

B2B
THE

EXCLUSIVE

SIDE OF

ECOMMERCE

WITH

REWIX



Il modello di vendita B2B dell'E-commerce

Di cosa parleremo?

ecommerce B2B

Andrea Bosio

Customer Success Manager
@Rewix B2B ecommerce
eXperience Platform |
Martech and eCommerce
Project Leader | AI evangelist
@ aiability.ai | Vaadin
Champion



Mentor PID

<https://www.linkedin.com/in/andrea-bosio/>



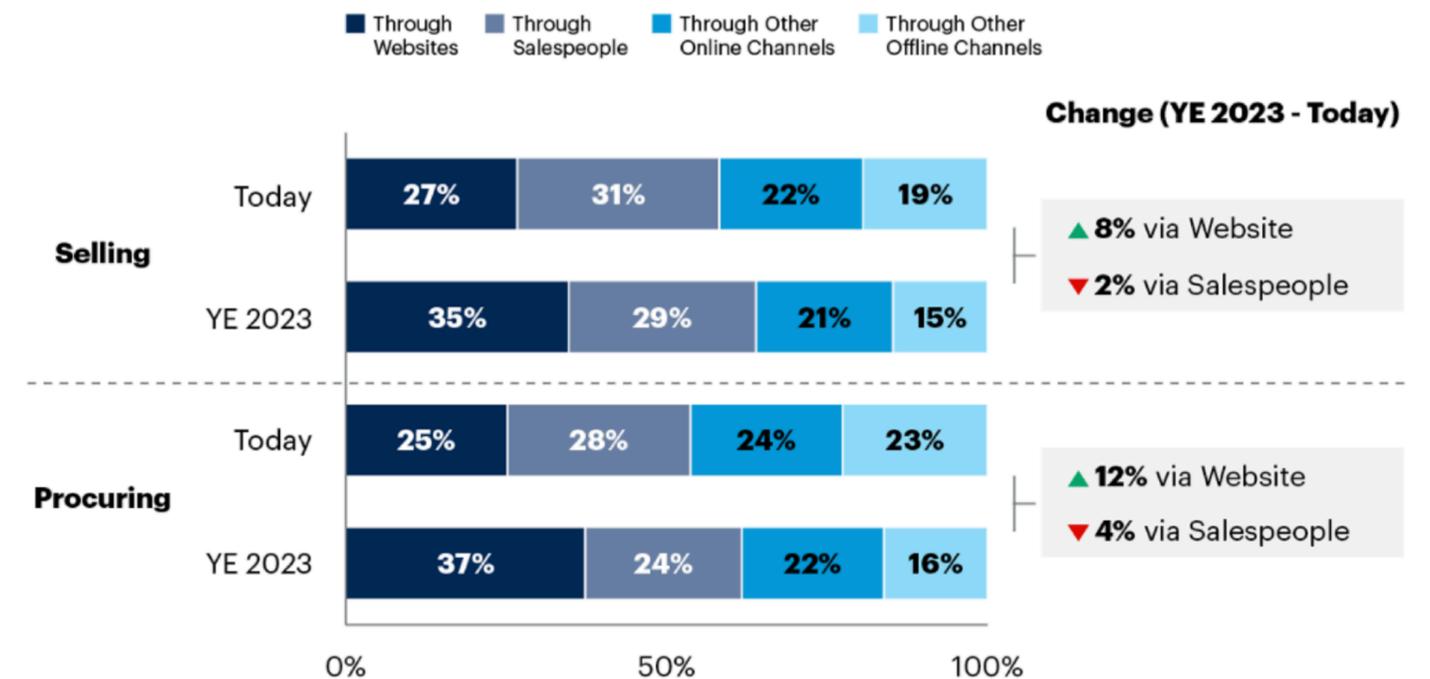
Perché ora?

- Contesto di crisi congiunturale
- Un mercato da 460 MLD
- Un canale in crescita
- Perché non esserci?

