E-commerce B2B

Mario Bagliani Senior Partner Netcomm Services Srl

CONFINDUSTRIA DIGITALE
#IMPRESEDIGITALI

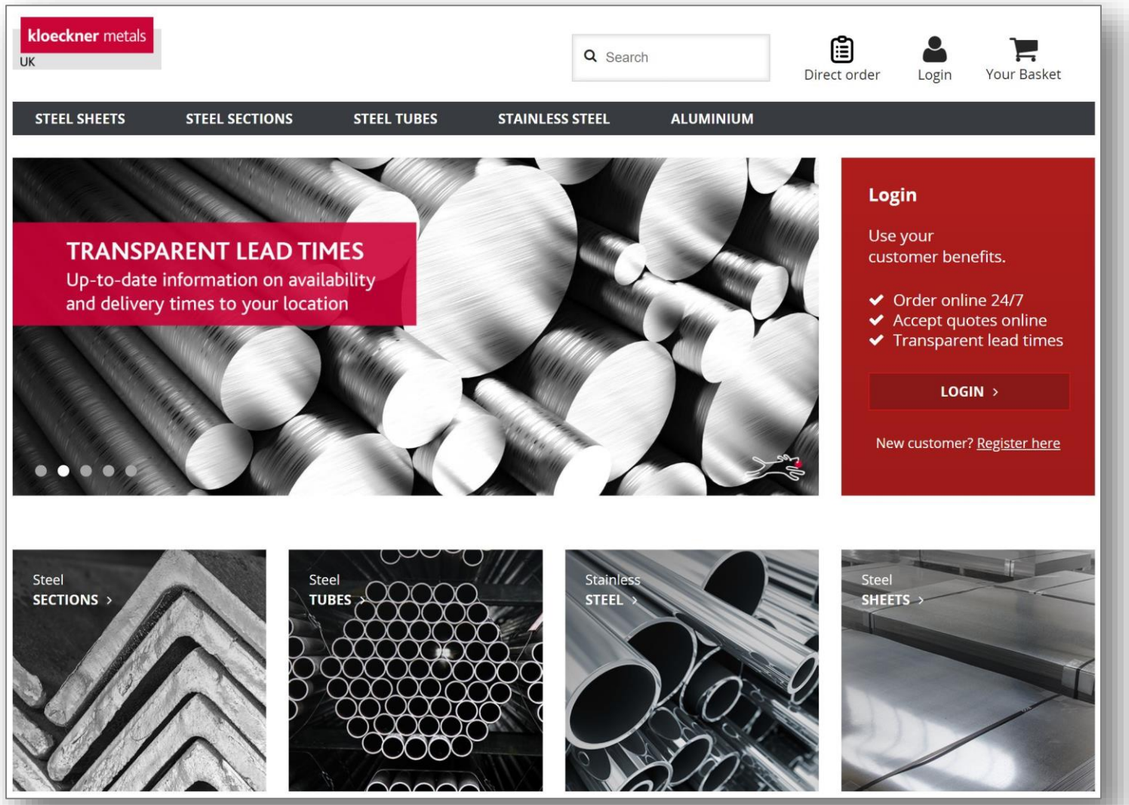
INDUSTRY 4.0
#PREPARATIALFUTURO

netcomm
L'ASSOCIAZIONE ITALIANA DEL COMMERCIO DIGITALE

Alcuni dei principali benefici e costi dell'e-commerce

Possibili obiettivi e benefici dell'e-commerce

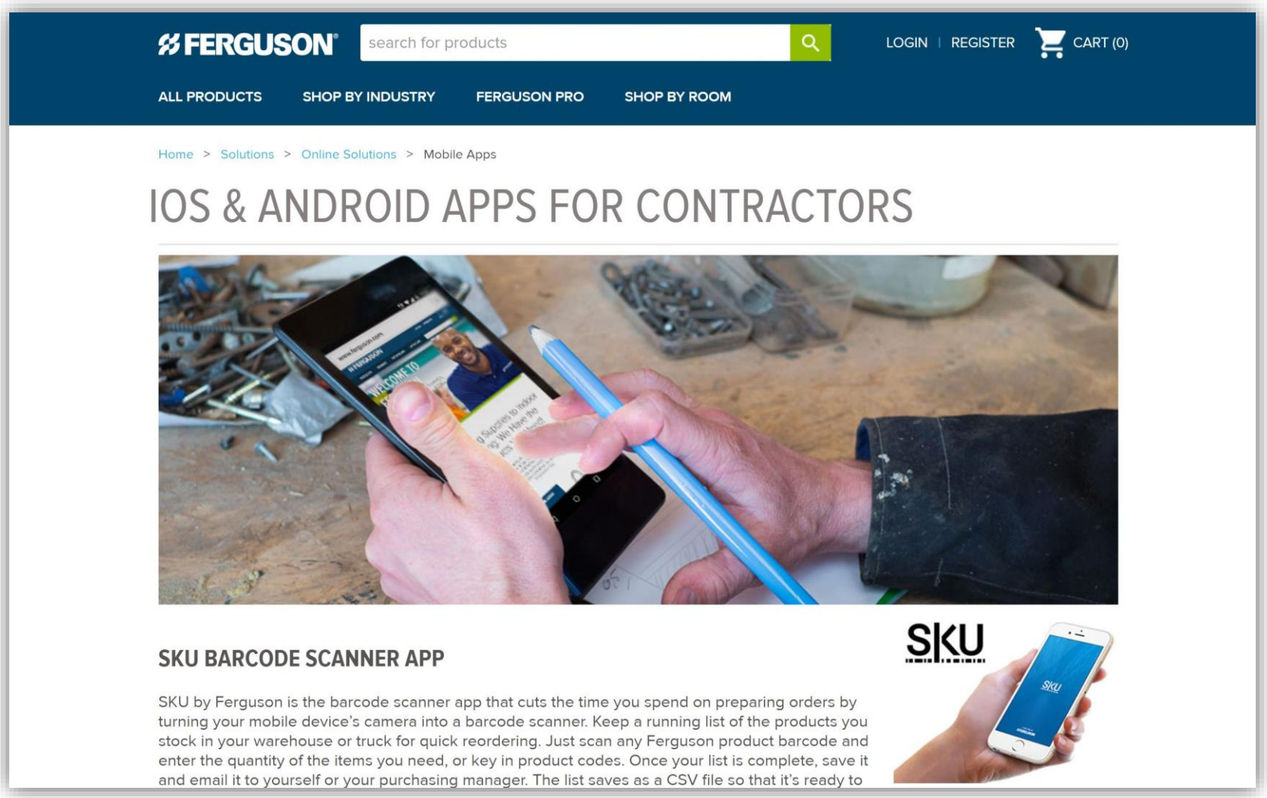
- Acquisizione nuovi clienti, nuovi ordini e nuovi lead
- Fidelizzazione e sviluppo dei clienti attuali
- Sviluppo di nuovi servizi
- Sviluppo di nuovi segmenti di clienti e nuovi mercati geografici
- Riduzione dei costi di gestione degli ordini (order-to-cash)
- Sviluppo del valore del Brand
- Nuovo ruolo alla rete di vendita tradizionale
- …



Netcomm, 2018 - Riproduzione vietata

I nuovi Clienti nel B2B

- Forte attese dai canali on line dei propri fornitori: essere autonomi nel fare ordini, consultare prodotti, configurare ipotesi di acquisto,..
- Accesso a un’offerta illimitata grazie all’e-commerce e ai grandi marketplace B2B
- Facilità nel confrontare prezzi
- Accesso a contenuti generati da altri Clienti professionali



