

Vientiä Verkkokaupalla

Kouvola Innovation
30.05.2023



Sisältö

Verotus ja tullaus eri kohdemarkkinoille:

- Euroopan Unionin kohdemarkkinat
- Euroopan Unionin ulkopuoliset kohdemarkkinat

Liiketoiminnan mallit erilaisilla alustoilla:

- Vertailusivustot
- B2B alustat
- B2B Drop-Shipping
- D2C markkinapaikat

Case Carbons Finland logistiikka.

The logo for 'kelkoo' is written in a bold, orange, lowercase sans-serif font.The logo for 'Prisjakt' features a circular icon with a yellow center, a blue ring, and a red outer ring, followed by the word 'Prisjakt' in a bold, dark blue sans-serif font.The logo for 'Direct Industry' has the word 'Direct' in orange and 'INDUSTRY' in blue, with a stylized blue line extending from the end of 'INDUSTRY'.

F A I R E

The logo for 'Verkkokauppa.com' is a red rounded rectangle containing the text 'Verkkokauppa' in white bold font, with '.com' in a smaller white font below it. Below the rectangle, the text 'TODENNÄKÖISESTI AINA HALVEMPI' is written in a small white font.The logo for 'allegro' is written in a bold, orange, lowercase sans-serif font.The logo for 'CDON.COM Marketplace' has 'CDON.COM' in a bold green sans-serif font, with 'Marketplace' in a green script font below it.The logo for 'amazon fba' features the word 'amazon' in a bold black sans-serif font with the orange Amazon smile arrow, and 'fba' in a bold black sans-serif font below it.

Verotus & Tullaus

Kouvola Innovation
30.05.2023



Verotus Euroopan Unionin sisällä

- Kun suomalainen yritys myy verkkokaupalla tuotteita toiseen Euroopan Unionin maahan ALLE 10000 euron arvosta, voi yritys hoitaa arvonlisäveroasiat Suomessa.
- Kun verkkokaupan myynti johonkin tiettyyn Euroopan Unionin maahan on YLI 10000 euroa, pitää arvonlisävero tilittää siihen maahan mihin myynti kohdistuu.
- Euroopan Unionissa on yrityksille käytössä One-Stop-Shop järjestelmä arvonlisäveron tilittämiseen verkkokaupan kohdemaihin, linkki [Verohallinnon sivulle](#).
- Yrityksen pitää lähettää Verohallinnolle hakemus tilin avaamiseen One-Stop-Shop järjestelmässä, ja antaa perustiedot liiketoiminnasta sekä arvio vuosittaisesta verosta.
- Kun tili on avattu, yritys lähettää arvonlisäveroilmoituksen järjestelmässä, jossa eritellään myynnit eri kohdemarkkinoille.
- One-Stop-Shop järjestelmän verokausi on neljännesvuosi.

Verotus ja tullaus Euroopan Unionin ulkopuolelle myytäessä

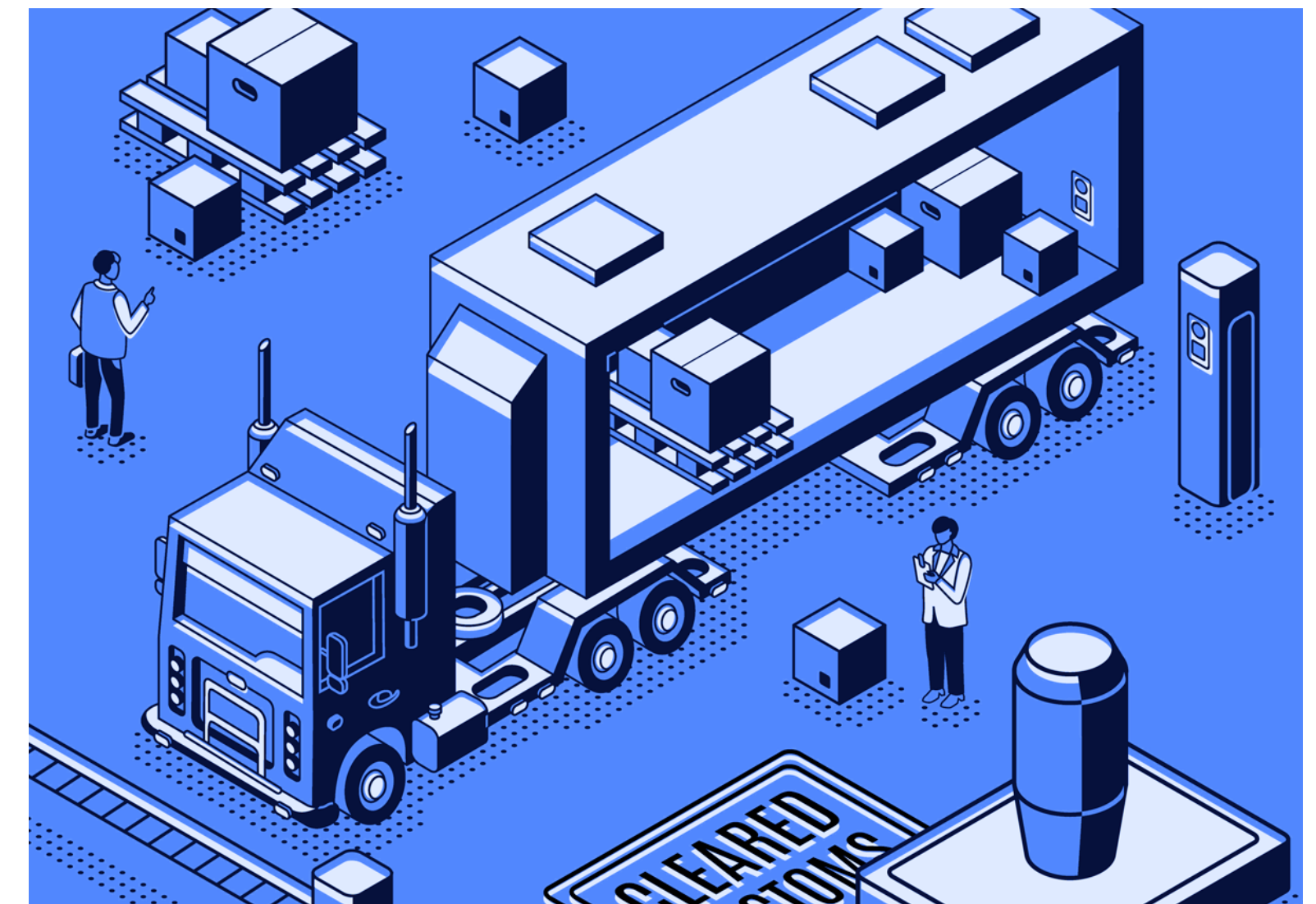
Rajat-ylittävä / Cross-Border verkkokauppa kuluttajille:

- Rajat-ylittävä verkkokauppa tapahtuu, kun EU:n ulkopuolella asuva kuluttaja ostaa tuotteita verkosta suomalaiselta yritykseltä ja tuote toimitetaan myyjän varastosta suoraan kuluttajan osoitteeseen.
- Suurimmassa osassa maailman maita tuotteille ei vaadita paikallista maahantuonnin lupaa tai lokalisoitua pakkausta, silloin kun maahantuoja on kuluttaja.

Tuotteet myydään alv 0% kannalla, kun kauppa on suora vienti.

Eri kohdemarkkinoilla on erilaiset tullivapaat rajat:

- USA:ssa 800usd
- Australia noin 600eur
- Japani noin 130eur
- Etelä-Korea noin 150eur
- Intia 0eur (Intiassa vaaditaan myös tuontilupa)



Vertailusivustot & B2B-alustat

Kouvola Innovation
30.05.2023



Vertailusivustot myynnin kasvattamisessa

Vertailusivustot ovat säilyttäneet paikkansa sähköisen liiketoiminnan maailmassa.

- Suomessa vertaa.fi ja hintaopas.fi sivustot ovat korkealla Googlen tuotehauissa.
- Google Shopping.
- [Kelkoo](https://kelkoo.co.uk) UK:ssa ja muissa Euroopan maissa ja Prisjakt Pohjoismaissa.

Vertailusivustot toimivat parhaiten silloin, kun myyjän tuotteen kategoriassa on paljon kilpailua, ja myyjä itse pystyy tarjoamaan kilpailukykyisen hinnan.

Esimerkki hakusanalla biohiili:

- vertaa.fi, 4 tulosta
- kelkoo.fi, 0 tulosta

The logo for Kelkoo, featuring the word "kelkoo" in a bold, orange, lowercase sans-serif font.

Esimerkki hakusanalla televisio:

- vertaa.fi, 1154 tulosta
- kelkoo.fi, 4686 tulosta



B2B-alustat kansainvälisen myynnin kasvattamisessa

Yritysmyyntiin siirtyessä kaiken aikaa vahvemmin verkkoon, erilaiset B2B-alustat jotka yhdistävät myyjiä ja ostajia ovat kasvattaneet osuuttaan kaupankäynnissä.

Esimerkiksi ranskalainen DirectIndustry on kasvanut suureksi toimijaksi:

- Vuonna 2022 sivustot palvelivat yli 6 miljoonaa teollista ostajaa
- 100 miljoonaa sivustojen vierailua kuukaudessa
- 9 kieliversiota
- 6 eri sivustoa eri teollisuuden aloille, esimerkiksi AgriExpo

DirectIndustryn hinnoittelumalli:

- Zone 1, vuosimaksu 3362€, Eurooppa, Amerikat ja Oceania.
- Worldwide, vuosimaksu 4483€.
- Useita eri lisäpalveluita näkyvyyden lisäämiseksi ja myyntiliidien keräämiseen.



B2B-alustat kansainvälisen myynnin kasvattamisessa

DirectIndustryn sivustolla tuotteista kiinnostuneet ostajat voivat etsiä tuotteita ja tavarantoimittajia, lukea eri kategorioihin ja aloihin liittyviä artikkeleita, sekä tehdä tuotevertailuja.

DirectIndustryn vaatimukset:

- Kohdemarkkinan kielinen sisältö jonka avulla tuotteet luodaan sivustolle.
- Englanninkielinen sivusto johon liikenne DirectIndustrystä ohjataan.
- Yrityksen perustiedot, todistus osoitteesta ja verojen maksusta, johdon passin kopiot, etc.
- Valmius toimittaa tuotteet, joita sivustolle on listattu teollisuuden ostajille.

DirectIndustry ei myy tuotteita, sivusto yhdistää teolliset ostajat ja tuotteiden valmistajat.

Muita B2B-alustoja:

- bigbuy.eu, All-In-One kumppani B2B verkkomyynnin kasvattamiseen.
- [Amazon Business](https://amazon.com/business), Allegro Business, aiemmin vain D2C markkinapaikat kehittävät B2B malleja.
Esimerkiksi Amazon Business Prime, lisäetuja B2B ostajille Amazonin sisällä.