Figure 1: B2B Sales Increases More Through Websites Than Salespeople

B2B Sales Increases More Through Websites Than Salespeople

Mean Proportion



n = 175 selling, 191 procuring, excludes unsure

Q. What proportion take place through each of the following channels today? By YE 2023?

Source: 2020 Gartner B2B Digital Commerce

760911_C

La rivoluzione nelle vendite B2B



Centralità del buyer

Le aziende devono cambiare per metter i buyer al centro delle vendite, migliorando i canali, la tecnologia, il servizio e la comunicazione



Ripensare i canale di vendita

65% dei clienti B2B preferisce le interazioni umane a distanza o il self-service digitale alle interazioni tradizionali



Nuovi percorsi di acquisto

I buyer desiderano un coinvolgimento più semplice, on-demand e omnichannel e sono pronti a cambiare fornitore se non ottengono ciò che desiderano. Le aziende B2B devono adottare un approccio customer-first e creare percorsi di acquisto personalizzati e intuitivi che attraggano, coinvolgano, convertano e fidelizzino i clienti anche nel B2B.



Che cos'è l'e-commerce?

L'e-commerce è l'insieme di tutte le relazioni commerciali, realizzate on line, destinate allo scambio di informazioni direttamente correlate alla vendita di beni e servizi

Che cos'è un modello di business?

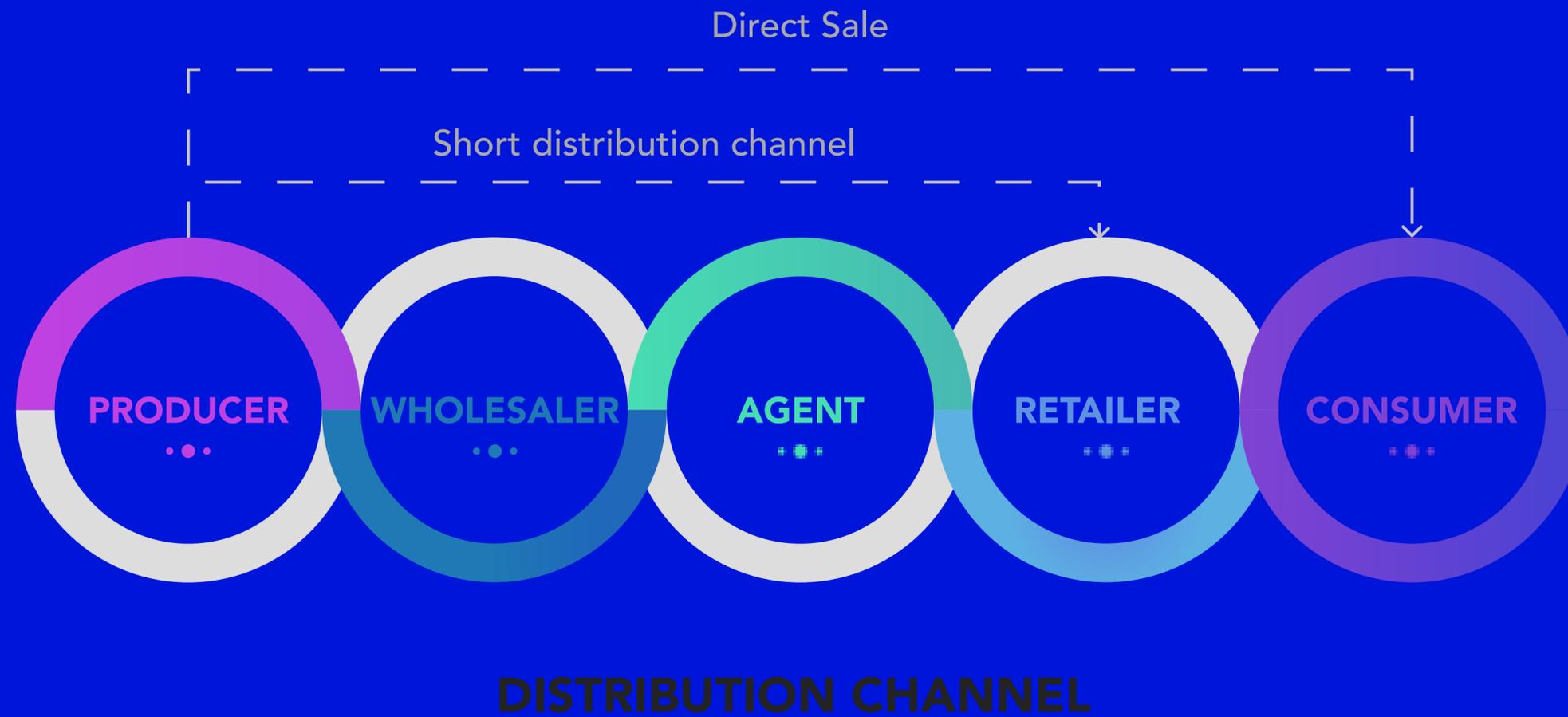
Il modello di business è l'insieme delle soluzioni organizzative e strategiche attraverso le quali l'impresa acquisisce vantaggio competitivo.

