

# The future of B2B

---

*Diana Rossi*  
*Marketing Manager Alibaba.com*



**La pandemia ha accelerato l'adozione dell'e-commerce B2B, per cui le PMI si trovano attualmente a ricercare fornitori e acquirenti al di fuori del loro mercato.**



# What about buyers and sellers?



Alibaba.com

## Gli acquirenti continuano a utilizzare le piattaforme di approvvigionamento online per gli acquisti nell'ambito di un duplice approccio all'approvvigionamento

Gli acquirenti fanno sempre più affidamento ai **canali di approvvigionamento online**, oltre ai metodi tradizionali di approvvigionamento come le fiere, dopo una **riduzione dei viaggi di lavoro a causa della pandemia**. Questo comportamento diventa parte di un duplice approccio all'approvvigionamento.

### DOPPIO APPROCCIO DEL BUYER



#### Fiere

Rimane rilevante in settori specifici, tra cui bellezza e cura della persona e abbigliamento

Da l'opportunità di reperire contatti e stabilire connessioni

- × Rilevanza ridotta nei settori tra cui machinery, food and beverage
- × Aumenta il rischio sanitaria rappresentato dai viaggi



#### Online

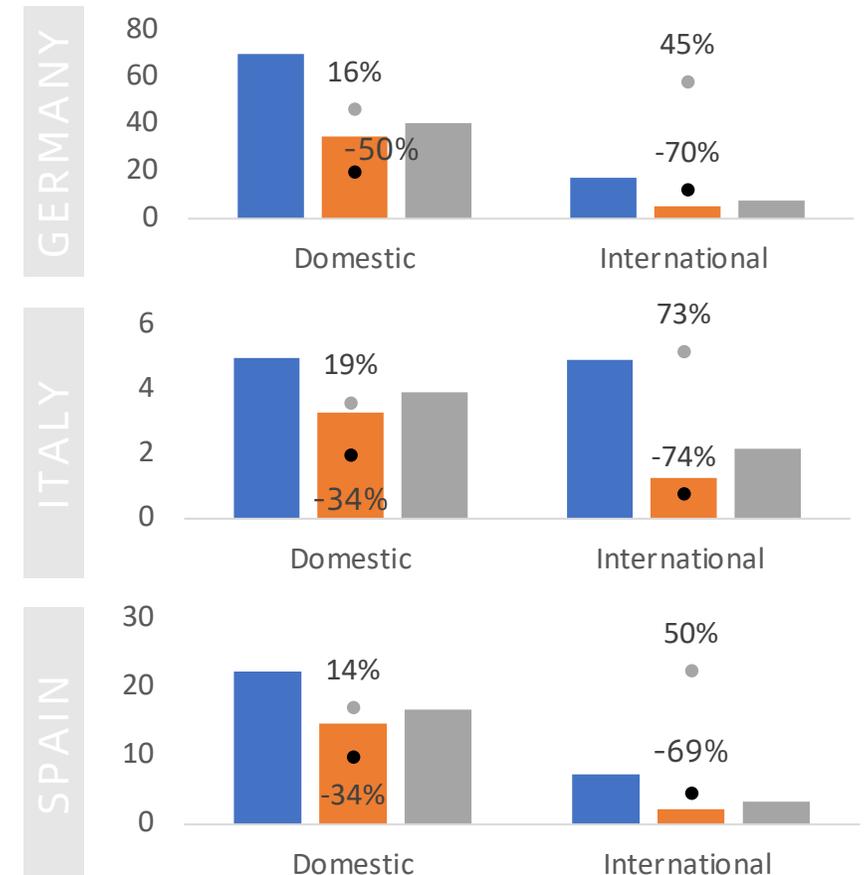
Comodo e facile da usare su piattaforme conosciute e verificate

Ampia esposizione ai prodotti in tutti i settori e aree geografiche

- × Ridotta capacità di visualizzare e testare i prodotti
- × Mancanza di connessione personale con i partner commerciali

### Business Travel (mn trips)

■ 2019 ■ 2020 ■ 2021 ● G 2019-20 ● G 2020-21



Source: Euromonitor International

# Buyers report varying levels of continued reliance on trade shows across markets

## Key Differences Reported by Industry and Market



Nel settore della **bellezza e della cura della persona**, così come nell'**abbigliamento**, è probabile che le fiere rimarranno una **parte importante** dell'approvvigionamento di **contatti commerciali e vendite**.



