

2020

ГОДИШЕН ИЗВЕШТАЈ

АСОЦИЈАЦИЈА ЗА Е-ТРГОВИЈА НА МАКЕДОНИЈА

ЗА АЕТМ

АЕТМ ја основавме пред три години, во декември 2017, со цел да ја креираме иднината на е-трговијата во нашата земја и да го отклучиме нејзиниот потенцијал, а придонесот, сработеното и нејзината улога и значење денес во вакво време доаѓа уште повеќе до израз. Броиме над 100 членови и поддржувачи со чие учество успеваме да креираме поволна клима за раст и развој на бизнисите во е-трговијата.

Во овие три години постигнавме значајни резултати - ја кренавме свеста за значењето и потенцијалот на е-трговијата, придонесовме кон олеснување на патот за е-трговците, кон едукација и многу повеќе. Соработувавме со засегнатите владини институции за регулативата и олеснување на дел од административните процеси.

56% ▲

**ЗГОЛЕМЕНА ВРЕДНОСТ НА ОНЛАЈН
ТРАНСАКЦИИ ВО ОДНОС НА 2017**

56.4% ▲

**ЗГОЛЕМЕН БРОЈ НА ОНЛАЈН
ТРАНСАКЦИИ ВО ОДНОС НА 2017**

**РАСТ ВО БРОЈОТ НА ИНТЕРНЕТ
ПРОДАЖНИ МЕСТА**



Соработувавме и со меѓународните организации и заедно лансиравме повеќе проекти. Еден од тие проекти е ново-лансираната платформа “Е-трговија за сите” (Ecommerce4all) која на едно место ги сублимира сите информации за започнување и работење е-трговија. Во 2020 ја одржавме и третата годишна конференција за е-трговија со 35 говорници од целиот свет, која веќе прераснува во традиција и се прикажува како најголем настан за е-трговија во регионот и дополнително, ја креиравме и digitalniuslugi.ecommerce.mk преку која до граѓаните во време на пандемија и ограничено движење ги доближавме сите бесплатни дигиталните услуги.

По првиот сеопфатен извештај од анализата на е-трговијата публикуван во 2018, оваа година ја изработивме „Анализа на напредокот на е-трговијата во период 2017-2019 година со посебен осврт на влијанието на COVID-19 врз развојот на е-трговијата во 2020 година“, од каде произлегоа и нови препораки за раст и развој на индустријата. Овој извештај го анализира прогресот во подготвеноста за раст на е-трговијата во Северна Македонија, како и состојбата со е-трговијата во 2019 споредена со 2017, но и со европските земји, а посебен дел е посветен на влијанието на ковид-19 врз македонската е-трговија - влијанието и искористувањето на можностите од е-трговците и влијанието врз потрошувачките навики на е-купувачите.

Во овој извештај даден е осврт на реализираните активности и работата на АЕТМ во текот на 2020 година. АЕТМ и понатаму заеднички со членовите и поддржувачите преку холистички пристап ќе продолжи да креира поволна клима за раст и развој на е-трговијата.



ГЕНЕРАЛЕН ПАРТНЕР

СОДРЖИНА

Годишниот извештај е поделен на пет сегменти:

1. Проекти

- Е-трговија за сите / Ecommerce4All
- Дигитална платформа „Дигитални услуги“
- Трета годишна конференција за е-трговија
- Анализа на е-трговијата, 2020 година

2. Едукативни настани и дополнителни активности

3. Меморандуми за соработка

4. Медиумска застапеност

5. Членови во АЕТМ и поддржувачи на е-трговијата



ПРОЕКТИ

#1 ИНИЦИЈАТИВА „ECOMMERCE4ALL” КОЈА СЕ РЕАЛИЗИРА СО ПОДДРШКА НА ПРОЕКТОТ НА УСАИД ЗА РАЗВОЈ НА ДЕЛОВНИОТ ЕКОСИСТЕМ

Од февруари 2020, Асоцијацијата за е-трговија на Македонија започна да работи на иницијативата „Е-трговија за сите” (анг. „Ecommerce4All”), која е поддржана од Проектот на УСАИД за развој на деловниот екосистем. Оваа иницијатива е резултат на идентификуваните бариери во сеопфатниот извештај за анализа на е-трговија што беше спроведен од Асоцијацијата за е-трговија на Македонија и објавен во јуни 2018 година под наслов „Подготвеност, потенцијална, реална состојба, бариери и препораки за е-развој на трговијата во Република Македонија“. Истата е содржана како дел од формираните препораки во анализата, кои претставуваат насоки за креирање на поволна клима за раст и развој на е-трговијата во Северна Македонија.



Проектот „Ecommerce4All” е димензиониран согласно предизвиците, бариерите и потребите на малите и средни претпријатија и е поделен во три поголеми активности и тоа:

- 1.Развој на бесплатна едукативна веб платформа www.ecommerce4all.mk која на едно место ги содржи сите потребни информации за започнување и водење на е-трговија
- 2.Организација на **5 едукативни learn-a-thon тренинзи** за развој на дигиталните вештини на постоечките е-трговци
- 3.Отворање на **нов канал за продажба** преку интернет (е-продавница) и консултативна поддршка на 40 мали бизниси

Развојот на веб платформата има за цел на едно место да ги обезбеди сите информации потребни за започнување и водење е-трговија, и тоа за (1) регулативите во е-трговијата, (2) за начините и можностите за имплементација на платежен процесор за овозможување на онлајн плаќање, како и (3) за избор на логистички партнер за достава на производите во или надвор од рамките на Република Северна Македонија. Секоја од овие области е претставена во посебен модул на платформата.

Дополнително, веб платформата ќе содржи и модул за сива економија, каде преку регистар на сите е-продавници со имплементиран платежен процесор во една од петте домашни банки кои ја нудат услугата е-трговија ќе се промовираат регистрираните е-трговци, со цел граѓаните да бидат информирани од каде може безбедно онлајн да пазаруваат, како и модул со успешни приказни од домашни е-трговци, кои ќе служат за пример и мотивација за потенцијалните претприемачи и постојни традиционални компании да отворат свој бизнис со е-трговија или да отворат нов продажен канал. Регистрацијата на веб платформата ecommerce4all е бесплатна и достапна за сите оние кои се заинтересирани да се информираат за сите аспекти на е-трговијата на едно место.

Организацијата на петте едукативни learn-a-thon тренинзи има за цел да ги зголеми дигиталните вештини на учесниците кои доаѓаат од веќе постоечки бизниси со е-трговија, кои подоцна ќе можат да ги аплицираат стекнатите вештини при работењето и да остварат побрз развој. Овие едукативни learn-a-thon тренинзи се насочени кон пет атрактивни теми кои ќе им помогнат на компаниите кои работат со е-трговија да го унапредат работењето и комуникацијата со клиентите, а со тоа и да ги зголемат продажбите.

Со активноста насловена „Отворање на нов продажен канал“, Асоцијацијата за е-трговија на Македонија овозможи преку јавен повик на кој се пријавија 215 заинтересирани компании, во три различни фази на селекција и интервјуа, водени од страна на тричлена комисија од мешан состав, да се одберат 40 компании кои што добија финансиска и консултативна поддршка за отворање на нов продажен канал односно за отворање на своја е-продавница.

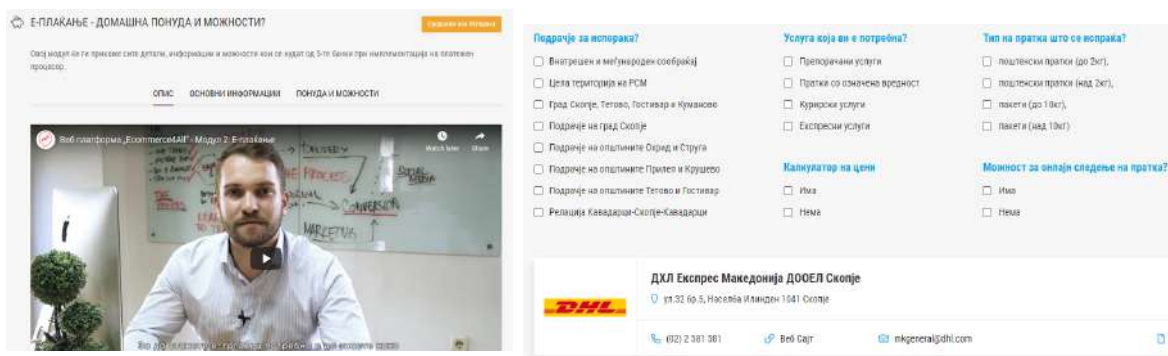
Селектираните 40 компании имаа можност самостојно да изберат помеѓу е-продавница во рамки на локален маркетплејс (е-пазар) или со сопствено софтверско решение. Од овие компании, 24 одлучија да отворат е-продавница во рамки на локална маркетплејс платформа (онлајн трговски центар), додека пак, 16 одлучија да отворат е-продавница со креирање на сопствено веб решение.

