потрошувачите помеѓу 19 – 54  
годишна возраст во Македонија **купиле**  
**некаков производ на интернет** во  
својот животен век!



Просечниот раст на пазарот се  
очекува да биде помеѓу 1.54% - 2%  
ГОДИШНО!

## Графикон 1

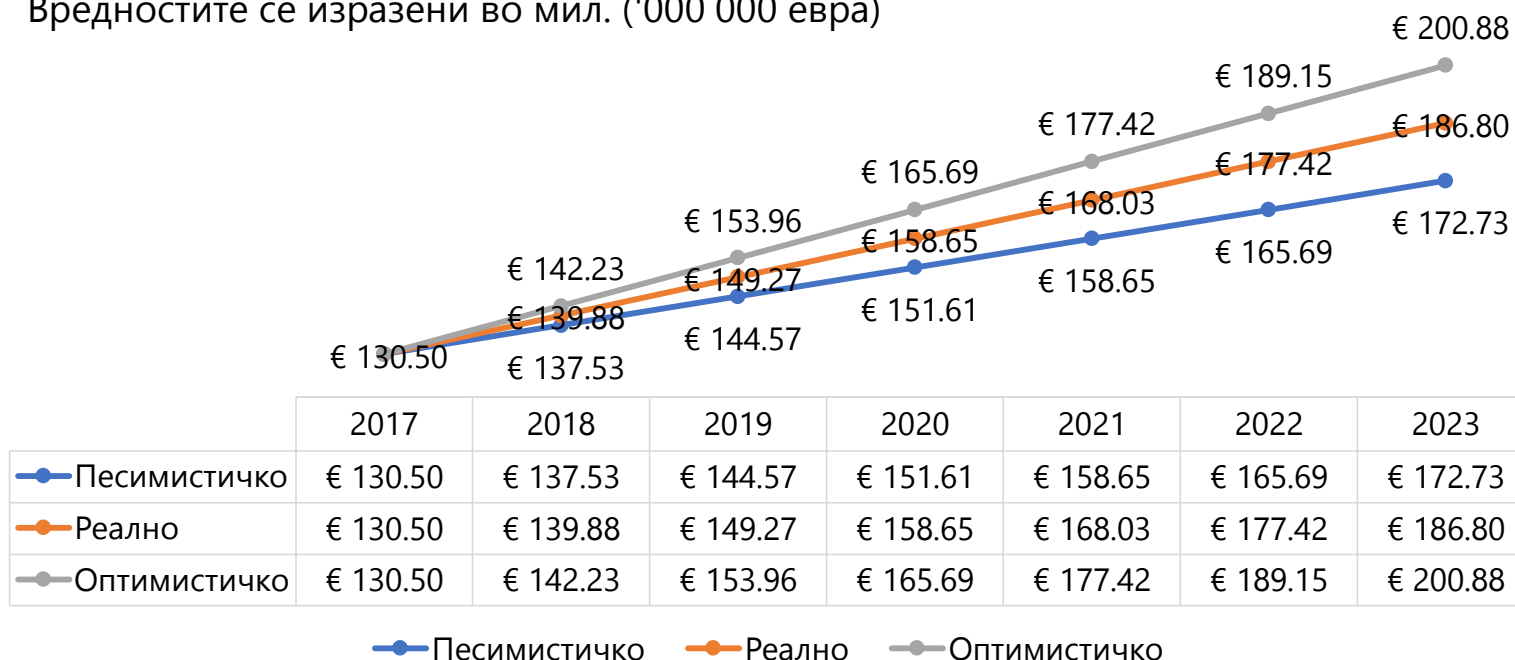
### Финансиска проекција на моментален пазар