B2B Drop-Shipping

Kouvola Innovation
30.05.2023



B2B Drop-Shipping

Kasvava liiketoiminnan malli, jota isot jälleenmyyjät vaativat uusilta tavarantoimittajilta.

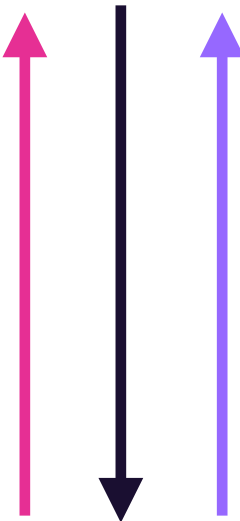
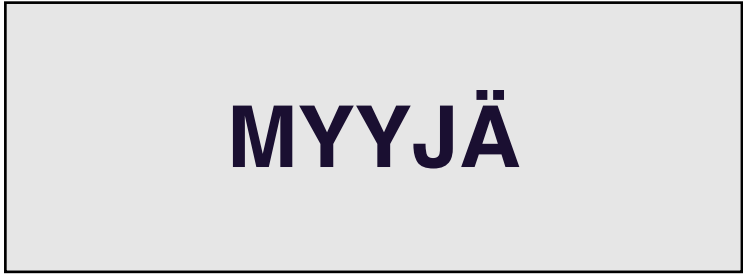
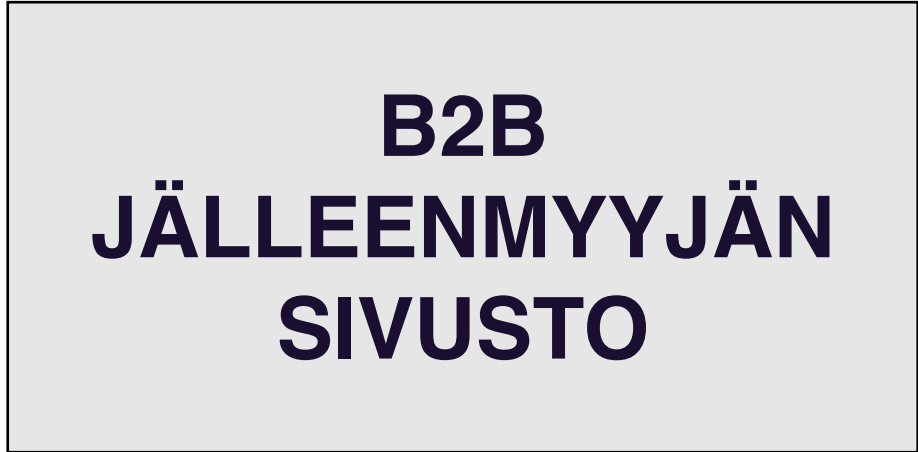
Tehokas ja riskitön tapa jälleenmyyjille testata tavarantoimittajan tuotteen kysyntää.

Tavoite saavuttaa riittävä myynnin taso jotta jälleenmyyjä ostaa tuotteita omaan varastoon.

Myyntitapahtuman vaiheet:

- Jälleenmyyjä luo tuotteet omaan verkkokauppaan, tai tuotteet luodaan rajapinnan kautta.
- Tuotteet ovat myynnissä jälleenmyyjän verkkokaupassa, varasto tavarantoimittajalla.
- Tuotteet ovat tavarantoimittajan omaisuutta myyntipäivään asti.
- Jälleenmyyjät välittävät kuluttajien tilaukset eteenpäin tavarantoimittajille.
- Tuotteet toimitetaan tavarantoimittajien varastosta suoraan kuluttajan osoitteeseen.
- Tavarantoimittaja veloittaa jälleenmyyjää tuotteista sovitussa aikataulussa.

