Servizi online Business to Business

CONNETTERE L' AZIENDA CON CLIENTI ED AGENTI

RELATORE

Sandro Cianfarani - **Head IT**
Quista ecommerce solution

INTIT GESTIONALI ITALIANI E INTERNAZIONALI

Quista E-commerce solution

UNINDUSTRIA UNIONE DEGLI INDUSTRIALI E DELLE IMPRESE ROMA • FROSINONE • LATINA • RIETI • VITERBO

Cosa si intende per B2B

Un sistema di flussi, scambi di informazioni e dati tra aziende
della piccola e grande distribuzione, di servizi e prodotti, Italiane ed internazionali

Come si possono automatizzare i flussi/scambi tra le aziende?

Dotandole di un sistema per digitalizzare i processi che dialoga con i differenti soggetti coinvolti nei processi di interscambio commerciale.

Il B2B riguarda aziende

- Che operano principalmente nella vendita e produzione di prodotti o servizi
- Che appartengono alla categoria PMI
- Dotate di un ERP o sistema gestionale strutturato

E-commerce B2B

INTIT GESTIONALI ITALIANI E INTERNAZIONALI
Quista E-commerce solution
UNINDUSTRIA UNIONE DEGLI INDUSTRIALI E DELLE IMPRESE ROMA · FROSINONE · LATINA · RIETI · VITERBO

Sei una **PMI** che opera nei settori produzione, servizi o commercio e **usi Fax, Telefono, WhatsApp, Email, per gestire le relazioni commerciali?**

Ti sei mai chiesto se esiste uno strumento per gestire tutto ciò e cosa usa un tuo concorrente?

INTIT GESTIONALI ITALIANI E INTERNAZIONALI

Quista E-commerce solution

UNINDUSTRIA UNIONE DEGLI INDUSTRIALI E DELLE IMPRESE ROMA · FROSINONE · LATINA · RIETI · VITERBO

Le PMI che si sono dotate di un Ecommerce B2B

hanno abbandonato la modalità destrutturata di gestione della relazione Commerciale con clienti, agenti, partner, fornitori e hanno:

- Digitalizzato il flusso di lavoro
- Diminuito il margine di errore
- Lavorano in mobilità
- Hanno le informazioni e statistiche aggiornate in real time
- Migliorano la qualità ed efficienza delle proprie risorse
- Hanno complete controllo di tutte le fasi di vendita
- Sono allineate con le richieste di digitalizzazioni del mercato

INTIT GESTIONALI ITALIANI E INTERNAZIONALI

Quista E-commerce solution

UNINDUSTRIA UNIONE DEGLI INDUSTRIALI E DELLE IMPRESE ROMA · FROSINONE · LATINA · RIETI · VITERBO

Cosa vuol dire nel concreto dotarsi di unB2B

Affidarsi ad una società di IT che ti aiuta a digitalizzare la tua azienda in modo che

- I tuoi agenti gestiscono ovunque i propri ordini
- Agenti, clienti e fornitori hanno i dati (di magazzino, le giacenze, la disponibilità, le anagrafiche, etc..) sempre aggiornati e disponibili
- I clienti ed Agenti possono consultare i prodotti dal catalogo multimediale completo di foto e scheda prodotto
- I clienti possono avere, accedendo al portale B2B dedicato, le informazioni relative ad acquisti, stati ordine, ticket aperti, stato degli acquisti e fatture
- Clienti, agenti e fornitori possono accedere e fare ordini ovunque nel mondo grazie alle funzioni Multilingua e Multivaluta

Primi Vantaggi evidenti ed immediati

- Risparmio di tempo per l'agente grazie all'automatizzazione dell'ordine
- Visualizzazione di un catalogo completo di schede tecniche e foto aggiornato in real time
- Promozioni e sconti sempre visibili in primo piano che consentono attività commerciali di cross-selling e up-selling
- Documenti amministrativi sempre accessibili (grazie al Portale B2B dedicato ai clienti)
- Facilitazione per la vendita all'estero