#1.1 ЛАНСИРАНА БЕСПЛАТНА ЕДУКАТИВНА ПЛАТФОРМА ECOMMERCE4ALL.MK

ПРЕКУ ECOMMERCE4ALL.MK ГИ ДОБЛИЖУВАМЕ ПРАВАТА, ОБВРСКИТЕ И УСЛОВИТЕ ЗА ОТВОРАЊЕ НА Е-ПРОДАВНИЦА ДО СЕКОГО

Веб платформата ecommerce4all.mk има за цел на детален, лесно разбирлив и интерактивен начин да им ги овозможи на сите потенцијални, но и на постоечки е-трговци, потребните информации за започнување и водење на е-продавница од клучните аспекти во синџирот на е-трговијата: регулатива, испорака и плаќање.

Покрај ова, оваа платформа директно ќе промовира успешни приказни од областа на е-трговијата, ќе помогне во справување со сивата економија во е-трговијата и транспарентно ќе ги прикаже е-трговците кои се регистрирани субјекти и ги исполнуваат основните правила и законски прописи. Веб платформата е дел од иницијативата „E-commerce for All“, која се реализира со поддршка на Проектот на УСАИД за развој на деловниот екосистем.



Е-ПЛАЌАЊЕ - ДОМАШНА ПОНУДА И МОЖНОСТИ

Овај модул ви ги прикажува сите детали, информации и можности кои се вклучени во 5-ти Банки при имплементација на платевен процесор.

ОПИС ОСНОВНИ ИНФОРМАЦИИ ПОНУДА И МОЖНОСТИ

Веб галерија „Ecommerce4All“ - Модул 2: Е-плаќање

Подрачје за испорака?

- Внатрешен и меѓународен сообраќај
- Цела територија на РСМ
- Град Скопје, Тетово, Гостивар и Крушево
- Подрачје на град Скопје
- Подрачје на општините Охрид и Струга
- Подрачје на општините Прилеп и Крушево
- Подрачје на општините Тетово и Гостивар
- Релиеви Кавдарци-Скопје-Кавдарци

Услуга која ви е потребна?

- Препорачани услуги
- Пратки со означена вредност
- Курирски услуги
- Експресни услуги

Тип на пратка што се испраќа?

- поштенски пратки (до 2кг)
- поштенски пратки (над 2кг)
- пакети (до 10кг)
- пакети (над 10кг)

Калкулатор на цени

- ИМА
- НЕМА

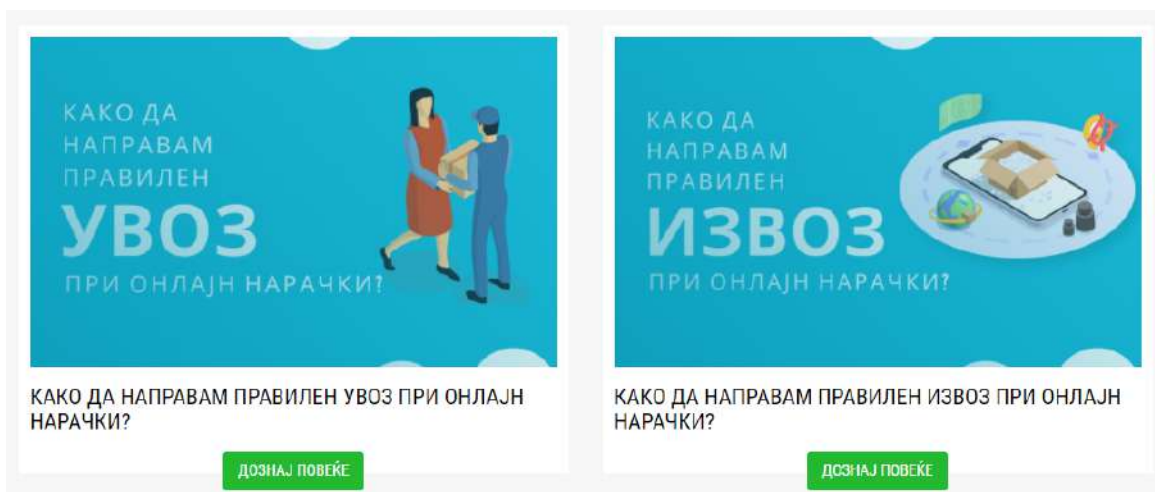
Можност за онлајн следење на пратка?

- ИМА
- НЕМА

ДХЛ Експрес Македонија ДООЕЛ Скопје

УК 32 Кр. 3, Наследа и Лондон 1041 Скопје

(02) 2 381 381 Веб Сajt mkgeneral@dhl.com



КАКО ДА НАПРАВАМ ПРАВИЛЕН УВОЗ ПРИ ОНЛАЈН НАРАЧКИ?

КАКО ДА НАПРАВАМ ПРАВИЛЕН ИЗВОЗ ПРИ ОНЛАЈН НАРАЧКИ?

ДОЗНАЈ ПОВЕЌЕ

ДОЗНАЈ ПОВЕЌЕ

Платформата содржи **пет модули** кои се градат и промовираат одделно во различни фази на проектот. Модулите се произлезени како одговор на предизвиците на пазарот мапирани од деловниот сектор и владините институции, и истите ги опфаќаат следниве **пет теми**: регулатива, е-плаќање, испорака, сива економија и успешни приказни.

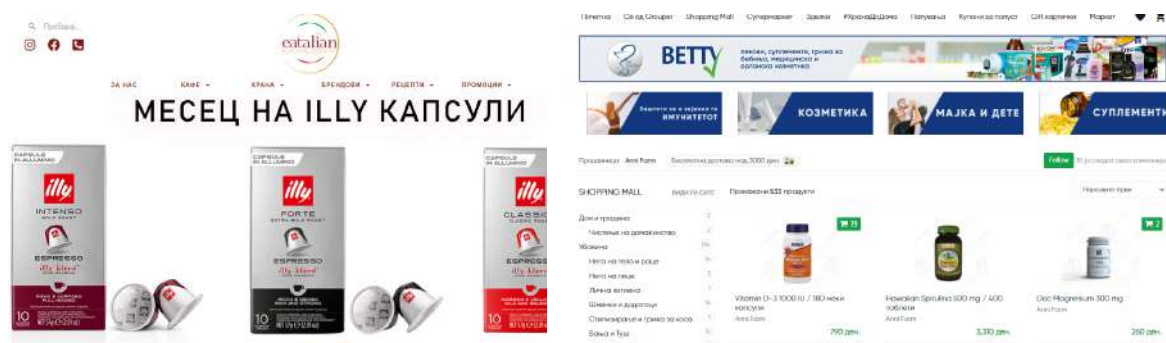
Во текот на 2020 година беа лансирани трите модули: регулатива, е-плаќање и достава. Во текот на првиот квартал од 2021 ќе бидат лансирани и останатите 2 модули.

#1.2 ОВОЗМОЖЕНА ФИНАНСИСКА И СОВЕТОДАВНА ПОДДРШКА НА МАКЕДОНСКИ КОМПАНИИ ЗА ОТВОРАЊЕ НА 40 НОВИ Е-ПРОДАВНИЦИ

ДИРЕКТНО ВЛИЈАЕВМЕ НА ЗГОЛЕМУВАЊЕ НА ПОНУДАТА ВО Е-ТРГОВИЈАТА

Покрај петте модули, како дел од овој проект произлегуваат уште неколку активности кои се фокусираат на негување на растот на е-трговијата на македонскиот пазар и едуцирање на е-трговците.

Домашните компании имаат можност да аплицираат за неповратна финансиска помош за отворање на своја е-продавница со сопствено софтверско решение или како дел од постоечки локален онлајн пазар. Оваа активност е дел од иницијативата „Ecommerce4All“ која се реализираше од страна на Асоцијацијата за е-трговија на Македонија, со поддршка на Проектот на УСАИД за развој на деловниот екосистем.



Реализирани е-продавници на дел од апликантите.

На овој јавен повик се пријавија вкупно **215** апликанти за советодавна и финансиска поддршка. Од нив беа одбрани и поддржани 40 апликанти кои започнаа со процесот за отворање на е-продавници.

#1.3 ОДРЖАНИ 4 ЕДУКАТИВНИ LEARN-A-THON ТРЕНИНЗИ

ПРЕКУ LEARN-A-THON НАСТАНИ ПРИДОНЕСУВАМЕ ЗА ЕДУКАЦИЈАТА НА КОМПАНИИТЕ ВО ПРОЦЕСОТ НА ДИГИТАЛИЗАЦИЈА

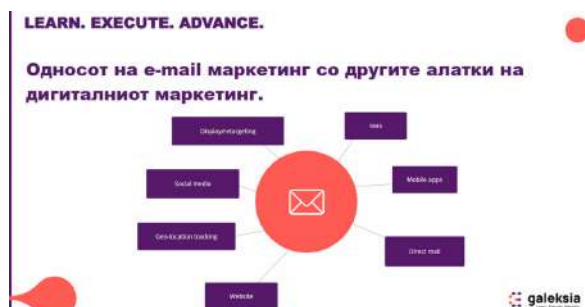
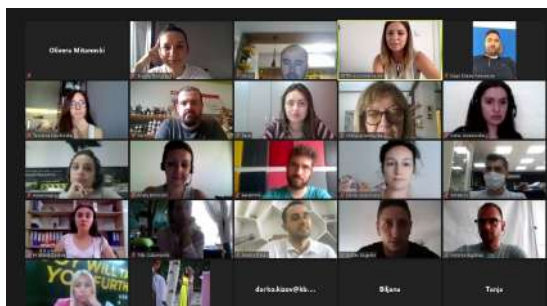
Во период кога дигитализацијата зема силен замав, бевме свесни дека потребата од едуцирање на е-трговците во врска со нивните дигитални стратегии и употреба на дигиталните алатки е една од главните компоненти за раст и зголемување на продажбата на една е-продавница. Со таа цел, започнавме серија од пет онлајн, едукативни и бесплатни Learn-a-thons.