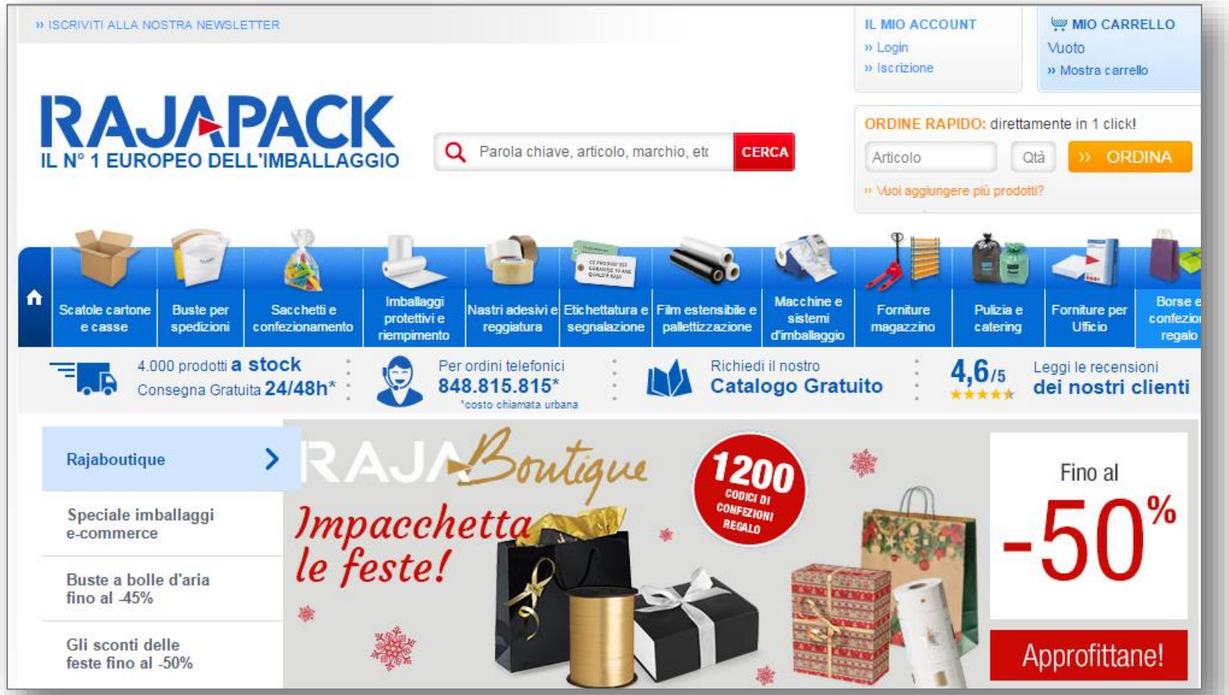
CONFINDUSTRIA DIGITALE
#IMPRESEDIGITALI

I migliori modelli e i trend dell'e-commerce B2B: offrire un'esperienza di acquisto come nel B2C, ma con anche le funzionalità tipiche del B2B

Netcomm, 2018 - Riproduzione vietata

Alcune caratteristiche dei nuovi modelli B2B

- Sviluppo di nuovi servizi grazie all'on-line
- Sviluppo di nuovi sistemi logistici veloci
- Utilizzo delle mobile App per gestire i processi distribuiti, quali le vendite, l'assistenza tecnica, i rapporti con i partner commerciali
- I grossisti e i distributori diventano piattaforme di servizi, contenuti e prodotti
- Tutti i canali sono integrati (rete di vendita, customer care, e-commerce,…) e i clienti accedono secondo le loro preferenze e orari
- …