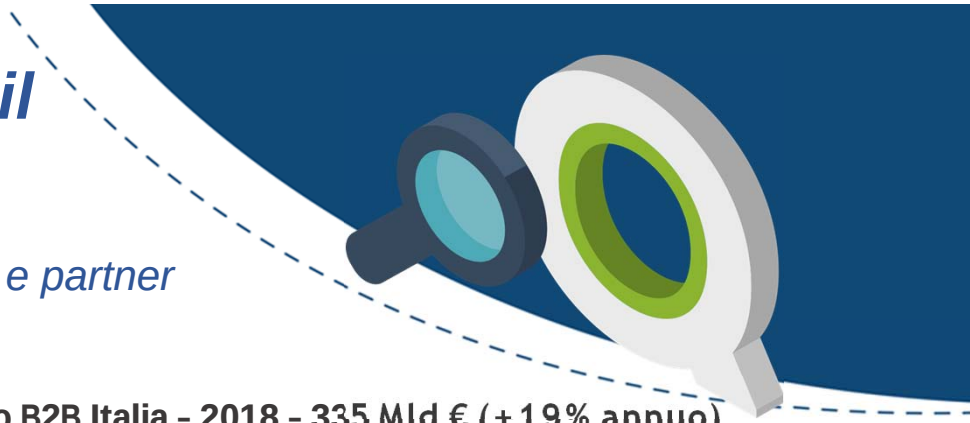
INTIT GESTIONALI ITALIANI E INTERNAZIONALI

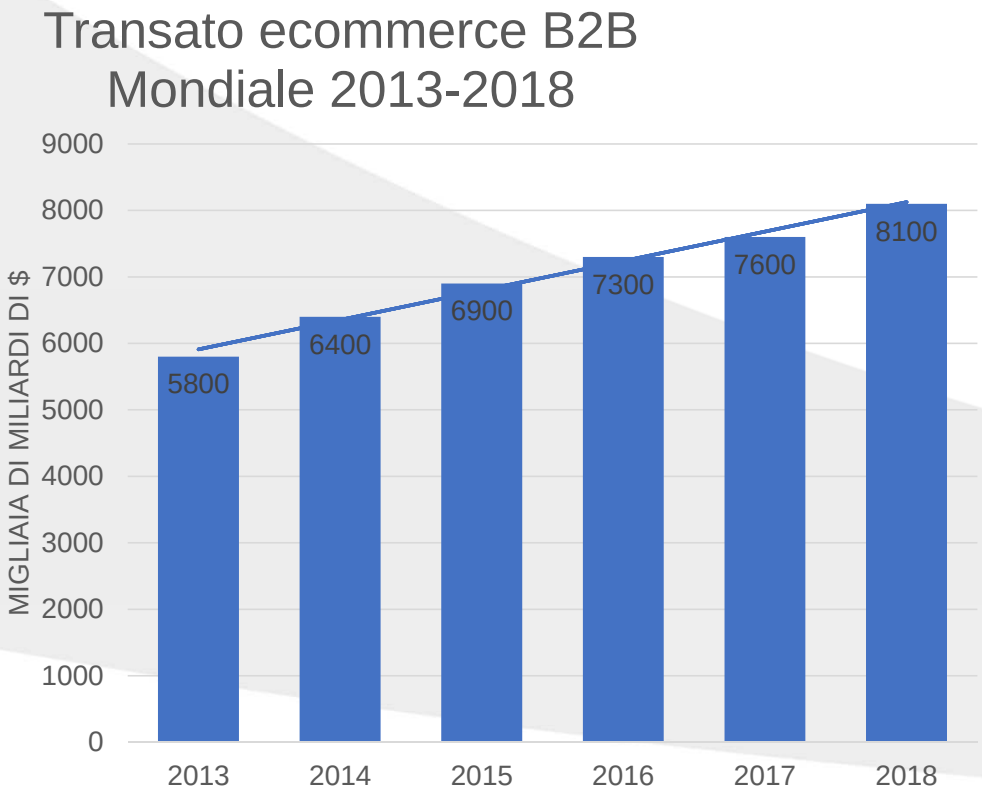
Quista E-commerce solution

UNINDUSTRIA UNIONE DEGLI INDUSTRIALI E DELLE IMPRESE ROMA · FROSINONE · LATINA · RIETI · VITERBO

Cosa è l'ecommerce B2B e quanto vale il mercato globale?