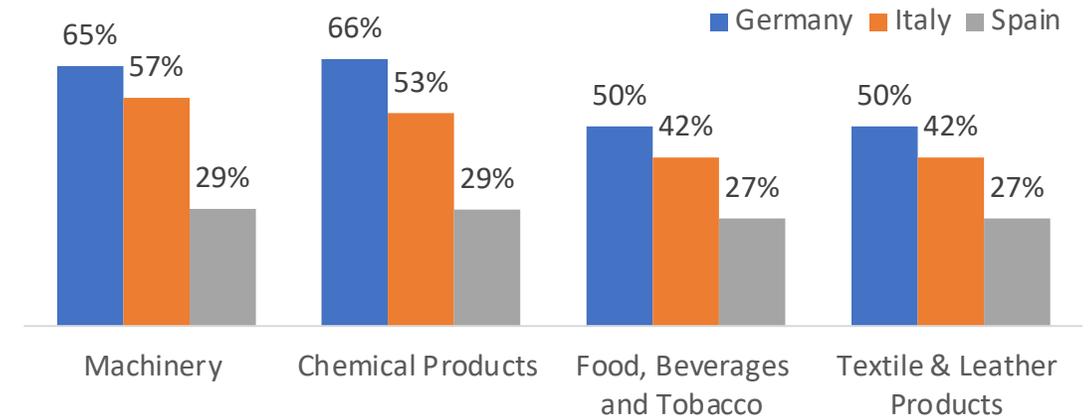
Mentre in **Germania e Spagna**, **acquirenti e venditori di macchinari, gioielli e food and beverage** segnalano una minore importanza delle fiere per il benessere delle loro attività.



*La vendita online ha diversi vantaggi. Ha bassi costi di gestione, in quanto non devo affittare spazio per un negozio. Consente di tracciare i canali da cui provengono i consumatori. È più conveniente perché è indipendente dalla posizione. È più scalabile: potresti avere circa 10.000 visitatori online, mentre questo è quasi impossibile nei negozi fisici. Inoltre, offre la possibilità di retargeting, il che significa fornire annunci pubblicitari correlati ai visitatori del tuo negozio, ai potenziali clienti o ai clienti esistenti.*

- Acquirente del Machinery, Germania

Ordini effettuati online come percentuale del business totale (2020)



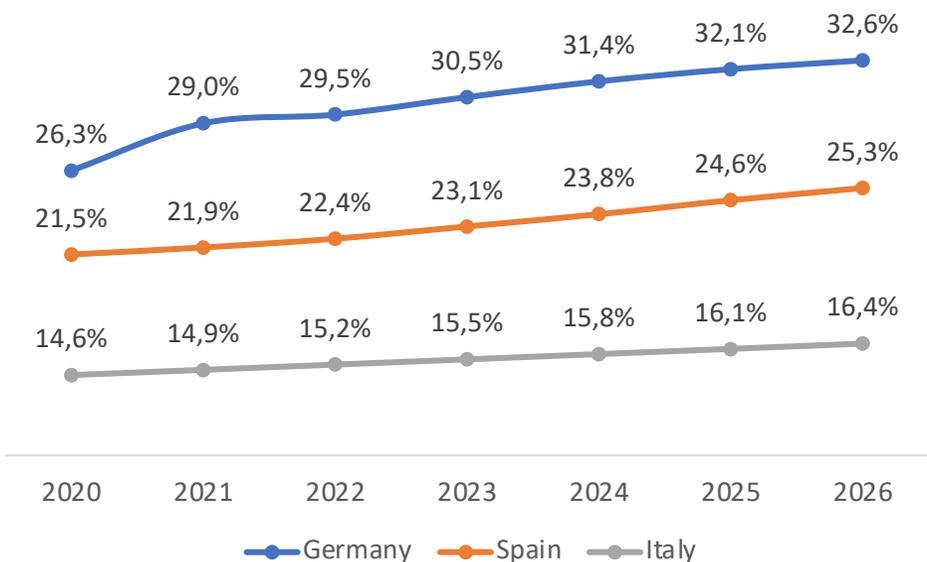
*Al momento cerchiamo venditori su siti di social media globali come LinkedIn o su piattaforme locali di altri paesi come Proveedores -per la Spagna e l'America Latina-. Queste piattaforme ci hanno messo in contatto da tempo con i nostri migliori fornitori come Congelados de Navarra, quindi, senza queste piattaforme, potremmo perdere contatti che sono molto importanti per noi.*

- Acquirente Food and Beverage, Italia

# Reputazione dei fornitori sempre più importante in quanto gli acquirenti B2B dovrebbero effettuare un numero crescente di ordini attraverso piattaforme online

Gli acquirenti B2B contribuiranno al numero crescente di ordini online previsti effettuati tramite piattaforme online, con ricavi totali da fonti online come percentuale di tutte le attività che dovrebbero raggiungere il **32,6% in Germania, il 25,3% in Spagna e il 16,4% in Italia da 2026.**

Percentuale dei ricavi degli ordini online 2020-2026



## B2B Buyer "Checklist"

*Gli acquirenti B2B sulle piattaforme di e-commerce utilizzano una "lista di controllo" per valutare la credibilità e la qualità dei possibili fornitori online:*