B2B Drop-Shipping Flow

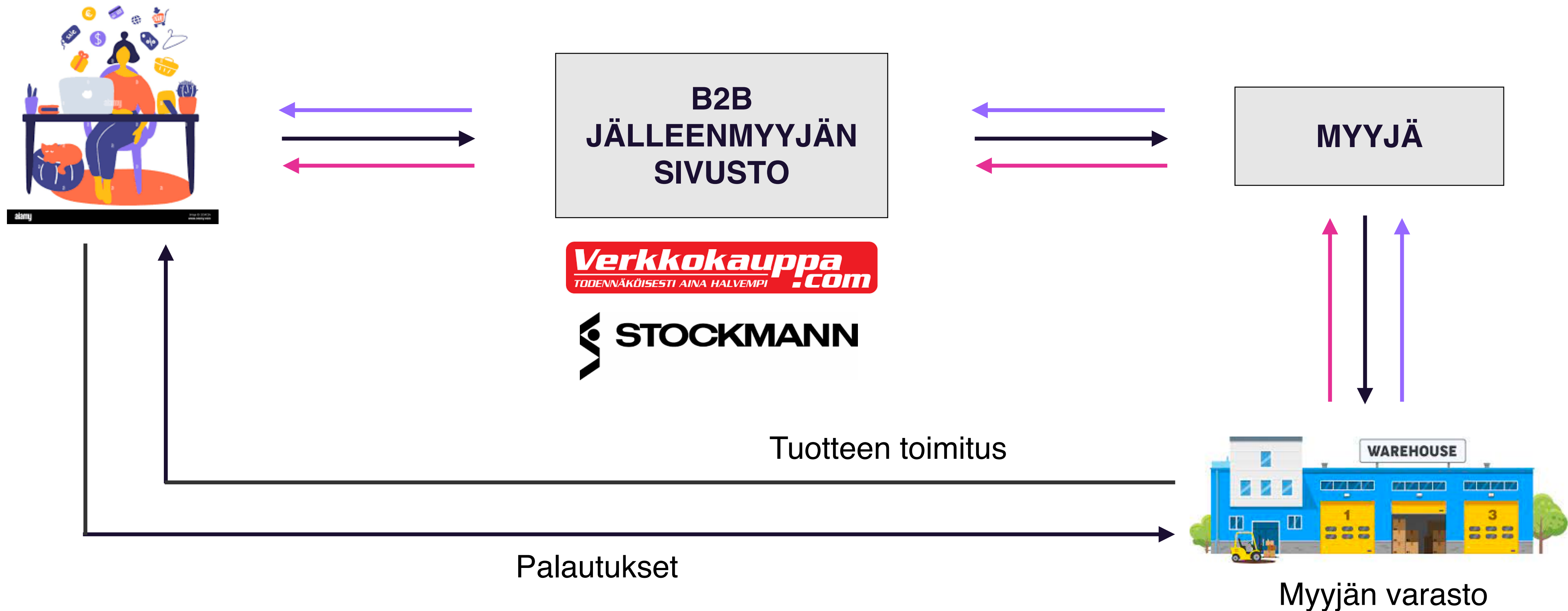


Myyjän varasto

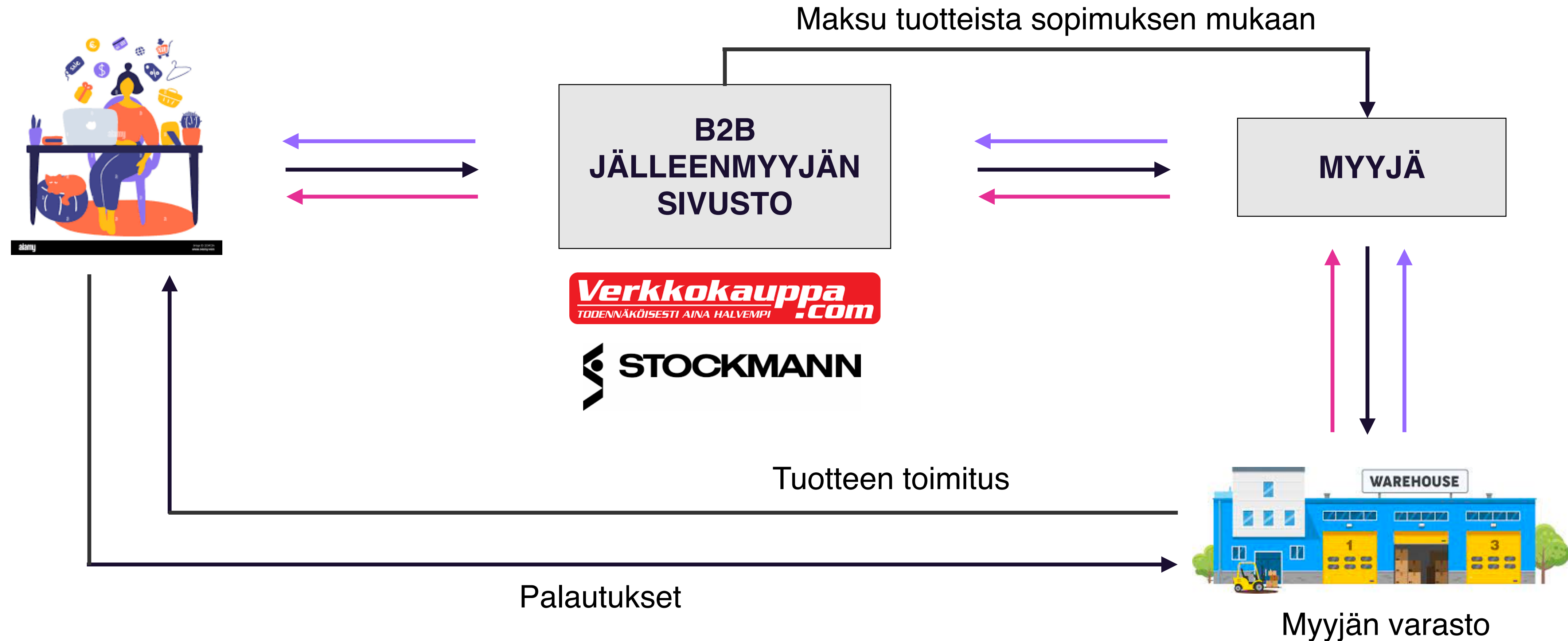
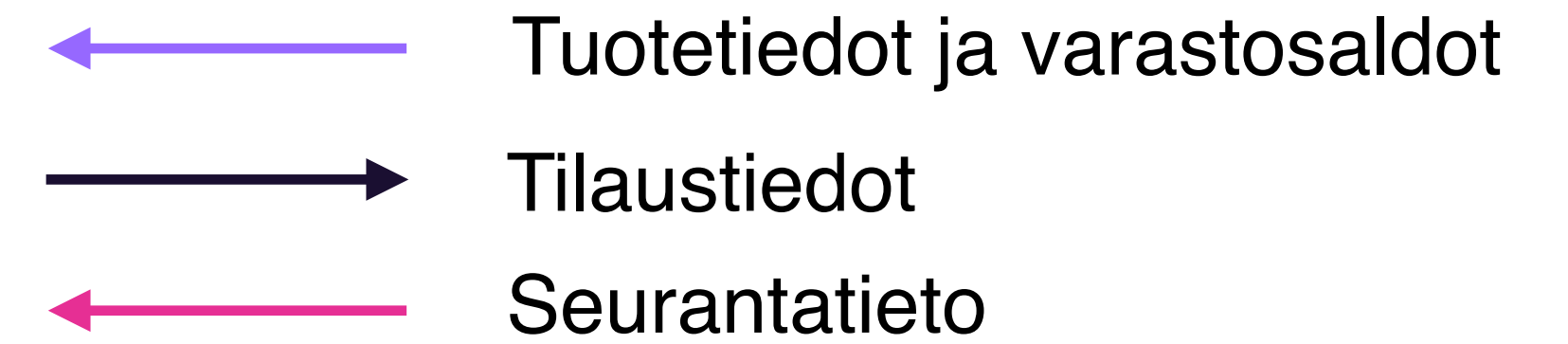
- ← Tuotetiedot ja varastosaldot
- Tilautiedot
- ← Seurantatieto