Quale modello?

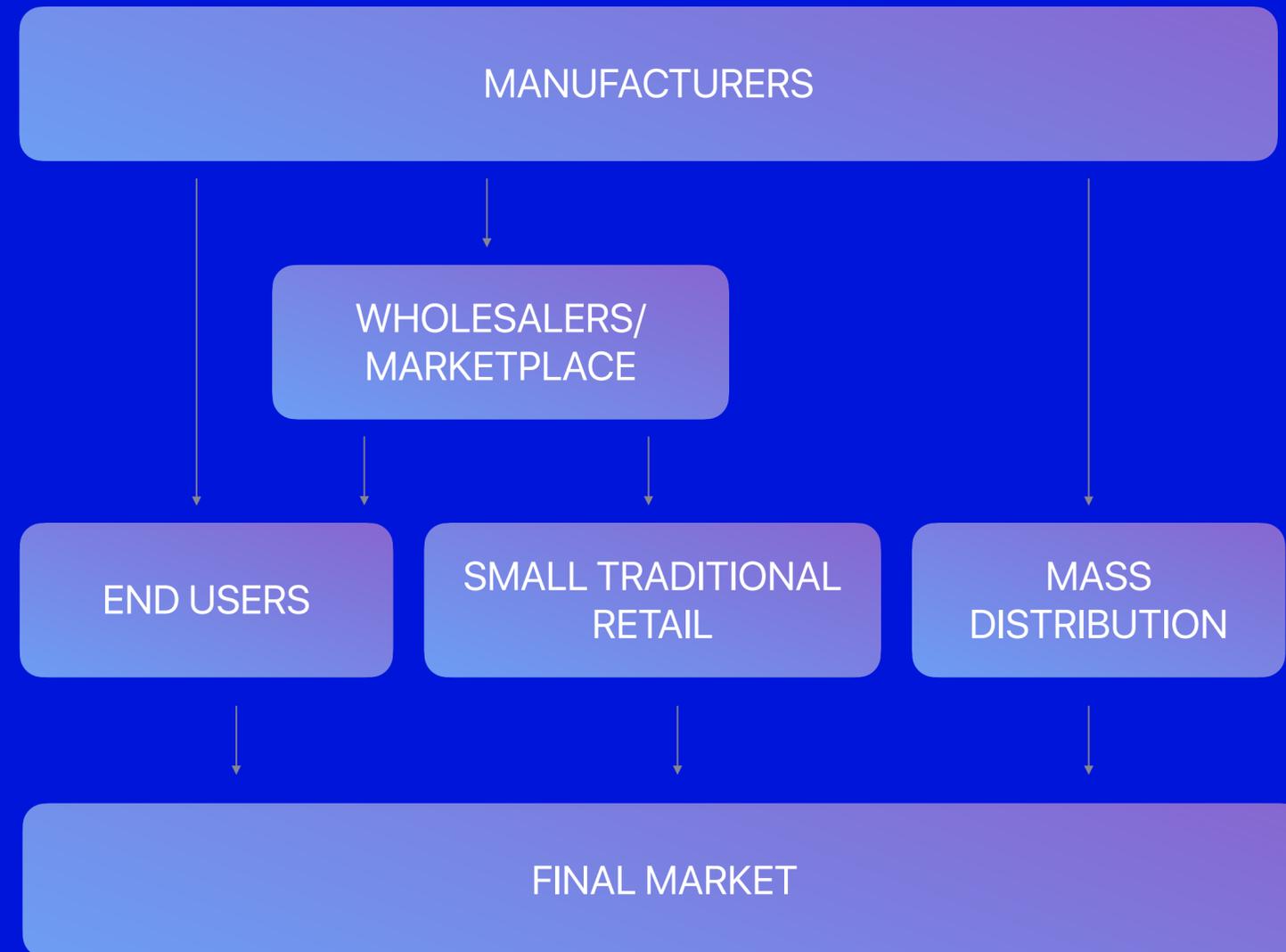
**Non c'è un
unico modello
di business
che vada bene
per tutti**