Првиот едукативен Learn-a-thon кој го организиравме во соработка со Brainster на тема **"Hands on Social Media"** се фокусираше на разоткривање на можностите кои ги нудат социјалните мрежи за успешно промовирање и рекламирање на еден е-бизнис каде што учествуваа 36 учесници.



#1 Learn-a-thon "Hands on Social Media"

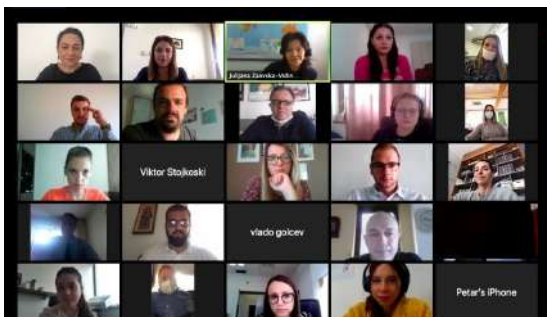
Токму поради актуелната ситуација со covid-19, дигиталните вештини се оние кои го помагаат опстанокот и развојот на бизнисите. Зголемувањето на бројот на онлајн трансакциите го поттикнува брзиот развој на е-трговијата, па така, со цел успешно промовирање на еден бизнис, заедно со Galeksia го организиравме вториот Learn-a-thon на тема **"Email marketing in practice"** на кој се разоткрија предностите и улогата на email маркетингот. На овој тренинг учествуваа 36 учесници од различни компании.



#2 Learn-a-thon "Email marketing in practice"

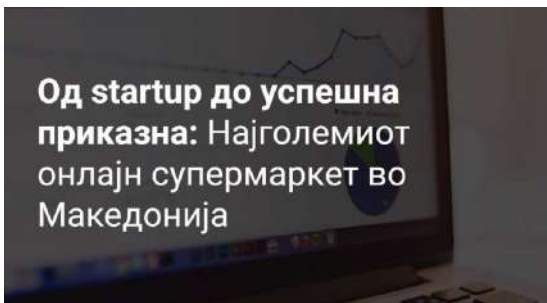
Кога станува збор за зголемената транзиција од традиционално кон дигитално купување, грижата и вниманието кое се посветува на купувачите е од огромно значење. Со таа цел го организиравме третиот од петте Learn-a-thon тренинзи на тема **"Customer Relationship Management"** заедно со M6 едукативниот центар каде се вклучија 35 учесници. Во текот на првиот ден, учесниците се запознаа со сите генерални информации и општата основа за грижа на корисници.

Вториот ден од обуката имаше за цел на практичен начин да им ја долови грижата за корисници на учесниците преку споделување искуства од страна на на едни од најголемите е-трговци на нашиот пазар – Grouper.mk и Paket.mk.



Справување со типови корисници

Емотивни	Забавни	Интелигентни	Агресивни
<p>Свои</p> <ul style="list-style-type: none"> Светло добро и позитивни Успешни Трговците се забавуваат и соопштуваат Соработка со клиентите Позитивна атмосфера 	<p>Свои</p> <ul style="list-style-type: none"> Обично ги даваат професионални, професионални и професионални Соработка со клиентите Позитивна атмосфера 	<p>Свои</p> <ul style="list-style-type: none"> Соработка со клиентите Соработка со клиентите Соработка со клиентите Соработка со клиентите 	<p>Свои</p> <ul style="list-style-type: none"> Трговците се забавуваат Соработка со клиентите Соработка со клиентите Соработка со клиентите



<p>Митко, 32</p> <ul style="list-style-type: none"> својте вработен примана 18-30.000 ден. во брак со мало дете дипломиран економист возан Opel Corsa <p>PROFILE TRAVEL</p>	<p>Маја, 35</p> <ul style="list-style-type: none"> својте вработена примана над 30.000 ден. во брак две деца дипломиран правник нема автомобил <p>PROFILE BEAUTY</p>
---	--

#3 Learn-a-thon "Customer Relationship Management"

Во текот на изминатата година заклучивме дека сега е правиот момент за бизнисите да ја започнат или комплетираат нивната дигитална трансформација. Со таа цел, заедно со SEDC го организиравме четвртиот од петте Learn-a-thon тренинзи на тема **“Leading Digital Transformation”**.

Што да се има на ум?

СЕКЦИЈА ПРОМЕНА ДОАГА СО СТРАВ
Страв на работните места, за сопственикот и работите во организацијата, страв од неуспех во процесот итн.

КЛУЧОТ ЗА УСПЕХОТ Е КАЈ ВРАБОТЕНИТЕ
Одлично техничко искуство и вистински самопогоден вработените ќе ја разберат вредноста што ја кријат

BE PEOPLE-CENTRIC
Технологијата е за работата што треба да се искористи, не речењето се за купети

Increasing Speed to Market by Digitalizing B2B Processes

DigitalMk

SCIENCE

Digitization - Digitalization - Digital Transformation

IQOS

SCIENCE

#4 Learn-a-thon "Leading Digital Transformation"


На овој learn-a-thon учествуваа 35 учесници кои во текот на двата дена стекнаа знаење од областа на дигиталната трансформација. Во текот на првиот ден учесниците се запознаа со општиот дел на дигиталната трансформација, додека на вториот ден од обуката беа поканети гости-предавачи од Филип Морис Тутунски Комбинат Прилеп, Еуролинк Осигурување и А1 Македонија кои пренесоа практични примери за дигитална трансформација и зборуваа за успешната имплементација на истата во големи претпријатија.

#2 КРЕИРАНА ВЕБ ПЛАТФОРМА ЗА ДИГИТАЛНИ УСЛУГИ И ДИГИТАЛНА СОЛИДАРНОСТ - DIGITALNIUSLUGI.ECOMMERCE.MK

ОВОЗМОЖИВМЕ БЕСПЛАТНИ ДИГИТАЛНИ УСЛУГИ И ДОСТАПНИ Е-ПРОДАВНИЦИ НА ЕДНО МЕСТО


Асоцијацијата за е-трговија на Македонија со поддршка од ФИТР, како дел од јавниот повик “КРЕАТОН” изработи веб платформа за дигитални услуги достапни за сите граѓани на нашата земја.

Веб платформата „Дигитални услуги за сите” има за цел да ги презентира сите дигитални можности кои им стојат на располагање на граѓаните кои поради ограничувањето на движењето се останати дома, но од друга страна во целост да ги презентира предностите кои со себе ги носи дигитализацијата. Освен тоа, дигиталната платформа се стреми кон едукација на населението, зајакнување и зголемување на дигиталните вештини на корисниците.




Што можеш да правиш од дома? **Погледни**

БЕСПЛАТНИ АЛАТКИ	Е-ПРОДАВНИЦИ	ПЛАТНИ СМЕТКИ
------------------	--------------	---------------



DIGITALNIUSLUGI.ECOMMERCE.MK

#СЕДИДОМА со дигитални услуги



ШТО МОЖЕШ ДА ПРАВИШ ОД ДОМА? **ПОГЛЕДНИ.**

#СедиДома и купувај онлајн од е-продавници кои се **безбедни.**

Сите категории Култура Облека Останато Сè за дома Убаваина и здравје Храна и пијалаци



24 часа аптека



A1 Македонија – Телефони со попуст



Agnesa – се за вашиот дом

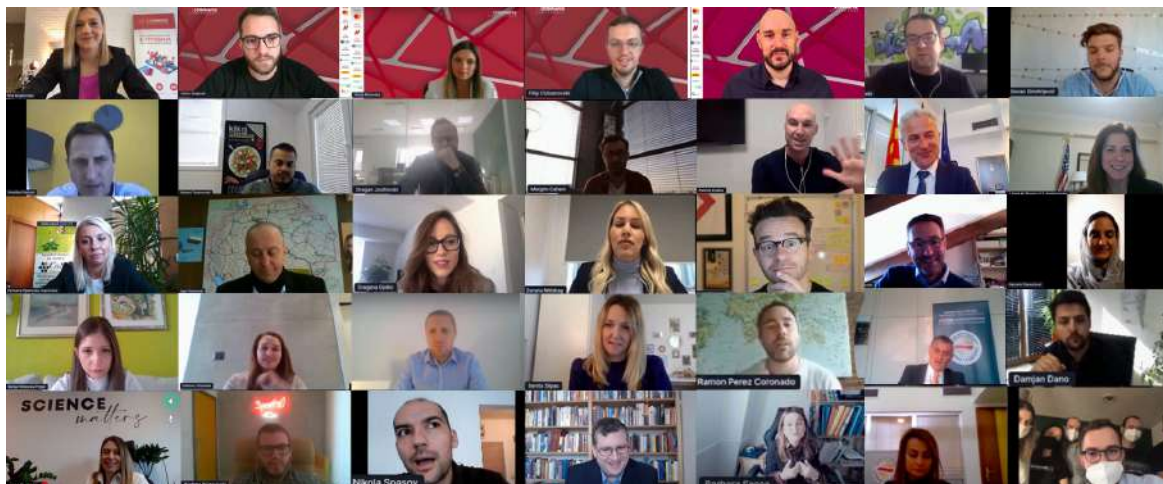


Alfalab – производи за здрав живот

Бесплатната едукативна веб платформа се состои од три различни видови на дигитални услуги: бесплатни алатки, онлајн продавници и онлајн плаќање на сметки кои го олеснуваат секојдневието на сите граѓани, притоа овозможувајќи продуктивно користење на слободното време поради нивната достапност.