B2B Drop-Shipping Flow

- ← Tuotetiedot ja varastosaldot
- Tilaustiedot
- ← Seurantatieto



B2B Drop-Shipping Flow



D2C Markkinapaikat

Kouvola Innovation
30.05.2023



D2C markkinapaikat



D2C markkinapaikkojen toimintamallissa tuotteita myyvällä yrityksellä on myyntitili markkinapaikassa, ja tuotteita myyvä yritys itse hallinnoi myyntitiliä.



Tuotteita myyvä yritys itse luo, hinnoittelee ja julkaisee tuotteet markkinapaikkaan.

Hinnoittelussa huomioitavaa:

- Markkinapaikan komissiot, vaihtelevat 5% - 20% välillä.
- Toimituskulut, yleensä tarjottava ilmainen toimitus.



Tuotteiden kuvaukset oltava markkinapaikan kielellä ja laadukkaasti toteutettu.

Tuotekuvat markkinapaikoissa erityisen tärkeitä ja muiden ostajien tuotearvostelut kriittisiä.

Tehokas tapa saada yrityksen myyntitili nousuun on keskittyä rajattuihin tuotteisiin.

D2C markkinapaikat, yleisimmät vaatimukset myyjille

1. Aktiivinen yritys, yksityinen elinkeinonharjoittaja, henkilöyhtiö tai osakeyhtiö.

Markkinapaikat vaativat yrityksen verotunnisteen ja todistuksen verojen maksusta.

2. Pankkitili, johon markkinapaikka maksaa tilitykset, tai maksualusta kuten Payoneer.

3. Yrityksen johdon ja yrityksen edunsaajien tunnistaminen, passin kopiot ja todistus osoitteesta.

4. Mahdollisuus toimittaa tilaukset, usein on käytettävä markkinapaikan nimeämiä kuljetusliikkeitä.

5. Tietyt markkinapaikat vaativat myyjiltä valmistajien luvan myydä tuotteita, etenkin Amazon.

6. Monessa markkinapaikassa pienehköt kiinteät kuukausimaksut, esimerkiksi Amazon 39,99usd.

7. Asiakaspalvelu markkinapaikan vaatimalla kielellä.

D2C markkinapaikat, varastointi ja logistiikka

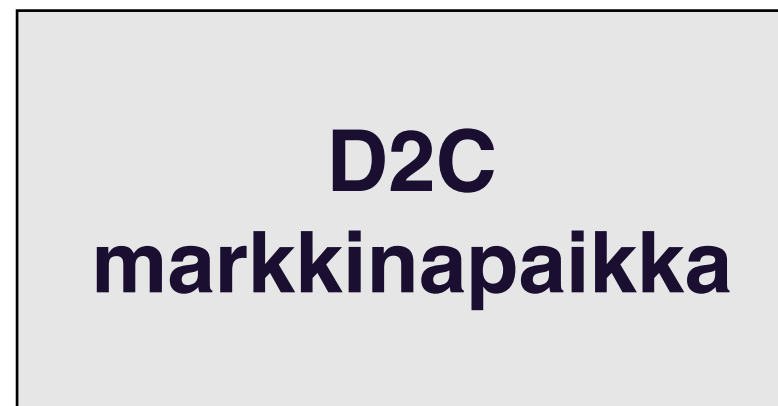
D2C markkinapaikkojen varastointiin ja logistiikkaan on kolme pääasiallista vaihtoehtoa:

1. Varastointi yrityksen omissa tiloissa, yrityksen omien työntekijöiden toimesta.
 - Myyjän omat sopimukset toimituksista eri kohdemarkkinoille.
 - Myyjä on itse vastuussa toimitusten seurannasta ja palautuksista.
2. Ulkoistettu varastopartneri, varastoinnin ja toimitusten järjestäminen partnerin vastuulla.
 - Myyjän tai varastopartnerin sopimukset toimituksista eri kohdemarkkinoille.
 - Myyjä on itse vastuussa toimitusten seurannasta ja palautuksista.
3. Markkinapaikan fulfillment varastointi, markkinapaikka vastaa varastoinnista ja toimituksista.
 - Parhaiten myyvät tuotteet siirretään markkinapaikan operoimaan varastoon.
 - Markkinapaikka vastaa varastoinnista, toimituksista ja palautuksista.