**Број на потрошувачи (2017): 238,482**

**Просечна вредност по потрошувач (годишно): 547 евра**

**Просечна вредност по потрошувач (месечно): 45 евра**

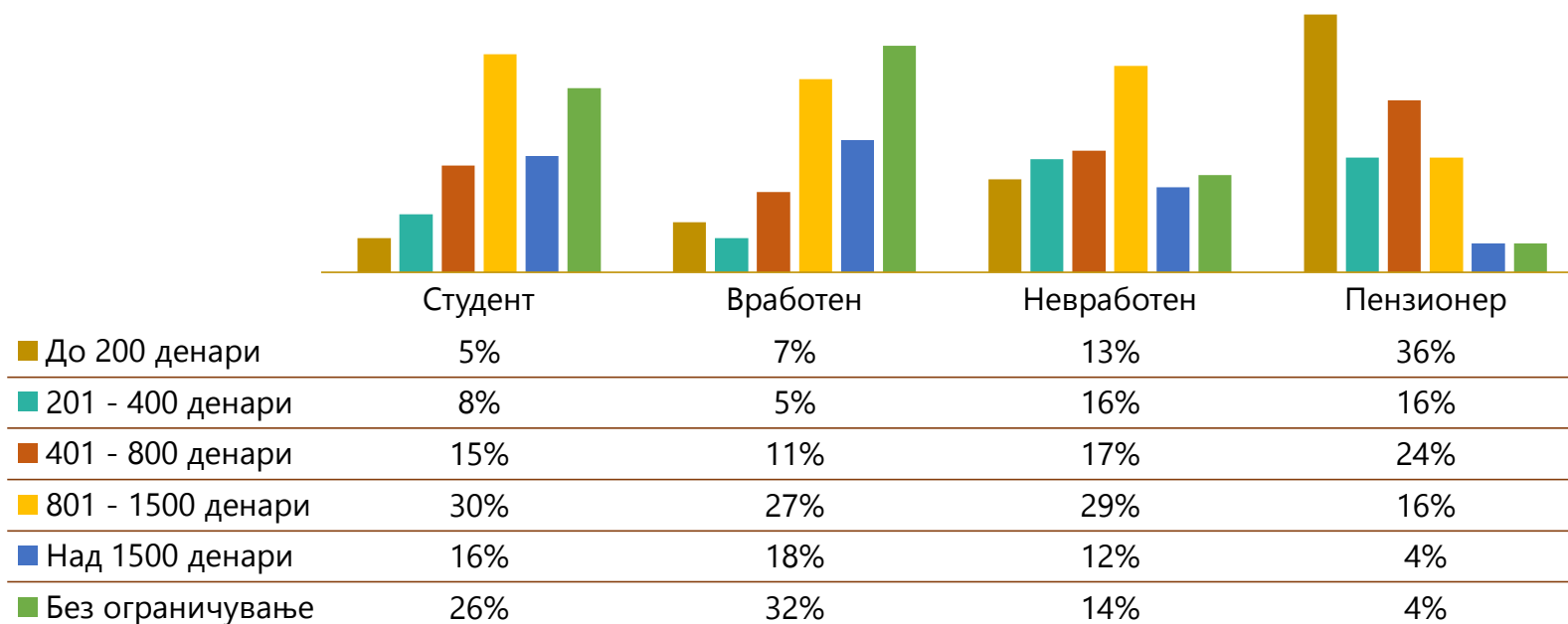
Вредностите се изразени во мил. ('000 000 евра)



## Графикон 2

### С9. До која сума на пари се чувствувате удобно да плаќање со картичка преку интернет?

**Корелација:** С9. До која сума на пари се чувствувате удобно да плаќање со картичка преку интернет? - Социјален статус



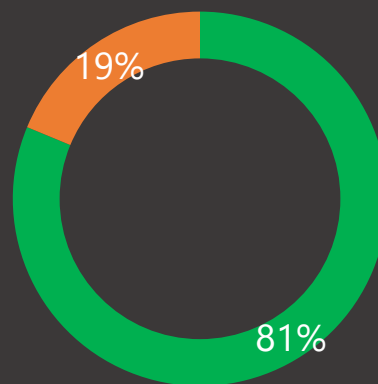




Постои **хроничен недостиг**  
**на понуда** за да се задоволи само  
тековната побарувачка!

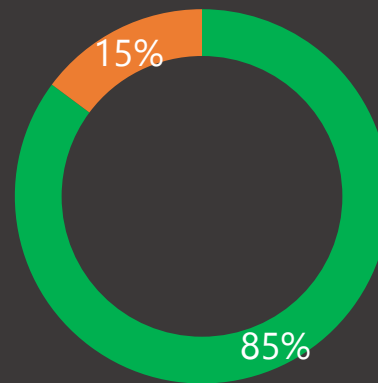
Двете најчести причини зашто  
потрошувачите не пазарат преку интернет се  
"Квалитет на производите" за 68%" и  
"Злоупотреба на персоналните податоци" за  
49%"

Дали поседувате база од Вашите производи со конкретни карактеристики кои би можеле да се прикачат на веб страна односно електронска продавница?



■ Да ■ Не

“Дали отворање на електронска продавница во која би ги продавале Вашите производи заедно со останатите компании од Вашиот (истиот) или сроден сектор би била од интерес?”



■ Да ■ Не

## Предлози за искористување на дигитален канал за продажба и маркетинг:

1. Креирање на конзорциум од компании за поделба за ресурси потребни за дигитален маркетинг
2. Креирање на конзорциум од компании за електронска трговија
3. Структурирање на бизнис моделот во насока на исполнување на базичните потреби за дигитализација



Ви благодариме за вниманието  
Сергеј Зафироски  
sergej@insider.mk  
www.insider.mk  
m.: +389 72 219 806

Студија – Иднина на малопродажбата во Македонија  
Преземете на:  
<http://www.insider.mk/retailpublicationpaper/>