



To make it easy to do business everywhere

Cosa

>> è

Alibaba.com?



Fondata nel 1999 la **piattaforma B2B**
Alibaba.com aiuta le PMI a raggiungere i
Buyer in tutto il mondo da più di 20 anni.

Il mercato di riferimento

L'export online **B2B** è responsabile
del **28,3% di TUTTO** l'export in Italia!

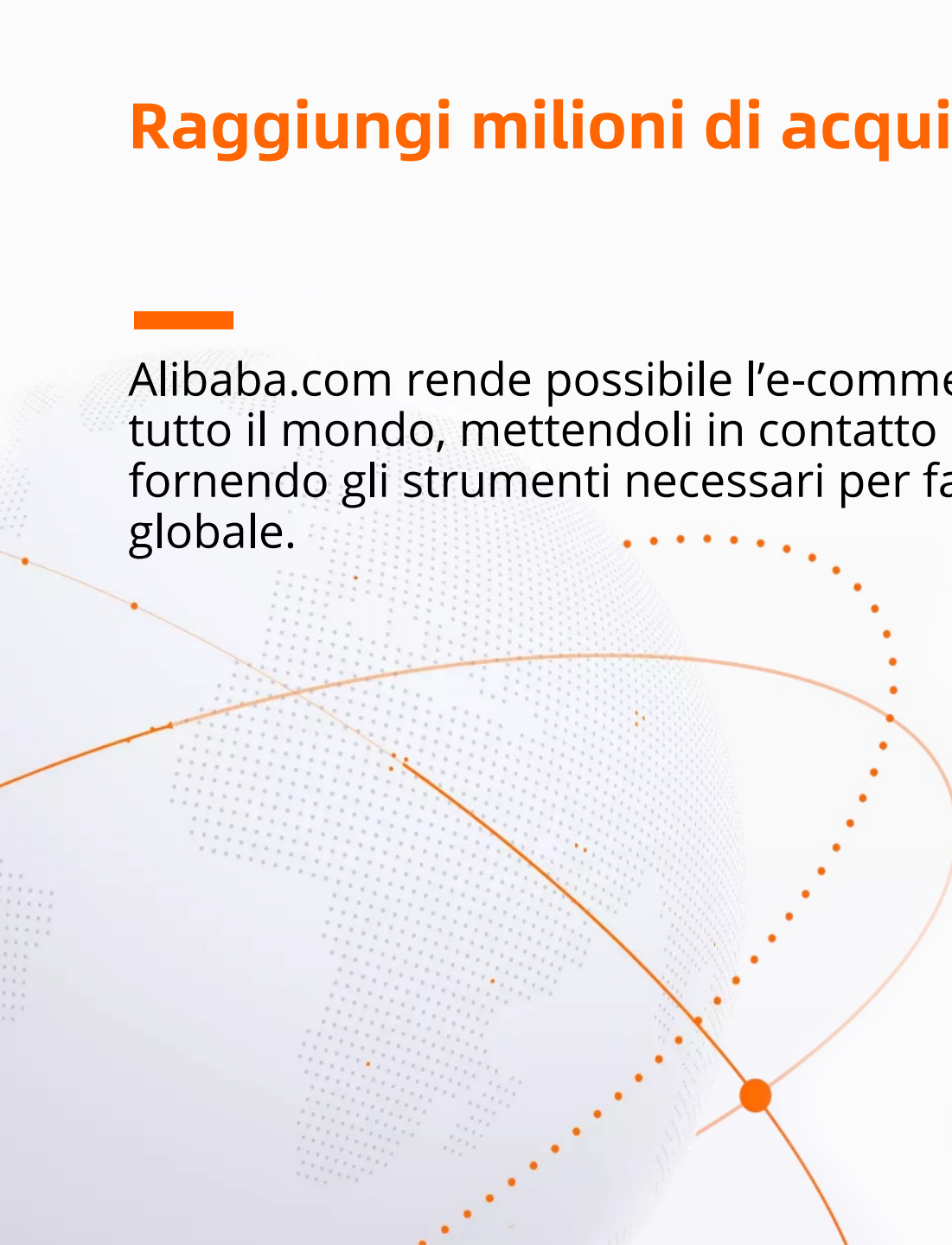
Italy's **B2C** Online Export

€**15.5**miliardi

Italy's **B2B** Online Export *(+15% 2022 vs 2020)*

€**146**miliardi

Raggiungi milioni di acquirenti B2B in tutto il mondo.