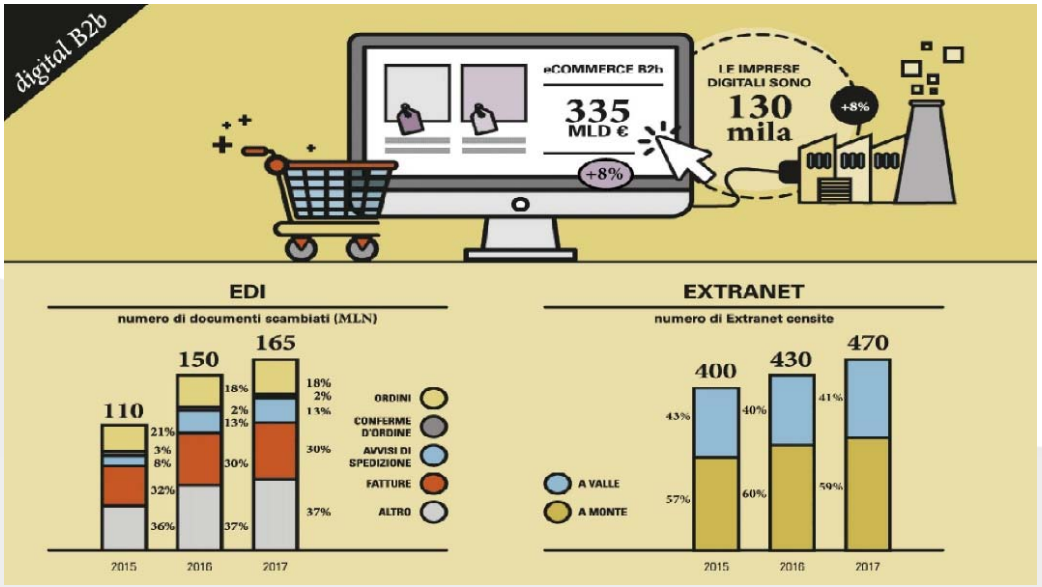
Esprime il valore delle transazioni tra aziende: clienti, agenti e partner





Elaborazione su dati di Statista.com

Transato B2B Italia - 2018 - 335 Mld € (+19% annuo)
Pari al 14% delle transazioni totali (2.200 Mld €) - 2017



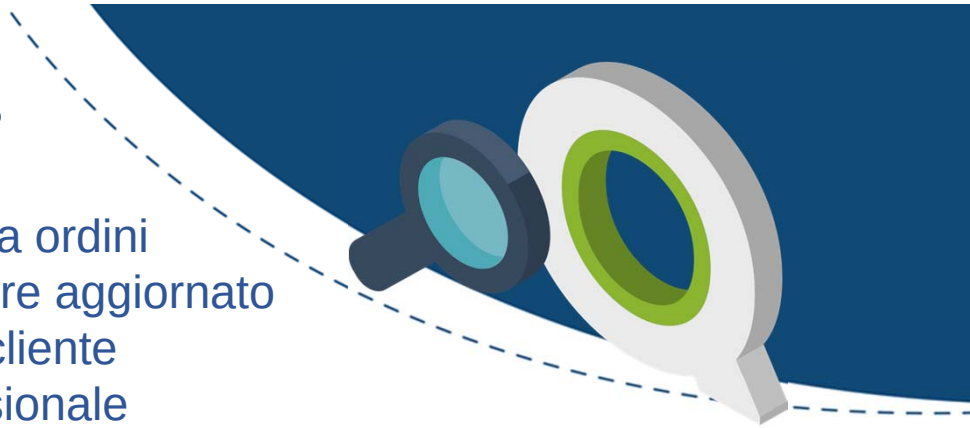
Fonte: Osservatorio Fatturazione Elettronica & eCommerce B2b della School of Management del Politecnico di Milano, 2017