#3 ТРЕТА ГОДИШНА КОНФЕРЕНЦИЈА ЗА Е-ТРГОВИЈА

ВО ВРЕМЕ НА СВЕТСКА ПАНДЕМИЈА - УСПЕШНО ЈА ОРГАНИЗИРАВМЕ ТРЕТАТА ГОДИШНА КОНФЕРЕНЦИЈА ЗА Е-ТРГОВИЈА СО ПОВЕЌЕ ОД 340 УЧЕСНИЦИ И 35 ЕМИНЕНТНИ ГОВОРНИЦИ ОД 13 ЗЕМЈИ ОД СВЕТОТ.



Под мотото „Е-трговија и Ковид-19: Предизвици и можности!“ на 25-ти и 26-ти ноември, во организација на АЕТМ се одржа Третата годишна конференција за е-трговија на која присуствуваа повеќе од **340 учесници** од преку **100 компании, организации, владини институции и образовни установи**. Конференцијата, во своето премиерно онлајн издание се состоеше од богата дводневна програма во која учество земаа **35 еминентни говорници** кои доаѓаат од **13 земји од светот**.



ПОЗДРАВЕН ГОВОР - Д-Р НИНА АНГЕЛОВСКА, ПРЕТСЕДАТЕЛ НА АЕТМ И Н.Е. КЕЈТ МАРИ БРНЗ, АМБАСАДОР НА САД ВО РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА

Говорниците го пренесоа своето искуство и знаење преку клучни презентации, панел дискусии и неформални разговори, на различни теми поврзани со онлајн продажба, ставајќи го во фокус влијанието на пандемијата врз растот на е-трговијата. Овогодишната конференција започна со презентација на резултатите од сеопфатниот извештај на АЕТМ, презентираан преку ексклузивно истражување спроведено на е-трговците и е-купувачите во нашата земја, како и споредба на добиените резултати во однос на земјите од Европска Унија. На конференцијата, говорниците го потврдија потенцијалот на е-трговијата, како и можностите кои произлегоа за е-трговците и покрај предизвиците кои со себе ги донесе глобалната пандемија.

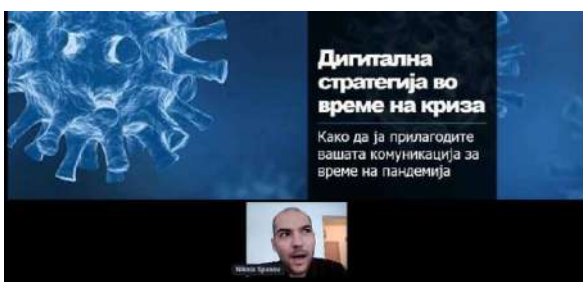
Годишната конференција за е-трговија и оваа година доби одличен фидбек од учесниците и е настан кој прераснува во традиција и пробудува се поголем интерес во земјата и регионот.



HOWARD KINGSTON - "SURVIVING OR THRIVING? HOW TO GROWTH HACK YOUR SUCCESS IN THE NEW NORMAL"



„ЛАНСИРАЊЕ НА Е-ПРОДАВНИЦА ЗА ВРЕМЕ НА ПАНДЕМИЈА - КАКО ПРЕТВОРИВМЕ ПРЕДИЗВИК ВО МОЖНОСТ“- ЈАНА ДУРНЕВА - RRP CUSTOMER CARE AND DIGITAL MANAGER @ PHILIP MORRIS INTERNATIONAL



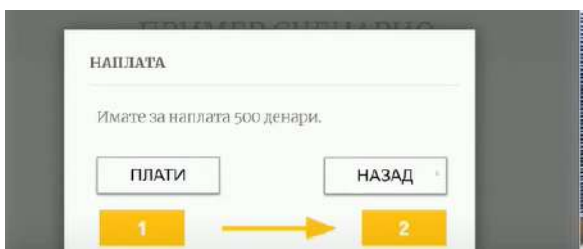
НИКОЛА СПАСОВ - "ДИГИТАЛНА СТРАТЕГИЈА ВО ВРЕМЕ НА КРИЗА: КАКО ДА ЈА ПРИЛАГОДИТЕ ВАШАТА ДИГИТАЛНА СТРАТЕГИЈА ЗА ВРЕМЕ НА ПАНДЕМИЈАТА?"



ПАНЕЛ ДИСКУСИЈА: МАКЕДОНСКИТЕ Е-ТРГОВЦИ И ОТКЛУЧУВАЊЕ НА ПОТЕНЦИЈАЛОТ НА Е-ТРГОВИЈАТА ВО ВРЕМЕ НА COVID



THE IMPACT OF COVID-19 ON ECOMMERCE. WHAT TO DO NEXT? - PROF. JORIJ ABRAHAM, MANAGING DIRECTOR @ ECOMMERCE FOUNDATION / SCAMADVISER.COM



UX MEETING CX - ДАМЈАН ДАНО - КО-СОПСТВЕНИК И ПАРТНЕР @ IWM NETWORK

5 ЗАКЛУЧОЦИ ОД ТРЕТАТА ГОДИШНА КОНФЕРЕНЦИЈА ЗА Е-ТРГОВИЈА

01

Е-ТРГОВИЈАТА И ПОНАТАМУ БЕЛЕЖИ КОНТИНУИРАН РАСТ ВО НАШАТА ДРЖАВА, НО НИСКОТО НИВО НА ДИГИТАЛНИ ВЕШТИНИ ГО УСПОРУВА ДОПОЛНИТЕЛНИОТ РАЗВОЈ НА Е-ТРГОВИЈАТА