Alibaba.com rende possibile l'e-commerce B2B per i seller di tutto il mondo, mettendoli in contatto con nuovi clienti e fornendo gli strumenti necessari per fare business su scala globale.

26+ milioni

buyers attivi nel mondo

300+ mila

richieste sui prodotti
ogni giorno

200+

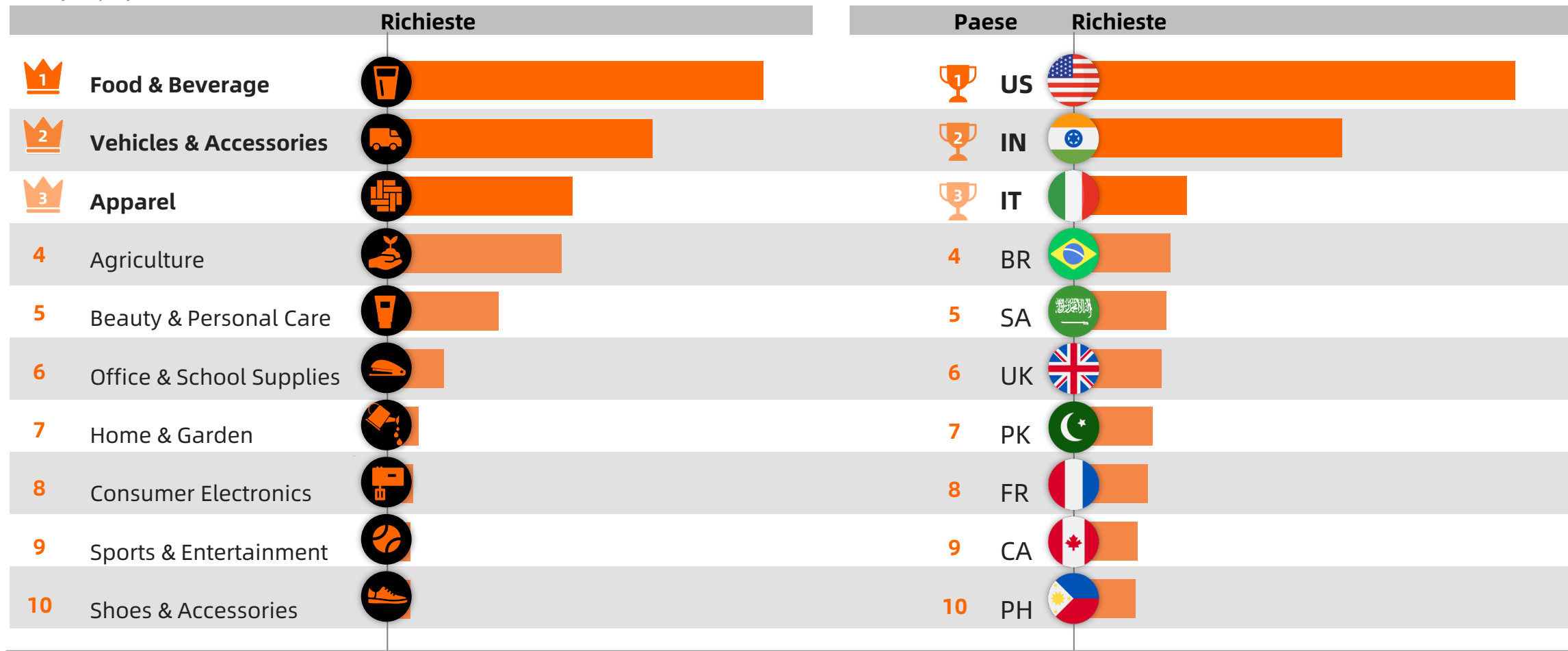
paesi e regioni rappresentati

disponibile in

16 lingue

Domanda e offerta si incontrano in un mercato aperto 24h

