



ותחת אבטחה מלאה, העברה וקבלה של תשלומים מקוונים. השירות של PayPal מתבסס על התשתית הפיננסית הקיימת של חשבונות הבנק וכרטיסי אשראי של הצרכנים, ומשתמש במערכות מניעת הונאות מהמתקדמות בעולם, וזאת על מנת לאפשר פיתרון תשלום בטוח, מהיר ועדכני.

eBay Enterprise - חברת בת של eBay המשמשת למעשה כספקית של טכנולוגיות מסחר, תפעול ופתרונות שיווק לקמעונאים ולמותגים המובילים בעולם.

האתגרים השיווקיים

התחרות בתחום המסחר המקוון הולכת וגוברת במהלך השנים, כאשר לזירה נכנסים עוד ועוד שחקנים חדשים, הפונים לנישות ממוקדות. כתוצאה מכך, eBay, שבאתרים שלה אפשר למצוא מוצרים הפונים לכל נישא כמעט, צריכה למצוא את הדרכים שיעזרו לה לשמר את קהל הקונים והמוכרים שלה, ובמקביל לשמר את המורשת שלה כאתר האספנות הגדול ביותר בעולם.

מעבר לכך, על מנת לשמר את ההובלה במציאות ההיפר-תחרותית, שבה הטרגדים משתנים בקצב מהיר כל כך, eBay - שפועלת כבר קרוב ל-20 שנים - נדרשת להציג

חברת eBay - ענקית המסחר האלקטרוני הבינלאומית, פועלת בישראל בשלוש חזיתות שונות: איתור ותמיכה במוכרים ישראלים, לוקאליזציה של חוויית הקנייה לצרכנים המקומיים, וספינת הדגל: מערכי מחקר, פיתוח וחדשנות, שעומדים בחזית הטכנולוגיה ומשרתים את החברה העולמית

פעילות החברה

החברה פועלת בשלושה ערוצים מרכזיים: **eBay Marketplace** - פלטפורמה מקוונת למכירת מוצרים ושירותים, המבוססת על קהילה של יחידים ועסקים קטנים. בכל זמן נתון, זמינים באתר מאות מיליוני פריטים במגוון עצום של קטגוריות מסחר, המוצעים לקונים באמצעות מכירות פומביות ומסחר במחיר קבוע. במקביל לאתר המרכזי שלה, eBay מפעילה גם אתרים מקומיים במספר שווקים מרכזיים מסביב לעולם.

PayPal - שירות תשלומים שנוסד בשנת 1998 ונרכש על ידי eBay בשנת 2002. השירות מאפשר לכל אדם או עסק עם כתובת דואר אלקטרוני לבצע בקלות, במהירות

אתר המכירות eBay הושק בשנת 1995 על ידי פייר אומידיאר, יזם ומתכנת איראני-אמריקאי יליד צרפת, תחת השם AuctionWeb. האתר, שהתחיל את דרכו כתחביב צדדי של היזם ואיפשר לצרכנים לבצע מכירות פומביות של חפצי אספנות שונים, הפך בתוך שנים ספורות לפלטפורמת מסחר עולמית מובילה, שבה כל אחד יכול לסחור בכל דבר. בשנת 1997 שונה שם האתר ל-eBay. הרעיון מאחורי eBay הוא ליצור קהילה הבנויה על מסחר, מושתתת על אמון, ומספקת הזדמנויות למיליוני אנשים מסביב לעולם. בכל יום מפגישה הפלטפורמה של eBay עשרות מיליוני אנשים, ברמה העולמית והמקומית, באמצעות מערך אתרים המבוסס על מסחר, תשלומים ותקשורת.





www.eBay.com

בישראל פועלת החברה בשלושה ערוצים: **פעילויות מול המוכרים**. בישראל פועל צוות מקצועי שנועד להעניק סיוע והכוונה לאוכלוסיית המוכרים באתר. באמצעות מתודולוגיית עבודה מסודרת, הכוללת ליווי צמוד וקשת של שירותים ופתרונות שונים, מסייע הצוות הישראלי למוכרים המקומיים לצמוח על גבי הפלטפורמה המסחרית של eBay.

במסגרת פעילות התמיכה במוכרים הישראליים באתר, הוקם אתר ייעודי בעברית, המסייע למוכרים חדשים מכל הסוגים להתחיל את המכירות שלהם על גבי הפלטפורמה, ולמוכרים וותיקים לטייב את המכירות שלהם באתר. האתר, בכתובת export.eBay.co.il, מכיל את כל המידע הנדרש כדי למכור ב-eBay בהצלחה.