**Vetrine visivamente accattivanti** con un'interfaccia utente intuitiva

**Informazioni chiare sul venditore**, inclusi background, posizione, anni di attività e specializzazione

**Gamma di prodotti** disponibili sul sito

Chiarezza e profondità delle **informazioni sul prodotto**

Le funzionalità integrate delle piattaforme online sono particolarmente interessanti per i fornitori B2B di PMI che cercano un modo semplice per collegarsi online

**I fornitori B2B delle PMI segnalano la ricerca di caratteristiche specifiche** quando scelgono una piattaforma online:



### Interfacce Intuitive

I fornitori B2B cercano di creare vetrine facili e intuitive da navigare per gli acquirenti, oltre a mostrare il loro catalogo completo, con descrizioni dettagliate dei prodotti e immagini vivide che aiutano a guidare le richieste e, in definitiva, le vendite.



### Ottimizzazioni SEO

Una parte vitale per stabilire una presenza online è creare una vetrina ottimizzata SEO per apparire in un numero massimo di ricerche di acquirenti pertinenti. I fornitori B2B delle PMI ritengono che ciò possa essere ottenuto quotandosi su una piattaforma consolidata.



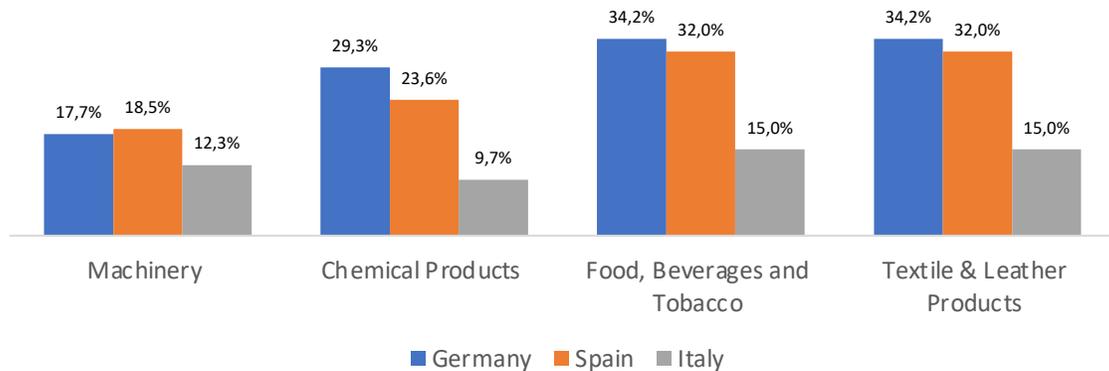
### Forti Funzionalità di back-end

Anche le funzionalità di back-end delle piattaforme di e-commerce consolidate svolgono un ruolo fondamentale, poiché consentono ai venditori di prevedere con precisione la domanda e pianificare l'assortimento futuro. Tracciano anche l'origine delle visite e le prestazioni dei prodotti.

# Il volume degli ordini effettuati online come percentuale del totale delle attività aumenta la pressione sui fornitori affinché si adattino alle piattaforme online

Il grande volume di ordini effettuati online sta spingendo i fornitori B2B ad andare online per trovare clienti in tutti i mercati.

Orders Received Online as Percentage of Total Business (2020)



Tuttavia, i mercati online devono offrire funzionalità e vantaggi alle aziende B2B che vanno oltre ciò che si trova sulle piattaforme B2C.



Other Food & Beverage  
Alibaba is a new and important opportunity for businesses to adapt to global scenarios.

Andrea Gradassi  
CEO

Terre Francescane • IT



Small Kitchen Appliances  
In just a few months we already received 3 orders. We're in contact with distributors in North America and Australia and have prospects from all over the world.

Paolo Canossa  
CEO

Food Valley SRL • IT



Skin Care  
Being on Alibaba.com gives us the opportunity of having a non-stop virtual trade show stand.

Maria Antonietta Plantone  
CEO

PDT Laboratorio Cosmetici • IT

*Il ruolo delle piattaforme di e-commerce è aiutare le aziende a raggiungere nuovi mercati, non solo nuovi clienti. Le piattaforme sono luoghi in cui possiamo trovare acquirenti o dove gli acquirenti possono trovarci, in modo da poter costruire facilmente strategie globali reali."*

– Venditore Food & Beverage, Spagna

**Cosa hanno in comune i  
produttori di successo?**



**Alibaba.com**

## Le 10 principali caratteristiche dei produttori di successo



- **Comprendere i 10 tratti che contraddistinguono queste attività può aiutare i produttori a migliorare le proprie capacità**
- **Per gli acquirenti, gli approfondimenti possono aiutarli a prendere decisioni migliori nella scelta dei partner**

## INNOVAZIONE

I produttori di successo, inclusi i venditori su Alibaba.com, condividono la dedizione all'innovazione.