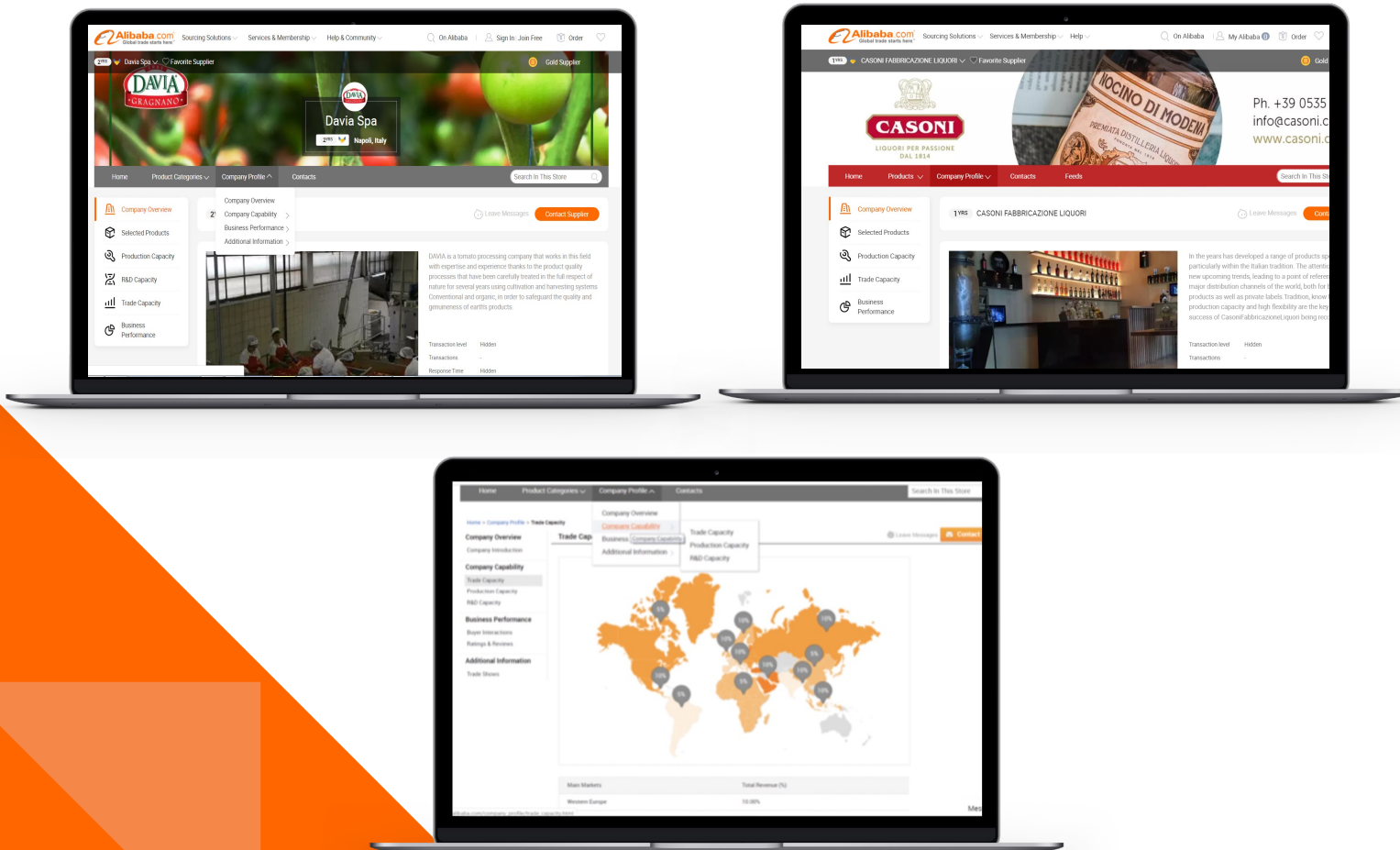
**Italy Inquiry Level 1 Cate*



Come funziona Alibaba.com



1. Crea il tuo Store Online B2B



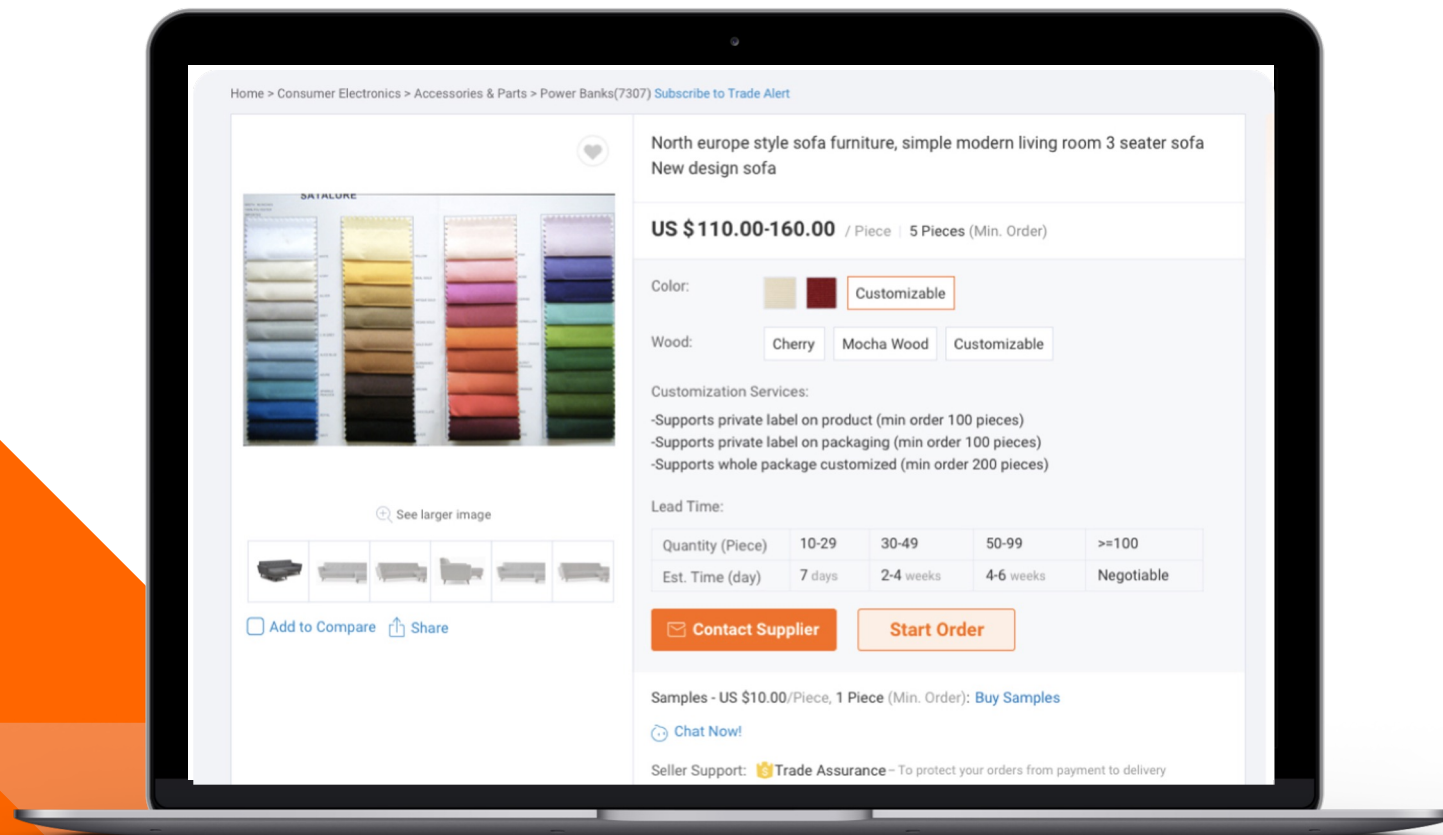
Presentati

a milioni di partner commerciali in tutto il mondo.