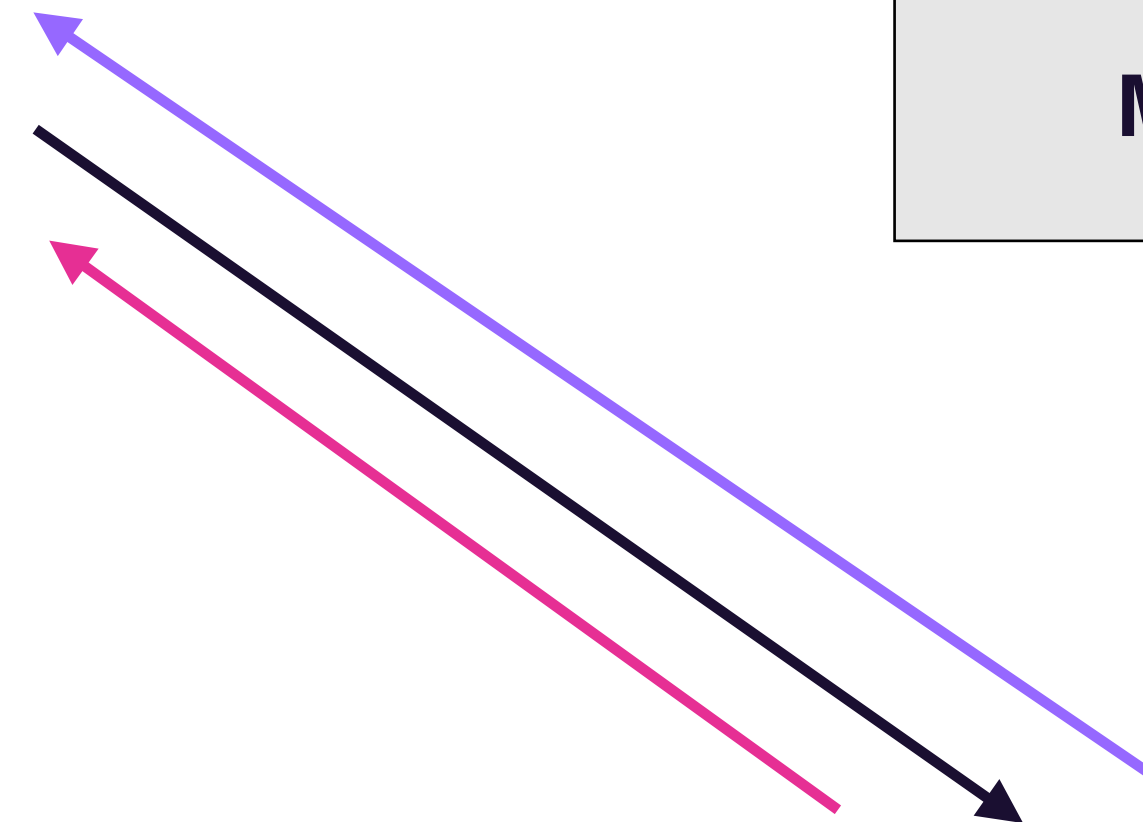


2. D2C Marketplace Flow, ulkoistettu varasto

- ← Tuotetiedot ja varastosaldot
- Tilaustiedot
- ← Seurantatieto