02

ДИГИТАЛНАТА КОМУНИКАЦИСКА СТРАТЕГИЈА НА БРЕНДОВИТЕ МОРА ДА СЕ АДАПТИРА ВО ВРЕМЕ НА КРИЗА

03

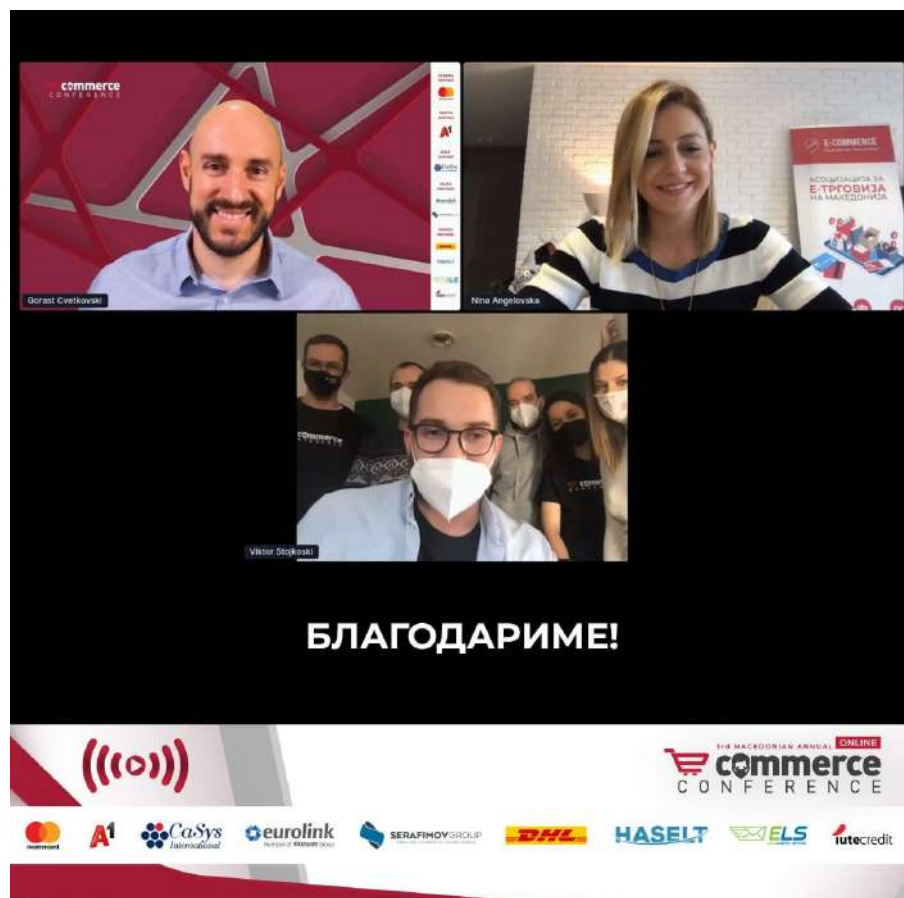
ОНЛАЈН БЕЗБЕДНОСТА И ЗАШТИТАТА НА ПОТРОШУВАЧИТЕ СЕ КЛУЧНИ ЗА РАСТ

04

ТРЕБА ДА СЕ ВЛОЖУВА ВО ПОДОБРУВАЊЕ НА КОРИСНИЧКОТО ИСКУСТВО

05

ИМА ОГРОМЕН ПОТЕНЦИЈАЛ ЗА МЕЃУГРАНИЧНА Е-ТРГОВИЈА ВО ЗЕМЈИТЕ ОД ЗАПАДЕН БАЛКАН



#4 ИЗРАБОТЕНА ГОДИШНА АНАЛИЗА ЗА Е-ТРГОВИЈАТА ВО РЕПУБЛИКА СЕВЕРНА МАКЕДОНИЈА



Изработката на „Анализа на напредокот на е-трговијата во период 2017-2019 година со посебен осврт на влијанието на COVID-19 врз развојот на е-трговијата во 2020 година“ на иницијатива на Асоцијацијата за е-трговија на Македонија, а поддржана од Mastercard претставува продолжение на „Анализата на е-трговијата: Подготвеност, потенцијал, фактичка состојба, бариери и препораки во Р. Македонија“ од 2018 година, која имаше за цел да даде сеопфатен приказ на состојбата во оваа индустрија во Република Северна Македонија и да биде основа за понатамошни чекори и делување.

Во **првиот дел** се анализира напредокот на потенцијалот или подготвеноста за вршење на е-трговија во Република Северна Македонија во однос на 2017 година, но и во споредба со земјите од Европа и од регионот, за да може вистински да го согледаме напредокот остварен од 2017.

Во **вториот дел** се анализира состојбата со е-трговијата, обем по трансакции и вредност, што се купува онлајн, од каде се купува и сл. Исто така направена е анализа на навиките и начините на користење на интернетот за различни цели и намери во споредба со 2017 година и во однос на европските земји.

Пандемијата предизвикана од ковид-19 го забрза растот на е-трговија на глобално ниво и овозможи отклучување на нејзиниот потенцијал како дел од дигиталната економија. **Третиот дел** е посветен на анализата на влијанието на ковид-19 врз е-трговијата. Преку спроведените истражувања на македонските е-трговци и е-купувачи, ова поглавје го проценува влијанието врз однесувањето и навиките на потрошувачите, дали и како е-трговците ги искористиле можностите, како одговориле и се прилагодиле на пандемијата, како и предизвиците со кои се соочуваат компаниите за е-трговија и купувачите.

Четвртиот дел ги сумира препораките за забрзување на растот и развојот на е-трговијата во Република Северна Македонија како резултат на спроведената анализа. Се разгледуваат препораките дадени во 2018 година и нивното спроведување и напредок заедно со следните чекори и новите препораки што можат да им служат на владините, невладините институции и сите засегнати страни.



ЕДУКАТИВНИ НАСТАНИ И ДОПОЛНИТЕЛНИ АКТИВНОСТИ

#1 E-COMMERCE AFTERWORK СЕСИЈА: ШТО ТРЕБА ДА ЗНААТ СИТЕ Е-ТРГОВЦИ ЗА ИМПЛЕМЕНТАЦИЈАТА НА ОНЛАЈН ПЛАЌАЊЕ?

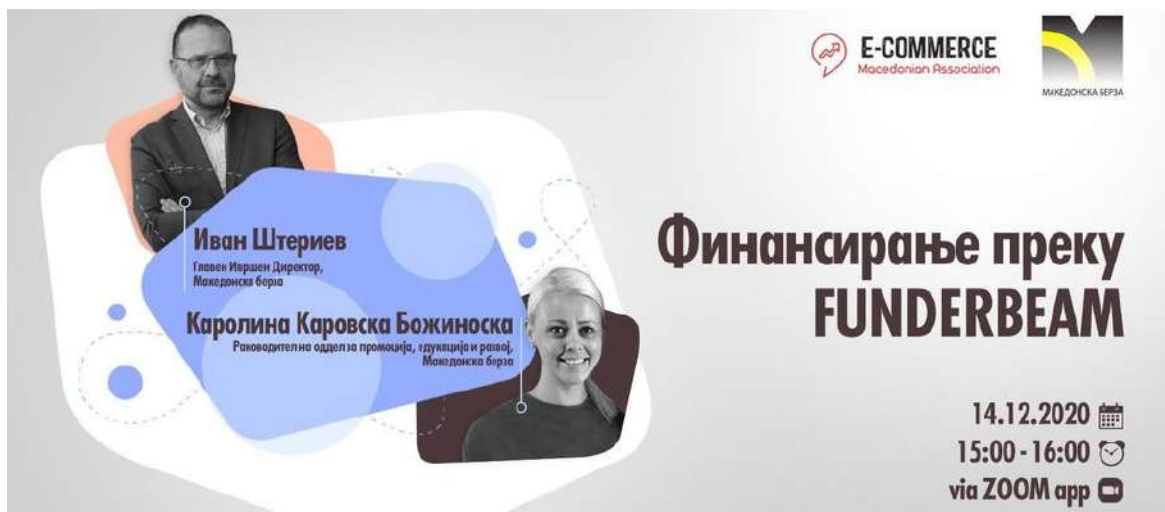
На 3 февруари, во просториите на Фондот за иновации и технолошки развој се одржа втората сесија од серијалот „E-commerce Afterwork сесии“ на тема: „Имплементација и предизвици при онлајн плаќање“. Сесијата беше наменета за сите постоечки и потенцијални е-трговци, а беше организирана од АЕТМ со поддршка на Фондот за иновации и технолошки развој.



На сесијата присуствуваа повеќе од 100 учесници кои будно ги следеа презентациите од говорниците во кои детално беше објаснет целосниот процес на онлајн плаќање, вклучително и начините за зголемената безбедност и сигурност при онлајн плаќање, со цел заштита и на е-купувачите и на е-трговците.

Говорници на панел дискусијата беа Тина Петкоска од Халкбанк АД Скопје, Вељан Поповски од НЛБ Банка АД Скопје, Стефан Пепоски од Стопанска банка АД Скопје, Филомена Пљаковска Аспровска од процесорот КАСИС и Игор Величковски од Народната банка.

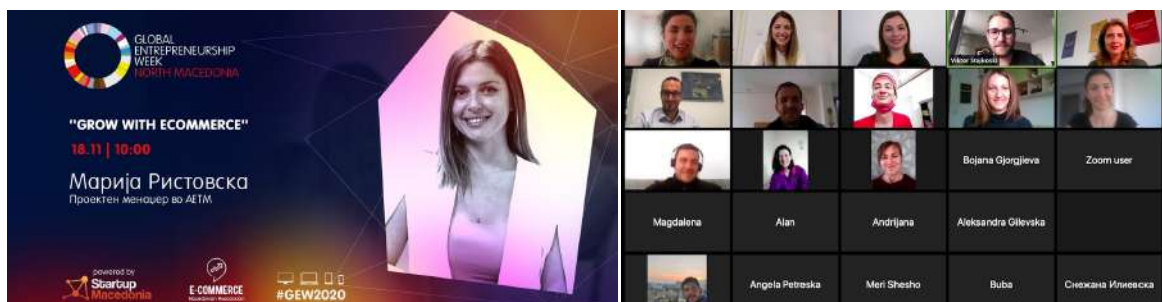
#2 ОДРЖАН ЕДУКАТИВЕН НАСТАН НА ТЕМА "ФИНАНСИРАЊЕ ПРЕКУ FUNDERBEAM" ВО СОРАБОТКА СО МАКЕДОНСКА БЕРЗА



Онлајн настанот на тема „Финансирање преку Funderbeam“ беше организиран од страна на АЕТМ и Македонска берза со цел подетално запознавање со crowdfunding платформата Funderbeam. Преку оваа презентација детално беа објаснети моделот и структурата за финансирање и можностите кои им стојат на располагање на компаниите и инвеститорите.

#3 ОДРЖАНО ЕДУКАТИВНО ПРЕДАВАЊЕ ВО РАМКИ НА GLOBAL ENTREPRENEURSHIP WEEK

Глобалната недела на претприемништво е прослава на иноваторите и креаторите на работни места кои лансираат стартапи кои реализираат идеи, поттикнуваат економски раст и ја прошируваат човечката благосостојба. Во текот на една недела секој ноември (оваа година онлајн), GEW ги инспирира луѓето насекаде преку локални, национални и глобални активности создадени со цел да им помогнат да ги истражат своите потенцијали како самостојни иноватори.