Di loro
chi sei,
quello che fai,
in quali mercati si sta operando,
quali sono le vostre capacità di produzione,
quali certificazioni detiene l'azienda.

Tutto ciò che pensi possa **attrarre nuove opportunità** per il tuo business!

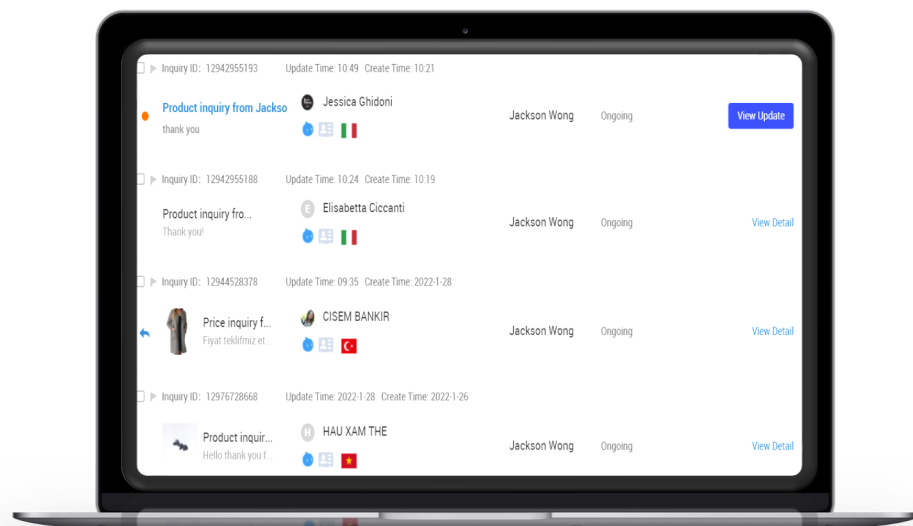
2. Carica i tuoi prodotti



- **Preview del prodotto B2B**
(fascia di prezzo e requisiti minimi di acquisto).
- **Possibilità di effettuare specifiche condizioni logistiche e di produzione** (i prodotti non devono essere necessariamente finiti al momento).
- **Includere termini di pagamento e requisiti specifici.**

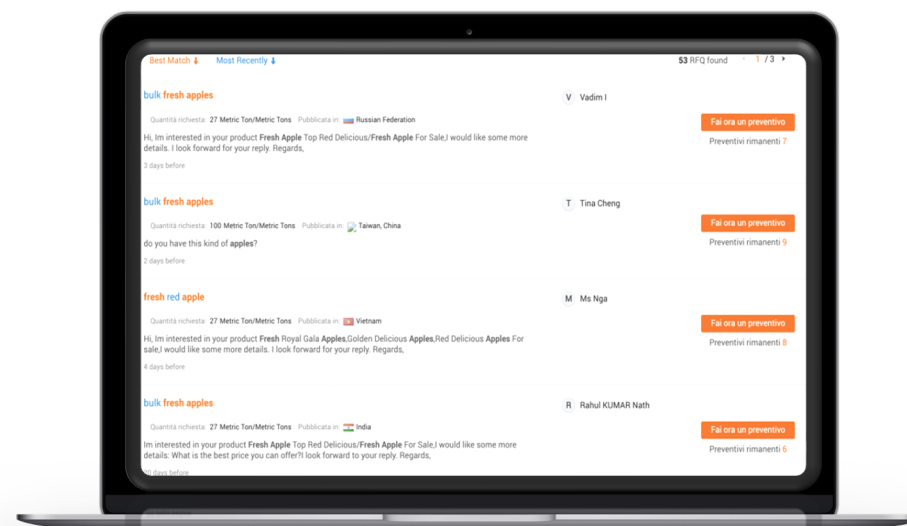
3. Connettiti con i Buyer potenziali

Rispondi alle inquiries



Gestisci le richieste dei buyers che ti contatteranno dopo aver visualizzato le tue pagine prodotto per negoziare una fornitura.