Netcomm, 2018 - Riproduzione vietata

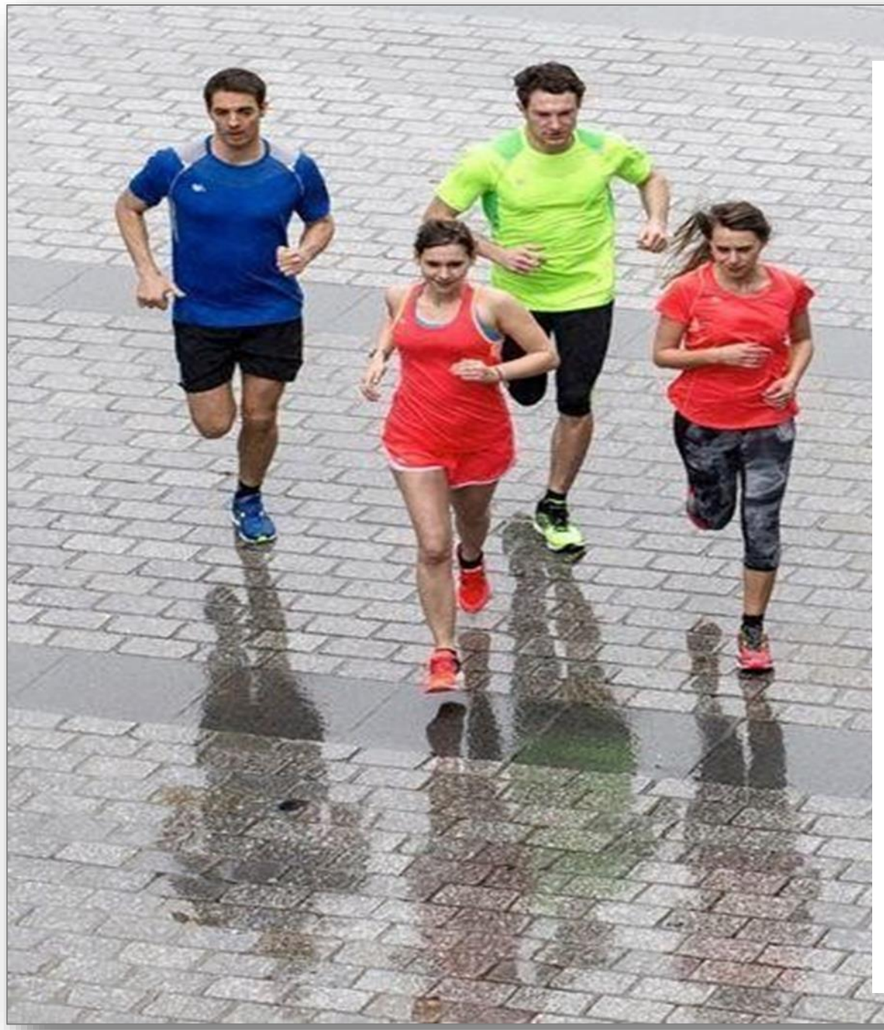
I nuovi modelli nel B2B e il ruolo dei marketplace

I confini tradizionali tra i modelli di business sfumano
I confini geografici sfumano
Nuovi attori focalizzati sui canali digitali
Entrata nel B2B da parte dei grandi marketplace B2C

	SPECIALIZED	NON SPECIALIZED
MARKET PLACES	DirectIndustry, SoloStocks, EC21, Manutan	Alibaba.com
ON LINE DISTRIBUTOR	Mister Worker, Kingfist, FD, RS Components, RAJAPACK	amazon
DIRECT SELLER	MEVACO, CAT	

Netcomm, 2018 - Riproduzione vietata

I passi fondamentali per lo sviluppo di un progetto e-commerce



- Formazione del personale interno e attivazione di tutte le funzioni aziendali
- Project management, con definizione tempistiche e responsabilità
- Ricerca e selezione dei partner tecnologici e sviluppo della piattaforma
- Ideazione e produzione dei contenuti digitali
- Progettazione e implementazione dei servizi di consegna
- Ricerca e selezione dei partner per i servizi di pagamento e spedizione
- Definizione del piano di web marketing

Netcomm, 2018 - Riproduzione vietata

Il Consorzio Netcomm In sintesi

CHI SIAMO

Netcomm, il Consorzio del Commercio Elettronico Italiano, è il punto di riferimento in materia di **e-commerce e trasformazione digitale** nel panorama nazionale e internazionale.

Nato nel 2005, riunisce oltre 300 aziende composte da società internazionali e piccole medie realtà di eccellenza. Netcomm promuove lo sviluppo del commercio elettronico e dell'evoluzione digitale delle aziende, generando valore per l'intero sistema economico italiano e per i consumatori.

Il digital hub italiano
per l'evoluzione delle imprese
verso i consumatori digitali nel mondo

CONSORZIO NETCOMM
Via Pantano, 9
20122 | Milano | MI | Italia
Tel: +39 02 58370580
Sito: www.consorzionetcomm.it
Mail: segreteria@consorzionetcomm.it
Facebook: Consorzio Netcomm
Twitter: @ConsNetcomm
LinkedIn: Netcomm E-commerce Italia

I SERVIZI DI NETCOMM

- SIGILLO NETCOMM
- DATI DI MERCATO E RICERCHE
- EVENTI
- BUSINESS MATCHING
- TAVOLI DI LAVORO
- SUPPORTO LEGALE E FISCALE
- INTERNAZIONALIZZAZIONE
- CONVENZIONI PER I SOCI
- FORMAZIONE
- ADVISORY
- COMUNICAZIONE
- INIZIATIVE PER I CONSUMATORI

Netcomm, 2018 - Riproduzione vietata