Преку едукативна презентација пред повеќе од 30 учесници на ГС Виктор Стојкоски и ПМ Марија Ристовска, АЕТМ ја поддржа оваа иницијатива и пред стартап компаниите ја доближи состојбата за е-трговијата во нашата држава. Дополнително, ги информиравме учесниците за процесот, начините и можностите за отворање на сопствена е-продавница, дадовме препораки за успешно менаџирање на е-продавници и ги запознавме со платформата ecommerce4all.mk.

#4 ОДРЖАНИ ТРЕНИНГ СЕСИИ НА ТЕМА "B2B SALES PROGRAM" И "CONTENT MARKETING"







Fil Gujjarro
 Sales Consultant,
 Mentor & Speaker

Patrick Collins
 Head of Growth @ Startup Wise Guys,
 Founder @ Prospect Labs

B2B SALES TRAINING

9th & 10th of December 📅
 09:00 - 13:00 🕒
 via ZOOM app 📺

АЕТМ им овозможи на своите членови бесплатни тренинг сесии на тема "B2B Sales Program" и "Content Marketing" кои се реализираа со поддршката на Државниот секретаријат за економски прашања во Швајцарија (SECO) и Програмата за претприемништво во Швајцарија (Swiss EP).

Двајцата експерти во полето на развојот на бизнисите на стартапите Фил Гујаро и Патрик Колинс одржаа дводневен тренинг кој се фокусираше на вистинскиот начин за тоа како да се изведе совршената B2B продажба, додека вториот тренинг, кој го одржа експертката за контент маркетинг Кристина Форстер, се фокусираше на тоа како маркетингот преку содржини може да стане најголема поддршка за продажба.







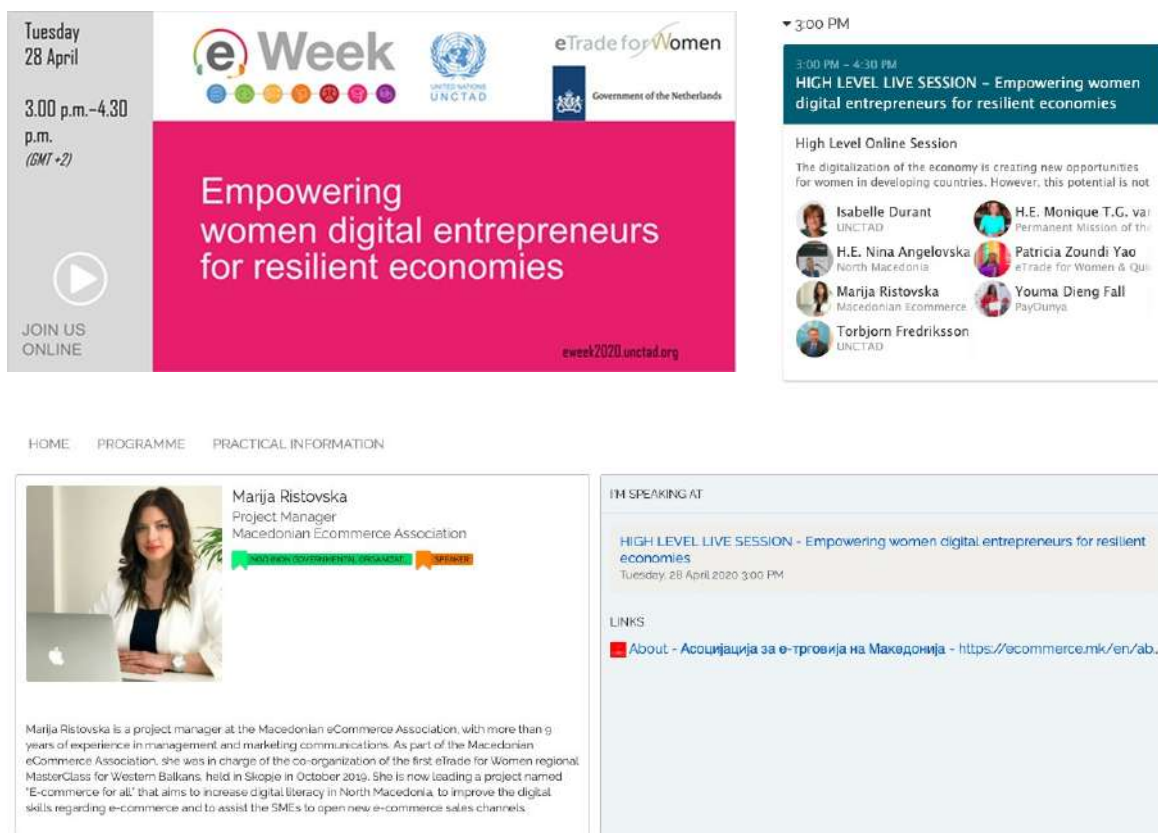
Christina Forster
 Managing Partner of
 Heartbeats Innovation & Communication

CONTENT MARKETING TRAINING

16th & 17th of December 📅
 09:00 - 13:00 🕒
 via ZOOM app 📺

#5 УЧЕСТВО НА ОНЛАЈН СЕСИЈА ВО РАМКИ НА #UNCTADWEEK СО НАСЛОВ: „EMPOWERING WOMEN - DIGITAL ENTREPRENEURS FOR RESILIENT ECONOMIES”

Марија Ристовска, која е проект менаџер во Асоцијацијата за е-трговија на Македонија, заедно со уште 5 соговорници беше дел од онлајн сесијата во живо насловена „**Empowering women - digital entrepreneurs for resilient economies**” каде што главниот фокус беше на жените дигитални претприемачи. Се дискутираше за предизвиците и можностите на дигиталната економија во контекст на пандемијата covid-19, улогата на претприемачите во поотпорните економии и значењето на Masterclass настаните.



The screenshot displays the event page for "Empowering women digital entrepreneurs for resilient economies" on Tuesday, 28 April, from 3:00 p.m. to 4:30 p.m. (GMT+2). The event is part of eWeek 2020, organized by UNCTAD and the Government of the Netherlands. The page lists several speakers, including Isabelle Durant (UNCTAD), H.E. Monique T.G. van der Meulen (Permanent Mission of the Netherlands), H.E. Nina Angelovska (North Macedonia), Patricia Zoundi Yao (eTrade for Women & QJ), Marija Ristovska (Macedonian Ecommerce), Youma Dieng Fall (PayDunya), and Torbjorn Fredriksson (UNCTAD).

Below the event details, there is a section for "MARIJA RISTOVSKA" with a photo and a bio: "Marija Ristovska is a project manager at the Macedonian eCommerce Association, with more than 9 years of experience in management and marketing communications. As part of the Macedonian eCommerce Association, she was in charge of the co-organization of the first eTrade for Women regional MasterClass for Western Balkans held in Skopje in October 2019. She is now leading a project named 'E-commerce for all' that aims to increase digital literacy in North Macedonia, to improve the digital skills regarding e-commerce and to assist the SMEs to open new e-commerce sales channels."

The "IM SPEAKING AT" section lists the event: "HIGH LEVEL LIVE SESSION - Empowering women digital entrepreneurs for resilient economies" on Tuesday, 28 April 2020 at 3:00 PM. A link is provided: "About - Асоцијација за е-трговија на Македонија - <https://ecommerce.mk/en/ab>."

Инаку, "UNCTAD eWeek" на United Nations Conference on Trade and Development е водечки светски форум за високи владини претставници, извршни директори и други деловни претставници, меѓународни организации, банки за развој, академици и здруженија од граѓанското општество, каде што се разговара за можностите за развој и предизвиците поврзани со дигиталната економија.

#6 СЕРТИФИКАТ ЗА ПОСЕБНА ЗАСЛУГА ОД ЦАРИНСКА УПРАВА НА РСМ



На 26-ти јануари, меѓународниот ден на Царинската управа, Асоцијацијата за е-трговија на Македонија се здоби со (Certificate of Merit) сертификат за посебна заслуга: "For rendering exceptional service to the international customs community" од Светската царинска организација, преку генералниот директор на Царинската управа Ѓоко Танасоски.

АЕТМ и Царинската управа потпишаа Меморандум за соработка во 2018 година, преку кој во изминатите години заеднички работеа кон елиминирање на дел од бариерите кои стојат на патот за е-трговците, олеснување на царинските процедури, промоција и едукација на е-трговијата и целокупно придонесување кон развојот на е-трговијата во земјата.

#7 УЧЕСТВО НА АЕТМ ВО ИЗВЕШТАЈОТ НА RETAILX: EUROPE 2020: ECOMMERCE REGION REPORT



EUROPE 2020
Ecommerce Region Report

999 July 2020 www.retailx.net

NORTH MACEDONIA

Q&A:
VIKTOR STOJKOSKI,
SECRETARY GENERAL

The Macedonian Ecommerce Association's secretary general gives his views on the ecommerce market in North Macedonia

What's new in the ecommerce market since 2019?
Although the current Covid-19 situation is devastating to the economy, domestic quarantine and self-isolation are undoubtedly fuelling ecommerce. This is expected at a time when we all need to stay at home to limit the spread of the virus. Ecommerce experienced this before when, in 2002 and 2003, Alibaba.com and JD.com grew significantly during the Sars pandemic.
In North Macedonia, according to information we receive daily from e-sellers and local banks, ecommerce has

facilitated customs procedures, the digitalisation of the customs administration, increased education and dedicated groups working to reduce the grey economy.
For 2020, one of the biggest drivers of ecommerce has been the Covid-19 pandemic. What I want to emphasise, and what will directly contribute to the dramatic growth of ecommerce in the long run, is that most e-sellers in 2020 have taken the role of their relationship with customers seriously, since it serves to build a positive image for ecommerce in general. This newly increased workload during a pandemic should be used to create positive customer experiences. Inevitably, buying habits will continue after the pandemic, so it is crucial those habits remain and that customers continue purchasing from e-shops, having positive experiences and getting fair prices and discounts.