Invia preventivi tramite le RFQ



Contatta proattivamente i buyers che sono alla ricerca dei prodotti che sei in grado di fornire.

+20.000
RFQs pubblicate quotidianamente

Come Supportiamo le PMI Italiane



L'Italia è una priorità per Alibaba.com

Sourcing Solutions

Services & Membership

Help & Community

On Alibaba

My Alibaba 30

Orders 0

Favorites 0

Alibaba.com

Global trade starts here.

Italian Expo

Products

Enter the product name...

Search





Made in Italy pavilion



Mr. Luca Borinato

Quiko Italy Sas Di Borinato Luca

Industry: Mechanical

"E-commerce opens up the gateway for Quiko to reach the emerging markets in..."

Mr Luca Borinato, the export manager of Quiko believes that development in emerging markets is very important to Quiko. That is why Quiko has a foreign...



Mr. Andrea Vitiello

Davia Spa

Industry: Food & Beverage

"an Italian leader company in the agri-food industry, broadens its business..."

Davia has expanded its business from domestic market to foreign market, cooperating with major international companies and corporate organizations...



Mr. Marco Andreoni

MARCO ANDREONI

Industry: Food & Beverage

"Within the first year I had quadrupled my sales!"

Alibaba can be described as the biggest global trade fair that is open 24 hours a day and 365 days a year. It isn't rare to receive new contacts during the night...

Are you a supplier?

Join Alibaba.com as a verified supplier and connect with buyers around the world!

Contact us for details on how to grow your business!

Chat with consultant

RFQ

Customize your request and get multiple quotes.

Free

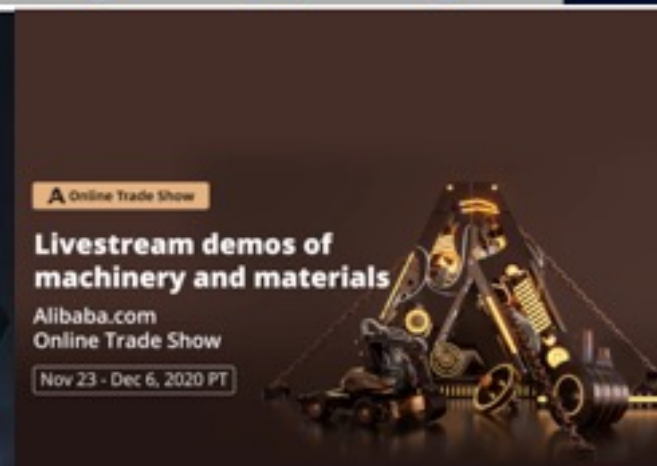
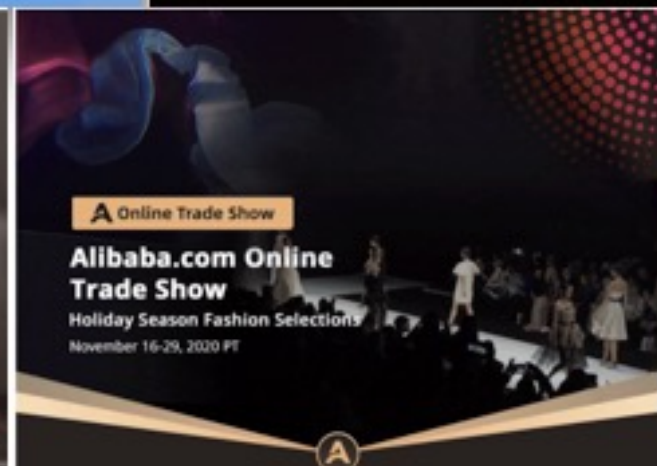
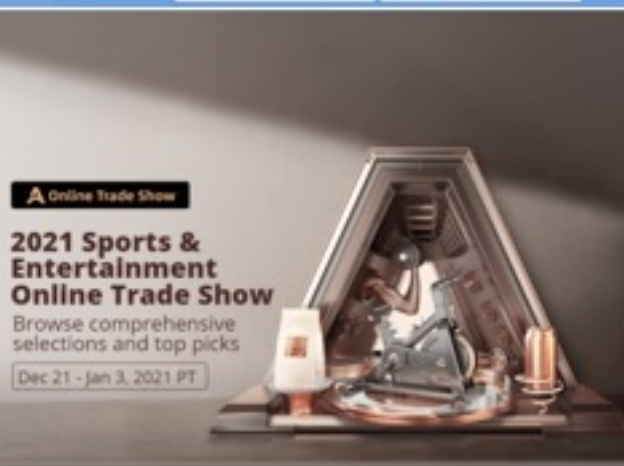
Easy