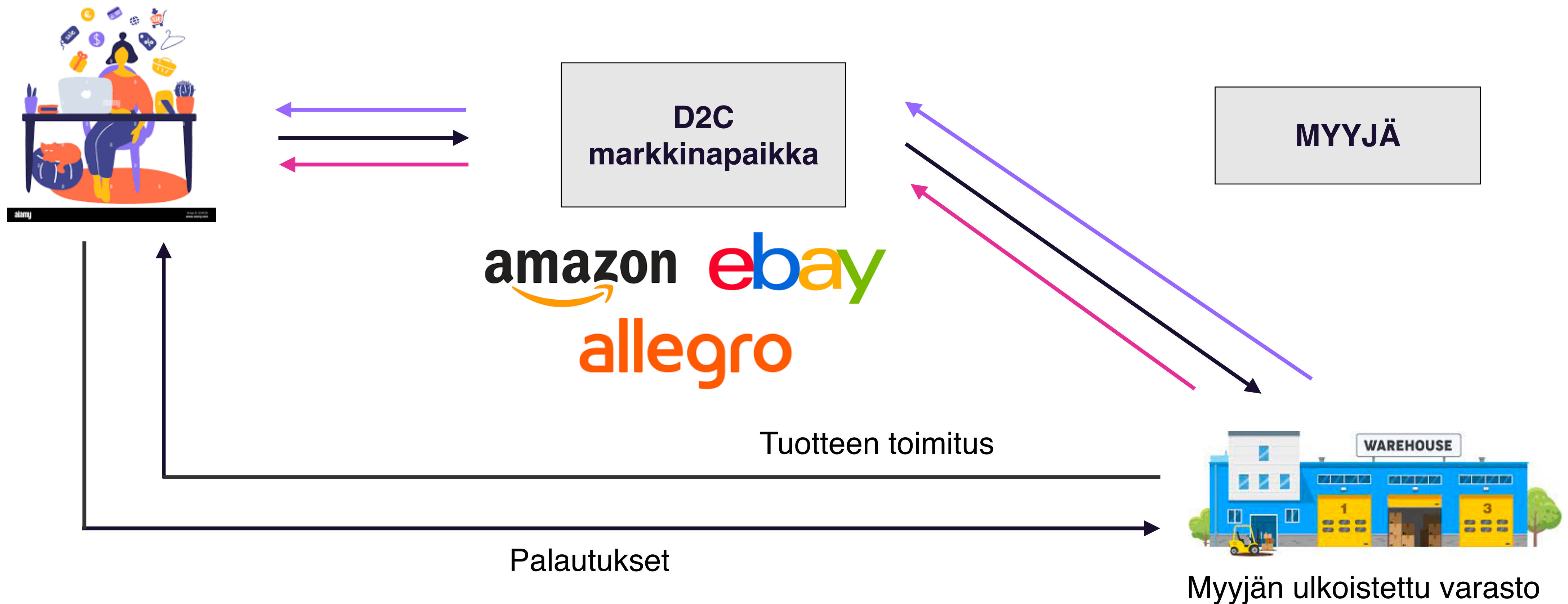
amazon ebay
allegro



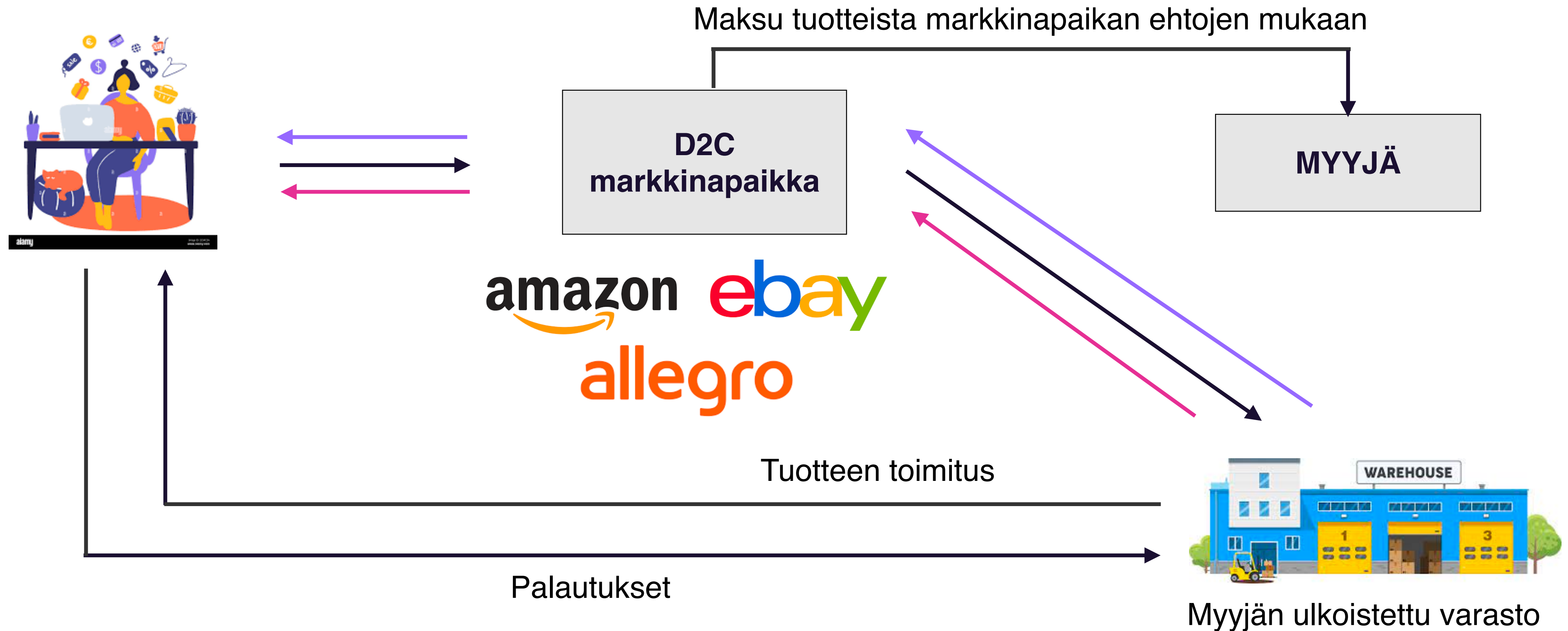
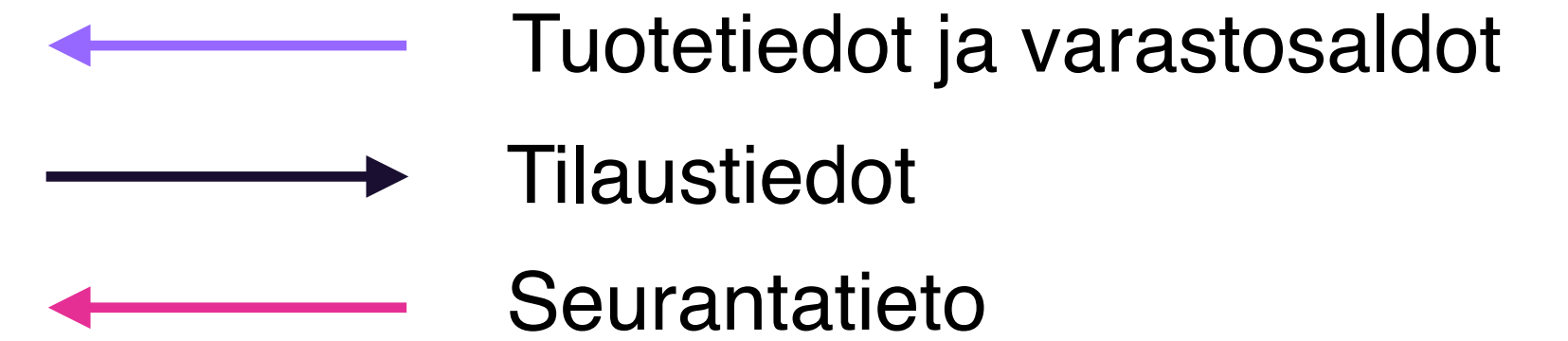
Myyjän ulkoistettu varasto