What were/are the main inhibitors of ecommerce market growth? What are your priorities as an ecommerce association moving towards the end of 2020?
In recent years, our main focus has been raising awareness and improving education through educational events, working sessions, round tables and annual ecommerce

АЕТМ зема учество во извештајот RetailX - "Europe 2020: Ecommerce Region" преку анализата на статистиката за е-трговијата во нашата земја и преку интервјуто на Генералниот секретар на АЕТМ, Виктор Стојкоски. Во интервјуто се разговара за влијанието на covid-19 врз е-трговијата, дигиталната иднина и забрзаниот чекор на дигитализацијата на општеството.

*Извештајот е бесплатен за членовите на АЕТМ.

#8 УЧЕСТВО НА СЕРИЈА РЕГИОНАЛНИ СОСТАНОЦИ ЗА РАЗВОЈ НА МЕЃУГРАНИЧНА Е-ТРГОВИЈА ВО ЗЕМЈИТЕ ОД СЕФТА РЕГИОНОТ, ОРГАНИЗИРАНИ ОД GIZ

Асоцијацијата за е-трговија на Македонија зема учество на серија регионални состаноци на кои учествуваа претставници од повеќе сектори од разни земји во регионот. Како претставници од Северна Македонија, на овие средби беа присутни експерти од Министерството за економија, Царинската управа, Асоцијацијата за е-трговија и Организацијата за заштита на потрошувачите. Тема на состаноците беше дефинирање на концепт преку кој ќе се овозможи понатамошен развој на меѓуграничната е-трговија во регионот и хармонизација на регулативата за е-трговија помеѓу земјите членки во СЕФТА и приближување кон европската регулатива.



АЕТМ имаше значајна улога во презентирање на моменталната состојба со е-трговијата во земјава преку официјални статистички податоци и истражувања кои произлегуваат од годишните анализи за е-трговија, претставување на главните бариери кои стојат на патот на развојот на меѓуграничната е-трговија во регионот, активно учество во работните групи преку давање предлози и нудење експертска помош во областите каде тоа беше неопходно.

Финалниот акциски план кој ги класифицира мерките во неколку области: гео-локациски пречки, мерки за градење доверба, регулирање на дигиталниот пазар, испорака - вклучувајќи ги царинските, даночните и услугите за достава, признавање на електронски потписи, развој на платежниот систем, одговорност на давателите на услуги за посредување, заштита на потрошувачите итн. треба да обезбеди структура преку која ќе се идентификуваат клучните регулаторни области каде регионалните активности можат да придонесат за олеснување на прекуграничната електронска трговија.



МЕМОРАНДУМИ ЗА СОРАБОТКА

#1 ПОТПИШАН МЕМОРАНДУМ ЗА СОРАБОТКА ПОМЕЃУ АЕТМ И АГЕНЦИЈА ЗА ПОШТИ

Меморандумот за соработка, што воедно претставува и пристапување на Агенцијата за пошти како почесен член во Асоцијацијата за е-трговија, го потпишаа директорката на Агенцијата за пошти – Билјана Аврамоска-Ѓореска и в.д. Претседателот на Асоцијацијата за е-трговија на Македонија – Филип Чижбановски.



Во меморандумот се наведува дека Агенцијата за пошти и Асоцијацијата за е-трговија на Македонија ќе разменуваат информации од заеднички интерес, ќе креираат и земаат учество на еминентни настани од областа на е-трговијата и ќе придонесуваат за развојот на програмите за потребите на корисниците на услугите.

#2 ПОТПИШАН МЕМОРАНДУМ ЗА СОРАБОТКА ПОМЕЃУ АЕТМ И АФД



Во насока на развој на е-трговијата и финтек секторот во Северна Македонија, АФД – Асоцијацијата на финансиски друштва и АЕТМ – Асоцијацијата за е-трговија на Македонија склучија Меморандум за Соработка.

Со овој меморандум, обете Асоцијации ќе работат на промовирање и имплементација на современите достигнувања во е-трговијата и финтек во секојдневното живеење на граѓаните во Северна Македонија, како и подигнување на нивото на дигитална и финансиска писменост на населението.

#3 ПОТПИШАН МЕМОРАНДУМ ЗА СОРАБОТКА ПОМЕЃУ АЕТМ И МАКЕДОНСКАТА БАНКАРСКА АСОЦИЈАЦИЈА

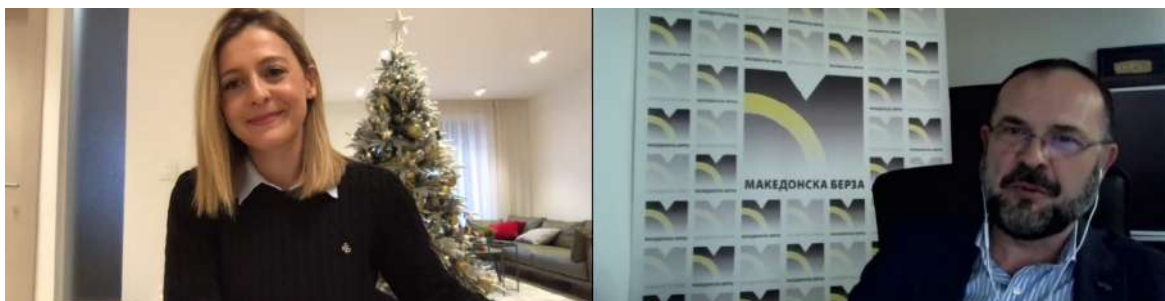
Меморандум за соработка потпишаа претседателката на Македонската Банкарска Асоцијација – Д-р Маја Стевкова Штеријева и в.д. Претседателот на Асоцијацијата за е-трговија на Македонија – Филип Чижбановски.



Во меморандумот се наведува дека Македонската Банкарска Асоцијација (МБА) и Асоцијацијата за е-трговија на Македонија (АЕТМ) ќе разменуваат информации од заеднички интерес, ќе споделуваат тековни и нови искуства, ќе креираат и земат учество на настани од областа на е-трговијата и ќе придонесуваат за финансиска едукација и инклузија односно развивање на дигиталната писменост, способности и градење на капацитетен пазар на труд во секторот за е-трговија, како и за развојот на програмите за потребите на корисниците на банкарските услуги.

#4 ПОТПИШАН МЕМОРАНДУМ ЗА СОРАБОТКА ПОМЕЃУ АЕТМ И МАКЕДОНСКА БЕРЗА

АЕТМ потпиша Меморандум за соработка со Македонска берза. Потпишувањето на овој Меморандум произлегува од стратешките определби на двете институции и нивната комуникација во рамките на Проектот на УСАИД за развој на деловниот екосистем.



Целта на овој Меморандум е отпочнување на поблиска соработка помеѓу АЕТМ и Берзата во доменот на размена на информации, едукација и создавање партнерство во функција на идно поповолно деловно опкружување и поефикасно финансирање на претприемачите, односно унапредување на пазарот на е-трговија во Република Северна Македонија.

#5 ПОТПИШАН МЕМОРАНДУМ ЗА СОРАБОТКА ПОМЕЃУ АЕТМ И ФИТР

Со цел постигнување развој на е-трговијата во Република Северна Македонија и создавање услови за имплементација на современите достигнувања во е-трговијата во секојдневното живеење на граѓаните во Република Северна Македонија, развивање на способностите, дигиталната писменост и градење на капацитетен пазар на труд во секторот за е-трговија и заложба за понатамошен развој, АЕТМ потпиша меморандум за соработка со ФИТР.





МЕДИУМСКА ЗАСТАПЕНОСТ

АЕТМ ВО МЕДИУМИТЕ

Во текот на изминатата 2020та година, работата и активностите остварени од страна на АЕТМ беа застапени во ТВ емисии, вести, радио емисии, беа објавени во пишани медиуми како и на повеќе од 60 веб портали со над 370 објавени натписи.