פעילות מול הצרכן הישראלי. מאות אלפי ישראלים קונים באופן קבוע ב-eBay. במסגרת העבודה מול שוק הצרכנים הישראלי, מבצעת החברה לוקאליזציה, במטרה לאפשר לאותם צרכנים חוויית קניות נוחה יותר, בטוחה יותר ומתאימה יותר לצרכים המקומיים. כך למשל, הושק דף מבצעים מיוחד לישראל, הכולל מוצרים המבוקשים על ידי קונים אחרים בבריטניה, לצד מוצרים לאירועים שונים במהלך השנה כמו חגים, חזרה לבית הספר ועוד. למותר לציין, כי החברה שמה דגש רב על פעילות, חידושים, כלים ושירותים בתחום המובילי בשל האימוץ המוקדם של הצרכנים בישראל. לצורך כך ביצעה החברה פעולות התאמה ייעודיות ותנהג כך גם בעתיד.

מחקר ופיתוח. החברה מתחזקת בישראל פעילות נרחבת של מחקר ופיתוח, המבוססת על עובדים ישראליים, באמצעות שלושה גופים: **מרכז הפיתוח בנתניה** - במרכז, עובדים עשרות מפתחים ומתכנתים שתפקידם לסדר את מדפי הקניין הגדול

בישראל פועלת החברה בשלושה ערוצים: **פעילויות מול המוכרים**. בישראל פועל צוות מקצועי שנועד להעניק סיוע והכוונה לאוכלוסיית המוכרים באתר. באמצעות מתודולוגיית עבודה מסודרת, הכוללת ליווי צמוד וקשת של שירותים ופתרונות שונים, מסייע הצוות הישראלי למוכרים המקומיים לצמוח על גבי הפלטפורמה המסחרית של eBay.

במסגרת פעילות התמיכה במוכרים הישראליים באתר, הוקם אתר ייעודי בעברית, המסייע למוכרים חדשים מכל הסוגים להתחיל את המכירות שלהם על גבי הפלטפורמה, ולמוכרים וותיקים לטייב את המכירות שלהם באתר. האתר, בכתובת export.eBay.co.il, מכיל את כל המידע הנדרש כדי למכור ב-eBay בהצלחה.

פעילות מול הצרכן הישראלי. מאות אלפי ישראלים קונים באופן קבוע ב-eBay. במסגרת העבודה מול שוק הצרכנים הישראלי, מבצעת החברה לוקאליזציה, במטרה לאפשר לאותם צרכנים חוויית קניות נוחה יותר, בטוחה יותר ומתאימה יותר לצרכים המקומיים. כך למשל, הושק דף מבצעים מיוחד לישראל, הכולל מוצרים המבוקשים על ידי קונים אחרים בבריטניה, לצד מוצרים לאירועים שונים במהלך השנה כמו חגים, חזרה לבית הספר ועוד. למותר לציין, כי החברה שמה דגש רב על פעילות, חידושים, כלים ושירותים בתחום המובילי בשל האימוץ המוקדם של הצרכנים בישראל. לצורך כך ביצעה החברה פעולות התאמה ייעודיות ותנהג כך גם בעתיד.

מחקר ופיתוח. החברה מתחזקת בישראל פעילות נרחבת של מחקר ופיתוח, המבוססת על עובדים ישראליים, באמצעות שלושה גופים: **מרכז הפיתוח בנתניה** - במרכז, עובדים עשרות מפתחים ומתכנתים שתפקידם לסדר את מדפי הקניין הגדול

דברים שלא ידעת על eBay

- היזם, פייר אומידיאר, רצה לשנות את שם האתר שהקים, AuctionWeb, ל-Echo Bay, אך מכיוון ששם הדומיין echobay.com היה תפוס על ידי חברה לכריית זהב, הוא בחר בשם המקוצר eBay.
- ל-eBay יש 120 מיליון לקוחות פעילים, הרוכשים באופן קבוע באתר.
- המוצר הראשון, שנמכר ב-eBay על ידי מייסד החברה, היה עט לייזר מקולקל.
- בכל זמן נתון מוצעים באתר כ-400 מיליון פריטים למכירה. בכל 4 שניות נמכר באתר טלפון סלולרי, בכל 5 שניות נמכר זוג נעלים, בכל 11 דקות נמכר אופנוע, ובכל שעה נמכרת מכונית מדגם פורד מוסטאנג.



2012 eBay עוברת מיתוג מחדש; הקמת הפעילות העסקית בישראל.	2011 eBay רוכשת את הסטארט אפ הישראלי The Gift Project ומקימה באמצעותו את מרכז החדשנות העולמי של החברה.	2008 PayPal רוכשת את הסטארט אפ הישראלי Fraud Science והופכת אותו למרכז בקרת הסיכונים של החברה.	2005 eBay רוכשת את Shopping.com, אתר השוואת המחירים העולמי הפופולארי, שהוקם ומנהל מישראל.	2002 eBay רוכשת את PayPal שהופכת להיות זרוע התשלומים של החברה.	1997 האתר משנה את שמו ל-eBay.	1995 מושק אתר המכירות AuctionWeb.
---	--	--	---	--	---	---