Fast

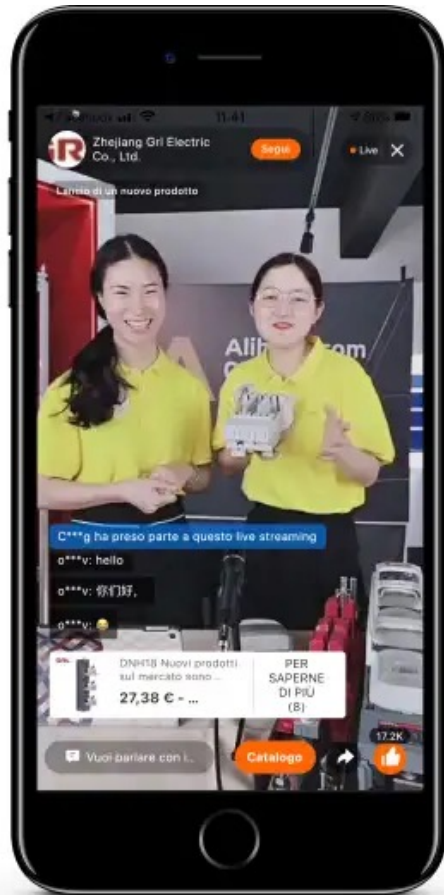
Post Request Now

Le Fiere nell'era digitale

Possibilità di **candidarsi come espositori** all'interno delle frequenti Fiere online settoriali, aperte a tutto il **mondo**, organizzate gratuitamente da Alibaba.com



Digital Tradeshow B2B a supporto dei Seller



Tra le diverse forme di **shoppertainment** i **livestream** sono diventate opportunità di acquisto grazie alla possibilità di «visualizzare» il prodotto, rafforzando il legame di fiducia ed «immediatezza» tipiche degli acquisti tradizionali e replicabili in un ambiente digitale