La distribuzione



La distribuzione



Quale modello?

B2B

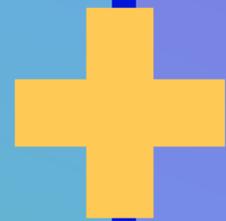
Modelli di vendita all'ingrosso o alla distribuzione dove il cliente è una altra impresa (business) che rivenderà il bene o servizio

B2C

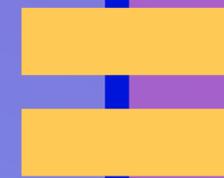
Modelli di vendita al dettaglio o diretti dove il cliente è direttamente il fruitore o il consumatore del bene o servizio

Quale modello?

B2B



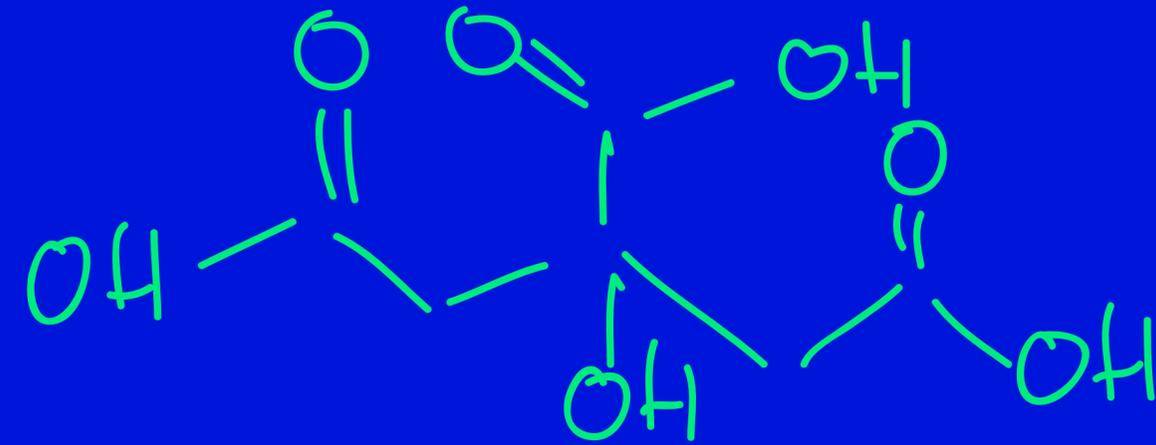
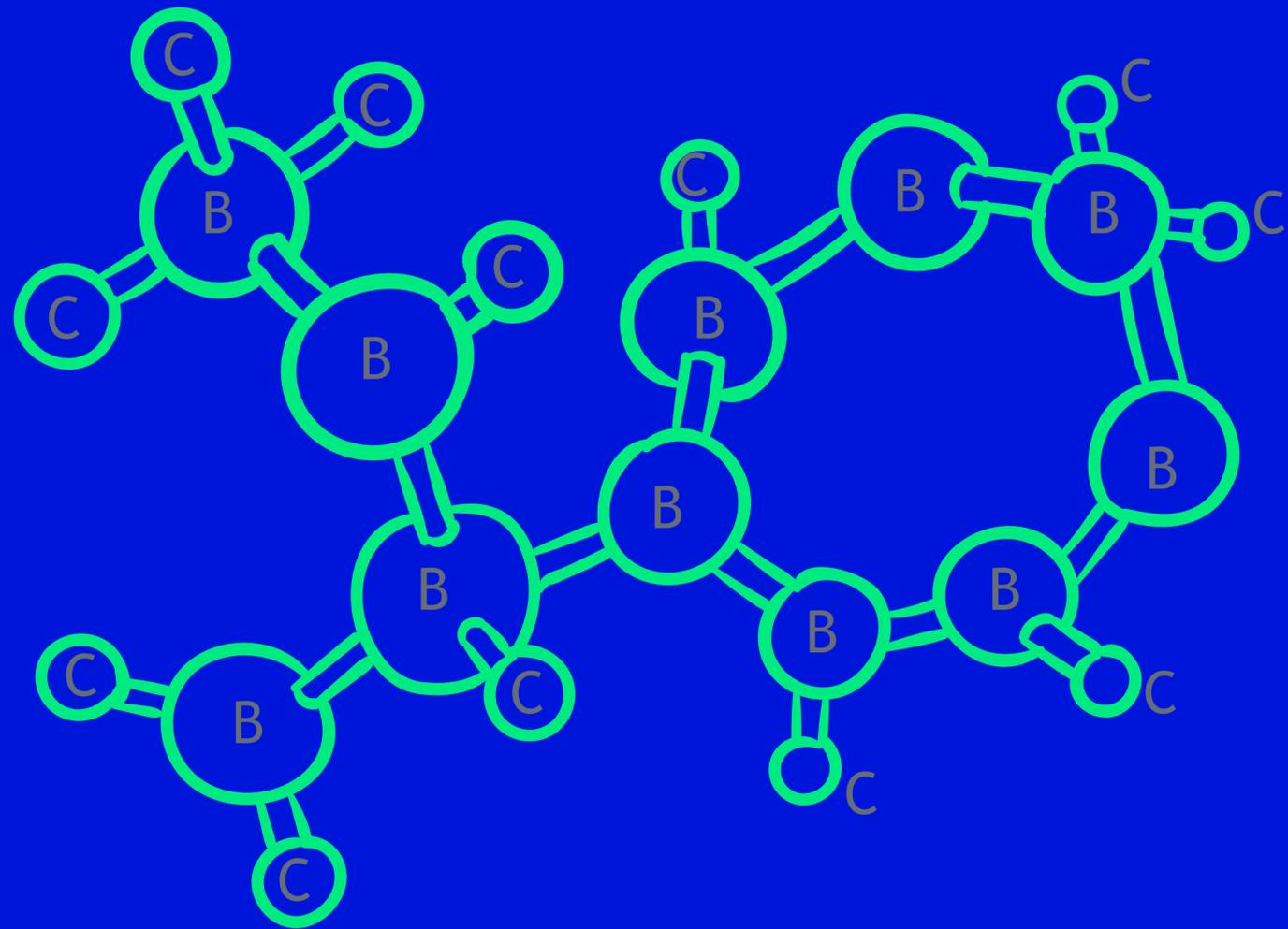
B2C



B2B2C

Modelli B2B che integrino funzioni B2C direttamente sul sito oppure tramite l'integrazione di rivenditori B2C