2. D2C Marketplace Flow, ulkoistettu varasto

- ← Tuotetiedot ja varastosaldot
- Tilaustiedot
- ← Seurantatieto

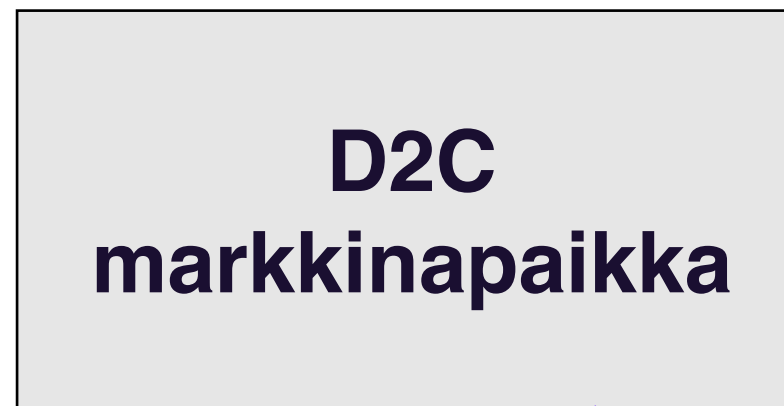


2. D2C Marketplace Flow, ulkoistettu varasto



3. D2C Marketplace Flow, fulfillment varasto

← Varastosaldot
→ Tilaustiedot
← Seurantatieto



amazon
allegro



Markkinapaikan varasto

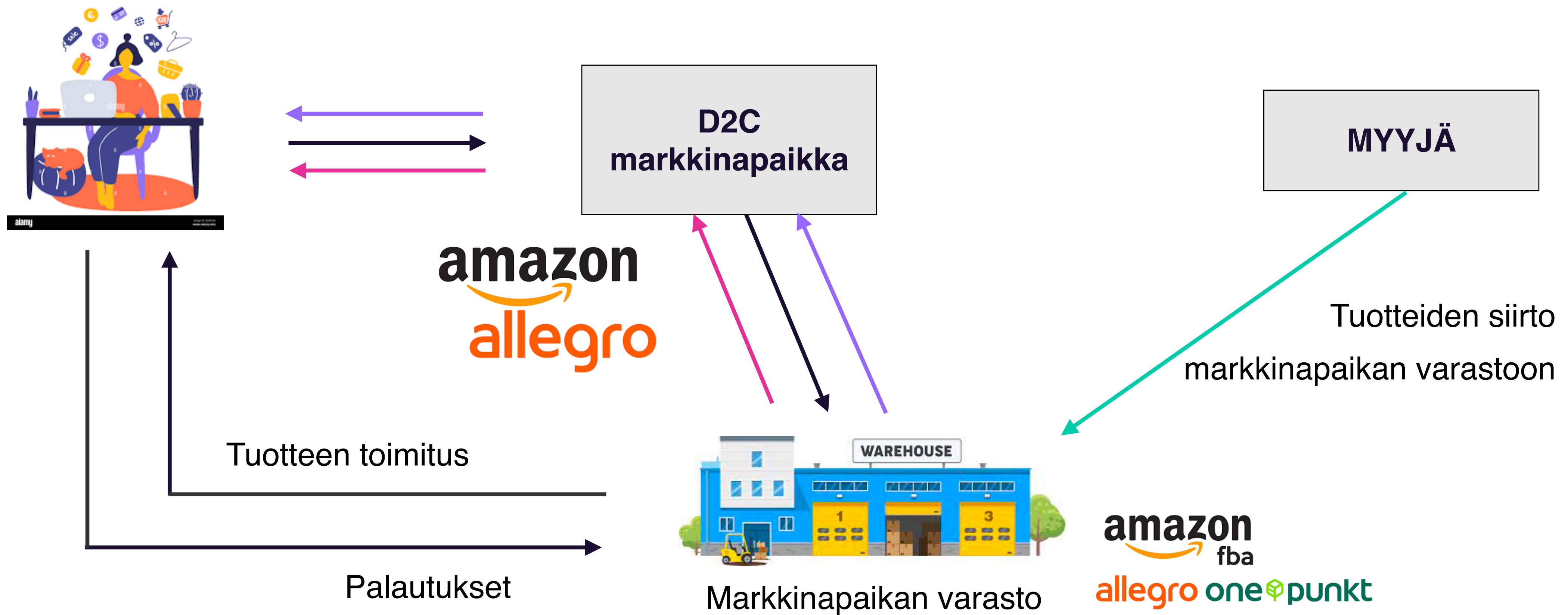


Tuotteiden siirto
markkinapaikan varastoon

amazon
fba
allegro one punkt

3. D2C Marketplace Flow, fulfillment varasto

← Varastosaldot
→ Tilaustiedot
← Seurantatieto



3. D2C Marketplace Flow, fulfillment varasto