INTIT GESTIONALI ITALIANI E INTERNAZIONALI

Quista E-commerce solution

UNINDUSTRIA UNIONE DEGLI INDUSTRIALI E DELLE IMPRESE ROMA · FROSINONE · LATINA · RIETI · VITERBO

Modalità di uso di un Ecommerce B2B



1) Dematerializzazione ed automazione della raccolta ordini
2) B2B come catalogo e strumento informativo sempre aggiornato
3) Portale clienti B2B: un portale di servizi per il tuo cliente
4) Risponde alle esigenze di tutta la clientela professionale
5) Gestione della rete vendita agenti
6) Gestione di una rete di installatori
7) Vendita all'estero
8) Un'occasione per organizzare o riorganizzare l'ERP aziendale

---

L'Ecommerce B2B come strumento di up-selling e cross-selling

- Prodotti in vetrine tematiche (visual merchandising)
- Prezzi promozionali post-vendita
- Cross selling post-vendita (up selling)
- Correlazione prodotti

INTIT GESTIONALI ITALIANI E INTERNAZIONALI Quista E-commerce solution

UNINDUSTRIA UNIONE DEGLI INDUSTRIALI E DELLE IMPRESE ROMA · FROSINONE · LATINA · RIETI · VITERBO

LE DIFFERENTI FORME DI UN B2B

Business Customer

Customer Portal

Network of Sales Agent

Rete di installatori

INTIT GESTIONALI ITALIANI E INTERNAZIONALI

Quista E-commerce solution

UNINDUSTRIA UNIONE DEGLI INDUSTRIALI E DELLE IMPRESE ROMA · FROSINONE · LATINA · RIETI · VITERBO

- Pneumatici
- Fotografia
- Ottica
- Fashion e Retail
- Ferramenta
- Siderurgia
- Tessile
- Petroliferi
- Beauty e Estetica
- Arredo e Design
- Termoidraulica
- Edilizia
- Ceramiche
- Ricambi auto
- Chimica
- Elettronica ed Informatica
- Food
- Medicali
- Sport
- Tempo libero
- Ufficio
- Meccanica

INTIT GESTIONALI ITALIANI E INTERNAZIONALI

Quista E-commerce solution

UNINDUSTRIA UNIONE DEGLI INDUSTRIALI E DELLE IMPRESE ROMA · FROSINONE · LATINA · RIETI · VITERBO

VANTAGGI CHIAVE NELL'ADOZIONE DI UN ECOMMERCE B2B

Incremento Vendite

Aumentare il volume delle vendite

Portale Self Service

Offrire un portale sempre attivo per la raccolta ordini

Ottimizzazione di processo

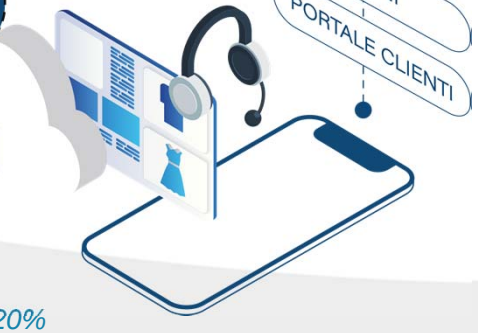
Ottimizzazione del processo di gestione delle vendite

Mantenere il passo

Stare al passo con i competitor

Export

Avere un canale di vendita globale



- *Comunemente il 20% dei clienti generano l'80% del fatturato [**principio di Pareto**]*
- *Adottare un e-commerce B2B per «curare» l'80% continuando a soddisfare anche il 20%*
- *Il B2B può essere un modo per fare cassa, ad esempio aprendo la vendita online ad un target di clientela diverso (es.B2C) con pagamento anticipato.*

INTIT
GESTIONALI ITALIANI E INTERNAZIONALI

Quista
E-commerce solution

UNINDUSTRIA
UNIONE DEGLI INDUSTRIALI E DELLE IMPRESE
ROMA · FROSINONE · LATINA · RIETI · VITERBO

GRAZIE

www.intit.it

www.quista.it

INTIT
GESTIONALI ITALIANI E INTERNAZIONALI

Quista
E-commerce solution

UNINDUSTRIA
UNIONE DEGLI INDUSTRIALI E DELLE IMPRESE
ROMA • FROSINONE • LATINA • RIETI • VITERBO