Modelli



Modelli di vendita distribuiti

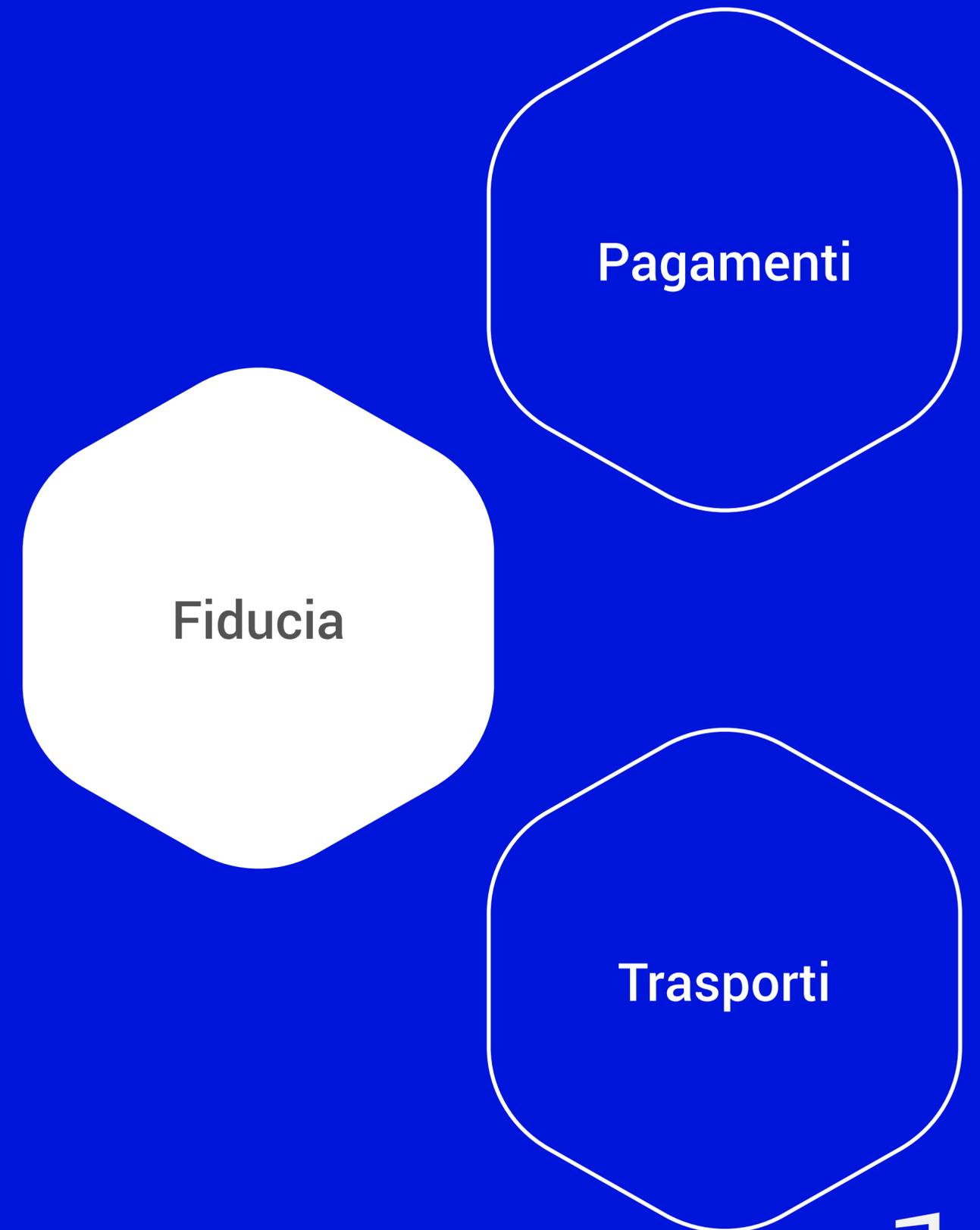
- **nuovi modelli di distribuzione** e di integrazione in filiere
- **condivisione di magazzini virtuali** e del **catalogo** (prodotti, descrizioni, immagini, disponibilità), a siti o sistemi informativi di terze parti
- **garantire l'impegno dei prodotti** in tempo reale durante la navigazione del cliente finale o al ricevimento dell'ordine, con certezza dell'acquisto e della consegna