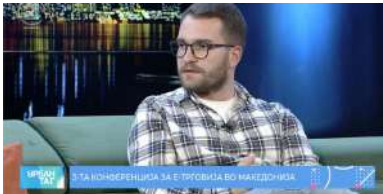


НИНА АНГЕЛОВСКА, ПРЕТСЕДАТЕЛ НА АЕТМ ЗА КАПИТАЛ.МК: КОВИД - КРИЗАТА ЗНАЧИТЕЛНО ЈА ЗГОЛЕМИ Е - ТРГОВИЈАТА, ОСТАНУВА НЕИЗВЕСНО ДАЛИ ПРОМЕНИТЕ КЕ БИДАТ ДОЛГОТРАЈНИ



КОВИД КРИЗАТА ЈА ПОГОДИ МАКЕДОНСКАТА Е-ТРГОВИЈА - AL JAZEERA BALKANS

ГОСТУВАЊЕ НА ТВ 21



ГОСТУВАЊЕ НА СИТЕЛ ТВ



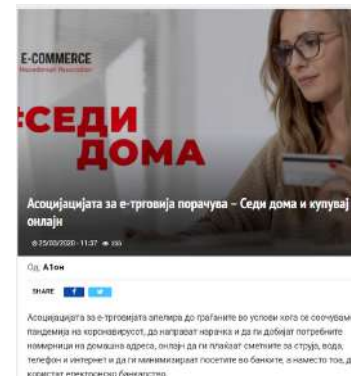
ГОСТУВАЊЕ НА СИТЕЛ ТВ



40 КОМПАНИИ КЕ ДОБИЈАТ ПОДДРШКА ЗА ОТВОРАЊЕ НОВА Е-ПРОДАВНИЦА - MIA.MK



ТРЕТА ГОДИШНА КОНФЕРЕНЦИЈА ЗА Е-ТРГОВИЈА - CRNOBEL.COM



СЕДИ ДОМА И КУПУВАЈ ОНЛАЈН - AION.MK

[Трета годишна конференција за е-трговија] НИНА АНГЕЛОВСКА: Ова е историски момент за е-трговијата



ТРЕТА ГОДИШНА КОНФЕРЕНЦИЈА ЗА Е-ТРГОВИЈА - STYLIST.MK

Виктор Стојкоски: Предизвиците од Ковид кризата претворете ги во шанса за раст во е-трговијата!



ПРЕДИЗВИЦИТЕ ОД КОВИД КРИЗАТА ПРЕТВОРЕТЕ ГИ ВО ШАНСА ЗА РАСТ ВО Е-ТРГОВИЈА! - INOVATIVNOST.MK

АЕТМ: Македонците потрошиле 169,2 милиони евра онлајн, се зголеμουва довербата кон домашните онлајн продавници



САМО ВО МЕСЕЦ МАРТ, МАКЕДОНЦИТЕ ПОТРОШИЛЕ 10.1 МИЛИОНИ ЕВРА ОНЛАЈН- BANKARSTVO.MK

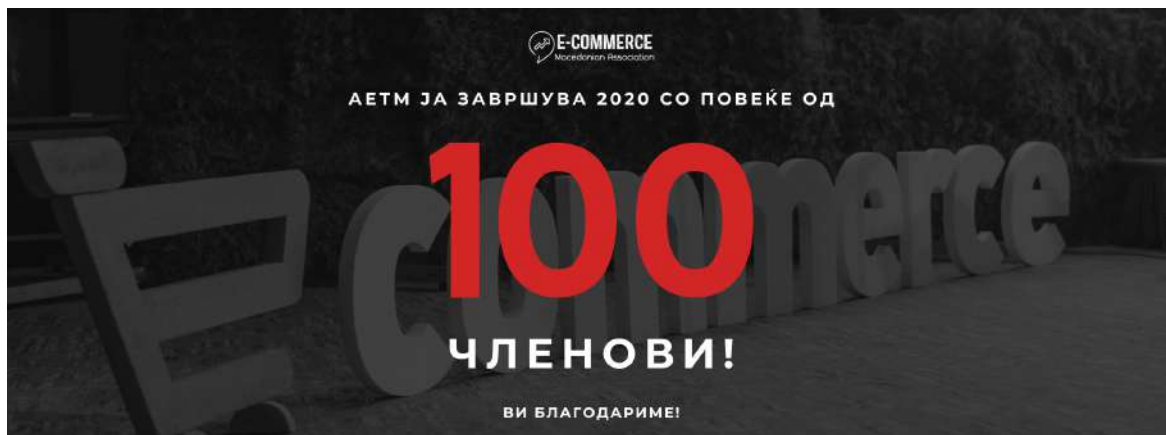
Наслов	Објавени вести	Медиуми (Онлајн, печатени и ТВ)
Состојбата на е-трговијата во 2019 година	25	[Веб портали и магазини]
Се поголем интерес за раст и развој кај македонските компании преку каналот е-трговија!	3	balkans.aljazeera.net, stylist.mk, lokalno.mk, denesen.mk, popularno.mk, crnobelo.com, slobodenpecat.mk, biznisvesti.mk, fokus.mk, tvpaket.com.mk, standard.mk, inovativnost.mk, tv21.tv, telefoni.mk, skopje1.mk, info.mk, netpress.com.mk, nezavisen.mk, brif.mk, a1on.mk, iportal.mk, bankarstvo.mk, mia.mk, mms.mk, makpress.mk, kumanovskimuabeti.mk, kanal5.com.mk, 24info.mk, opserver.mk, vecer.press, smartportal.mk, modamoda.mk, republika.mk, tocka.com.mk, denar.mk, usb.mk, centar.mk, magazin.mk, 4news.mk, makfax.com.mk, utrinskivesnik.com.mk, skopjeinfo.mk, vecer.mk, novatv.mk, kapital.mk, agrotim.mk, infomax.mk, press24.mk, marketing365.mk, kurir.mk, radiomof.mk, mtm.mk, novamakedonija.mk, publikum.mk, ohrdnews.com, kajgana.com, lider.com.mk, bankometar.mk, vrabotuvanje.com.mk, ohridsky.com, libertas.mk, idividi.mk, frontline.mk, mkd.mk, pressingtv.mk, plusinfo.mk
Потпишан меморандум за соработка помеѓу Агенција за пошти и Асоцијација за е-трговија на Македонија	6	
Состојбата поврзана со корона вирусот на територијата на Република Северна Македонија и влијанието на е-трговијата за заштита на населението	16	
АЕТМ: Македонците потрошиле 169.2 милиони евра онлајн, се зголемува довербата кон домашните онлајн продавници	26	
Достапна првата платформа за дигитални услуги и дигитална солидарност	10	
АЕТМ: Е-трговијата во месец март пораснала за 99% во однос на март претходната година	15	
Со заеднички пристап на Асоцијација за е-трговија на Македонија и Македонската Банкарска Асоцијација до подобри услови за е-трговците и е-купувачите	15	
Лансирана првата интерактивна и едукативна веб платформа за е-трговија „E-commerce4All“	17	[ТВ и Радио]
Избрани 40те компании кои ќе добијат поддршка за отворање на нова е-продавница	31	Сител, Канал 5, 24 вести, City Radio, Алсат М, МТВ, Алфа ТВ, Телма, Радио Слободна Европа, Радио Канал 77 и т.н.
Преку обуки за дигитални вештини, УСАИД и АЕТМ помагаат да се развие е-трговијата	12	
АЕТМ: Македонците повеќе од двојно го зголемиле износот на потрошени пари онлајн	12	
Македонците потрошиле 69,4 милиони евра на интернет во 2020 година / АЕТМ: Достапен модулот за е-плаќање на бесплатната едукативна платформа - "ecommerce4all.mk"	21	
АЕТМ: Правилната испорака на онлајн нарачките клучна во корона-криза	12	
Трета конференција за е-трговија во Македонија: "Е-трговија и Ковид-19: Предизвици и можности!"	22	
Повеќе од 30 домашни и странски експерти кои ќе го пренесат своето искуство на третата годишна конференција за е-трговија	12	
Ангеловска на годишната конференција за е-трговија: Ова е историски момент за е-трговијата	74	
5 заклучоци од Третата годишна конференција за е-трговија	12	
Македонците се повеќе купуваат од домашни е-трговци	10	
Компаниите се повеќе отвораат онлајн продавници или одлучуваат да бидат дел од локална маркетплејс платформа	22	



ЧЛЕНОВИ ВО АЕТМ И ПОДДРЖУВАЧИ НА Е-ТРГОВИЈАТА

АЕТМ ЈА ЗАВРШИ 2020 ГОДИНА СО ПОВЕЌЕ ОД 100 ЧЛЕНОВИ!

На крајот на 2020 година Асоцијацијата за е-трговија на Македонија брои повеќе од 100 членови. Довербата и поддршката се фундаментални во дигиталните врски. Токму поради тоа, сакаме да им се заблагодариме на сите оние кои заедно со нас беа сведоци на растот и развојот на е-трговијата во нашата земја во изминатата година и секојдневно работела на нејзиното подобрување!



Во чест на достигнатата бројка од 100 членови за 3 години од основањето на АЕТМ од име на АЕТМ и 100-те членови, дониравме 100 новогодишни пакетчиња во СОС Детско Село.



ЧЛЕНОВИ ВО АЕТМ И ПОДДРЖУВАЧИ НА Е-ТРГОВИЈАТА

ГЕНЕРАЛЕН ПАРТНЕР



ПАРТНЕР И ПОДДРЖУВАЧ



ПОЧЕСНИ ЧЛЕНОВИ



ПРЕМИУМ ЧЛЕНОВИ



ЧЛЕНОВИ