28 Fiere Digitali

di settore nell'ultimo anno

+8,2 Mio

Visitatori alle fiere online

31K

Seller espositori da tutto il mondo

13K

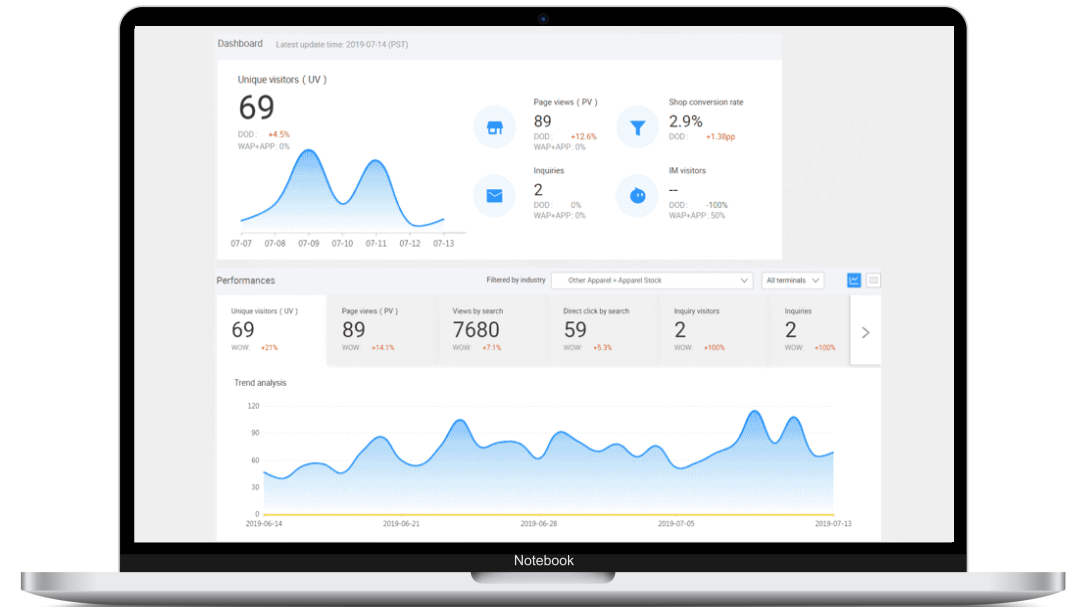
Seller hanno sperimentato i livestream

Non solo un **Marketplace**, ma il tuo partner strategico per **l'export a 360°**

>> Accedi a strumenti di analisi e report in tempo reale

Alibaba Analytics è un potente strumento di analisi del tuo business:

- Mostra i modelli di **comportamento dell'acquirente**
- Fornisce approfondimenti sulla **strategia aziendale, anche offline**
- Fornisce un prezioso **feedback sulle performance aziendali**
- Massimizza l'esposizione e il **ritorno sull'investimento (ROI)**





To make it easy
to do business
everywhere

Davide Buono
Head of Business Development EU
d.buono@alibaba-inc.com

Alibaba Buyer Select

Il servizio di **sourcing end-to-end** dalla Cina gestito direttamente da **Alibaba**



- **A Chi è rivolto**
Il servizio è rivolto a Business Buyers (retailers, distributori, grossisti, aziende medio grandi), che già importino o siano interessati ad **importare dalla Cina**
- **Vantaggi**
Sourcing efficace + Supply Chain affidabile + Possibilità di accedere a Termini di Pagamento più flessibili
- **Categorie Merceologiche prioritarie**
 - Prodotti per il Fai da Te
 - Prodotti e arredi da giardino
 - Accessori per la casa
 - Tessuti e biancheria della casa
 - Piccoli elettrodomestici
 - Elettronica di consumo, etc.

**Come sfruttare
al meglio
Alibaba.com**



1

Investimento nella creazione di contenuti in fase di set up iniziale

Il tuo minisito è la tua vetrina per entrare in contatto con +26M di B2B buyer.

Più dettagli sui tuoi prodotti significa più possibilità di comparire nei risultati di ricerca degli acquirenti.

2

Presidio del canale

Come in qualsiasi negozio, nutrire le tue relazioni è fondamentale.

È importante investire del tempo nel tener aggiornato il tuo minisito e nel rispondere tempestivamente alle richieste dei tuoi potenziale acquirenti.

3

Prospettiva a medio termine

Tutti gli strumenti forniti sono pensati per potenziare il tuo business tramite la creazione di relazioni durature.

In linea con un ciclo commerciale B2B, entrare su Alibaba.com dev'essere considerato come un investimento di medio/lungo periodo.



Grazie per l'attenzione



Nicola Davanzo

Business Development Manager
nicola.davanzo@alibaba-inc.com