Spesso queste aziende hanno vinto concorsi globali di design e tecnologia e ottenuto brevetti. Investono inoltre ampiamente in ricerca e sviluppo (R&S) e impiegano team di ricerca e sviluppo.

## PRODUZIONE

Il volume di produzione annuale di un'azienda è un parametro importante che trasmette esperienza e affidabilità, così come l'esperienza con i grandi marchi. Sempre più spesso, i produttori utilizzano l'automazione delle macchine per migliorare l'efficienza della produzione e garantire il controllo qualità (QC). In effetti, l'80% dei produttori vede l'automazione, o "produzione intelligente", come la chiave del successo futuro.

## FLESSIBILITÀ

Molti produttori di successo offrono valori di ordine minimo flessibili (MOQ), nonché la possibilità di personalizzare prodotti o materiali. La personalizzazione di massa è la nuova ondata di produzione, in cui i produttori personalizzano i prodotti per soddisfare le aspettative dei clienti in termini di personalizzazione e scelta.

## CONSEGNA IN TEMPO

Il tempo di consegna dell'inventario può creare o distruggere un'attività. I fornitori di successo offrono la garanzia che le merci arriveranno in tempo, forniscono il monitoraggio degli ordini in tempo reale e ti compensano se un ordine è in ritardo. Alibaba.com semplifica la ricerca di fornitori che offrono questa garanzia grazie alla garanzia del servizio di consegna puntuale.

## VERIFICA

I principali produttori su Alibaba.com sono anche fornitori verificati. Per qualificarsi come fornitore verificato di Alibaba.com, il profilo dell'azienda, le capacità di produzione, i prodotti e i controlli di processo devono essere stati ispezionati, valutati e verificati da istituzioni di terze parti indipendenti come SGS, Intertek o TÜV Rheinland, ecc.

## NARRATIVA

Una comunicazione efficace è una componente fondamentale del commercio B2B, reso più impegnativo in un mercato globale e tutto online. Stephanie Scheller, esperta di piccole imprese e fondatrice di GrowthDisrupt, afferma che è importante che le descrizioni dei prodotti siano accurate e di facile lettura, in qualunque lingua tu stia utilizzando.

# I megatrend plasmano il futuro del Global Sourcing nel 2022



Alibaba.com

# 1. Prodotti Sostenibili

*" A causa dell'aumento dei costi di spedizione all'estero, molti prodotti sono ora progettati per essere pieghevoli e facili da inserire in imballaggi più piccoli per essere più adatti al trasporto aereo. Sia gli acquirenti che i venditori stanno pensando di utilizzare materiali di imballaggio ecologici."*

## 2. Prodotti Smart

*" I dispositivi e i gadget di gioco sono in aumento perché il gioco è diventato un modo per scaricare la pressione, soprattutto con le persone che trascorrono più tempo al chiuso dall'alba della pandemia."*

## 3. Prodotti Salutari

*I megatrend di salute e sostenibilità si sovrappongono nella crescente domanda di prodotti biologici per la bellezza e la salute. "La domanda di approvvigionamento biologico è una linea di tendenza che aumenterà solo nei prossimi anni, superando l'offerta. Per colmare il divario di offerta, i distributori dovranno creare o trovare nuove fonti per [prodotti] biologici"*

## 4. Prodotti Lifestyle

*" La moda veloce ora diventa moda in tempo reale, il che significa personalizzazione flessibile o capacità di produzione flessibili che potrebbero anche soddisfare l'esigenza di un rivenditore di una logistica efficiente e soluzioni di inventario più intelligenti."*

**In che modo Alibaba.com  
affronta le sfide uniche dei  
venditori oggi?**



## Esigenze chiave del settore

Servizio personalizzato per supportare le PMI nel commercio B2B in rapida evoluzione

Piattaforma e strumenti per rafforzare la presenza digitale

Facile comunicazione con acquirenti e venditori per costruire connessioni a lungo termine

Migliorare la visibilità nei confronti di potenziali clienti e di nuovi contatti commerciali

Supporto per evolversi ulteriormente con funzionalità di back-end semplici ma efficaci

## Alibaba.com strengths

Servizio di allestimento del negozio personalizzato semplice da usare, che mette in mostra i marchi

Vetrine ottimizzate per la SEO e capacità di mostrare un numero maggiore di prodotti rispetto alla concorrenza

Facile accesso alle informazioni e al background dell'acquirente per favorire la fedeltà e rafforzare le relazioni commerciali

Strumenti di marketing per aumentare esposizione e conversioni

Accesso ad algoritmi e playbook basati sul sito per migliorare e ottimizzare le vendite

**GRAZIE.**



**Alibaba.com**