Una soluzione per tutti i settori

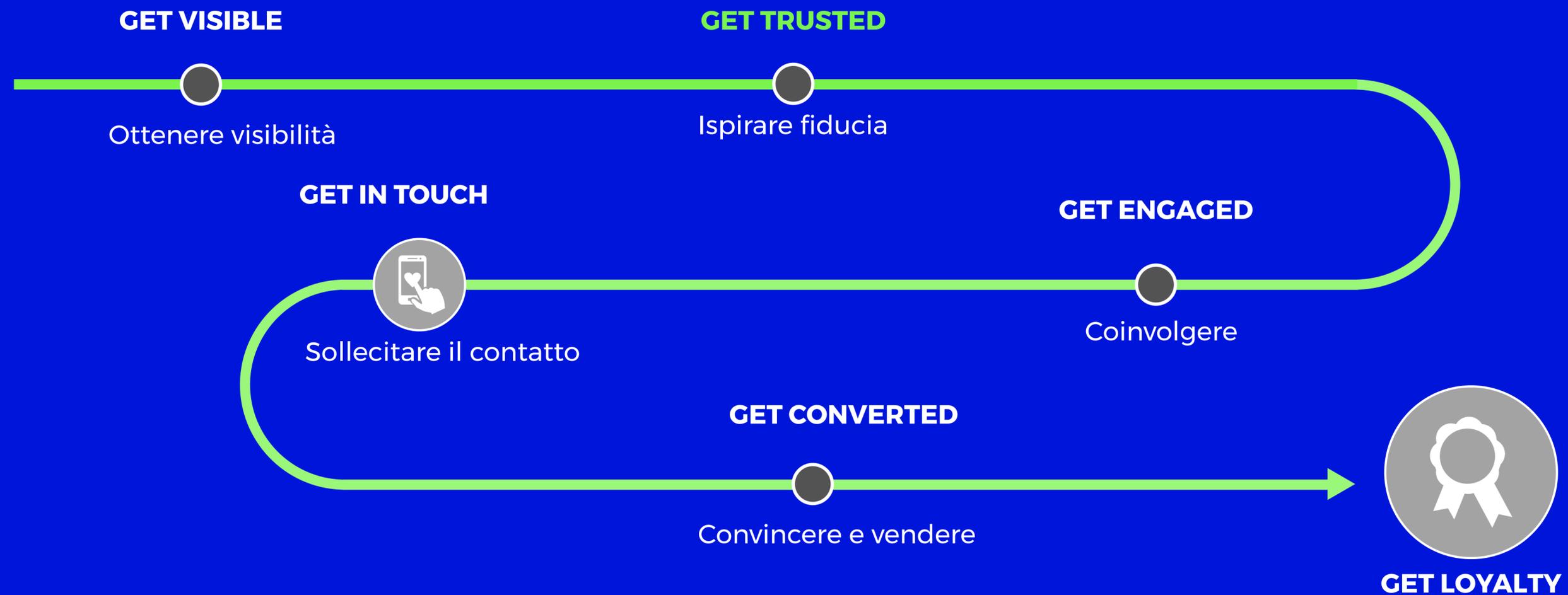
Settore	Processi critici	Aspettative
Fashion Luxury	Riassortimenti Vendita verso rete di retail interna	Assortimento configurabile per utente Gestione collezioni
Consumer goods	Vendita ricorrente verso GDO e distributori Tracciamento ordini e spedizioni B2B2C model & Marketplace	Order planning Tracking avanzato con provider esterni
Wholesale	Distribuzione indiretta all'ingrosso	Presentazione catalog prodotti Pianificazione ordini ricorrenti
Manufacturing - complex technologies	Fornitura di beni finiti (anche configurabili) Gestione garanzie e pezzi di ricambio	Navigazione catalogo guidata da filtri avanzati Breakdown delle schede tecniche
Manufacturing - consumer technologies	Distribuzione di prodotti finiti e ricambi B2C e B2B in parallelo (B2B2C & Marketplace)	Presentazione cataloghi prodotti
Manufacturing - semi-finished products	Distribuzione catalogo prodotti di beni intermedi	Presentazione catalogo prodotti Gestione prodotti configurabili

Cosa ostacola le transazioni B2B?

Sono molte le frizioni che ostacolano l'avvio di una transazione B2B



Un canale di acquisizione



un ecommerce B2B non è un
ecommerce B2C modificato

Quali benefici del B2B ecommerce



Crea nuovo business

L'ecommerce B2B permette di creare nuove opportunità di business, raggiungendo nuovi mercati e nuovi potenziali clienti



Aumenta l'efficienza

L'ecommerce B2B aumenta l'efficienza dei processi di vendita e gestione ordini, riducendo al contempo gli errori



Attiva nuovi modelli di business

L'introduzione di un ecommerce B2B può portare ad una trasformazione digitale in grado di creare nuovi modelli di business



B2B non è B2C

BUYER B2B

Agisce per terzi
Acquisti a Stock
Prezzo Scalabile
Condizioni
Personalizzate
Competenze Specifiche
Business Marketing
Acquisto Razionale

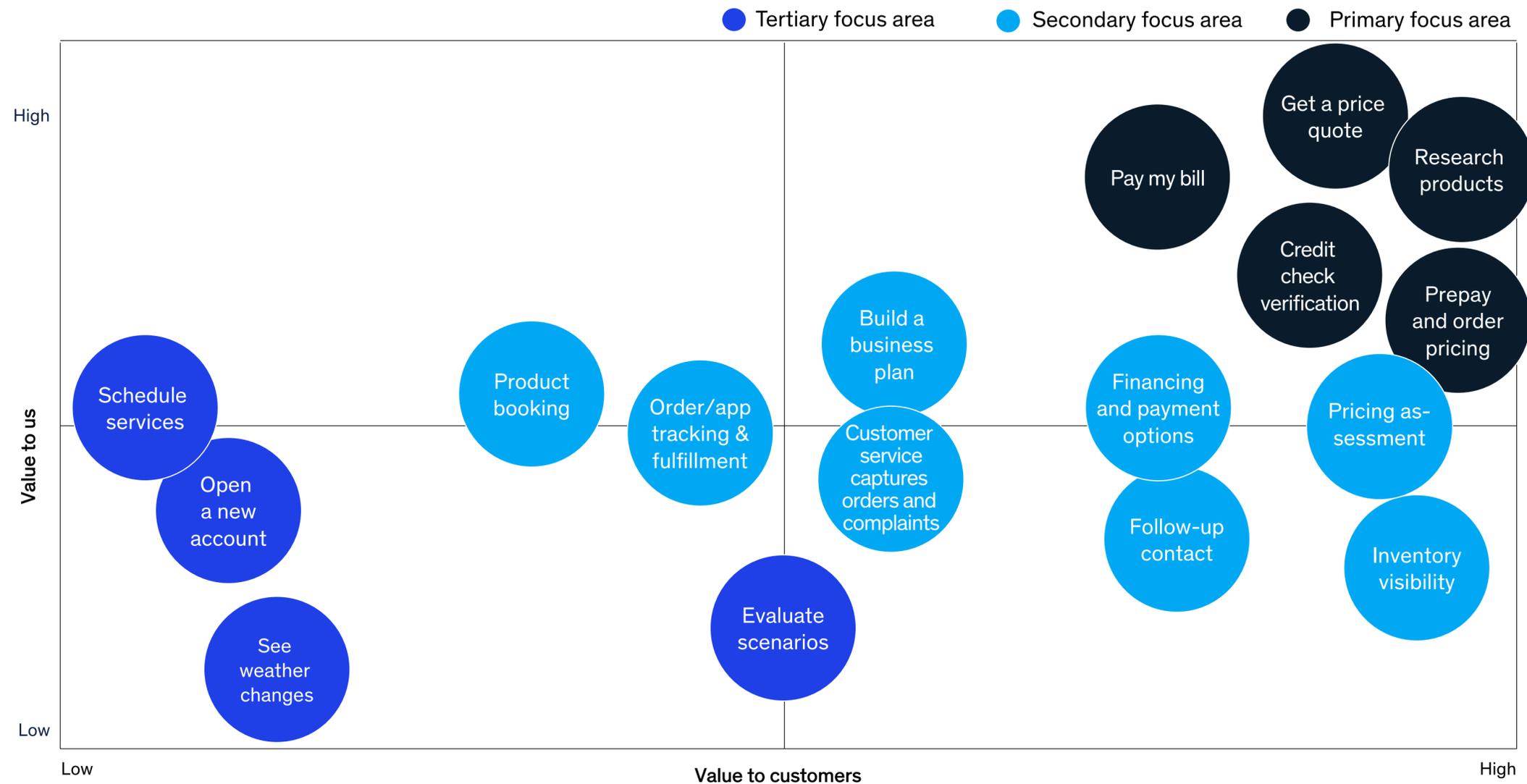
VS

BUYER B2C

Agisce per se
Acquisto Singolo Prezzo
Fisso Condizioni
Generali Bassa
Competenza Consumer
Marketing Acquisto
Emozionale

Cosa vogliono i buyer?

Develop a clear view of what matters to the customer.



Modelli B2B



Modelli B2B

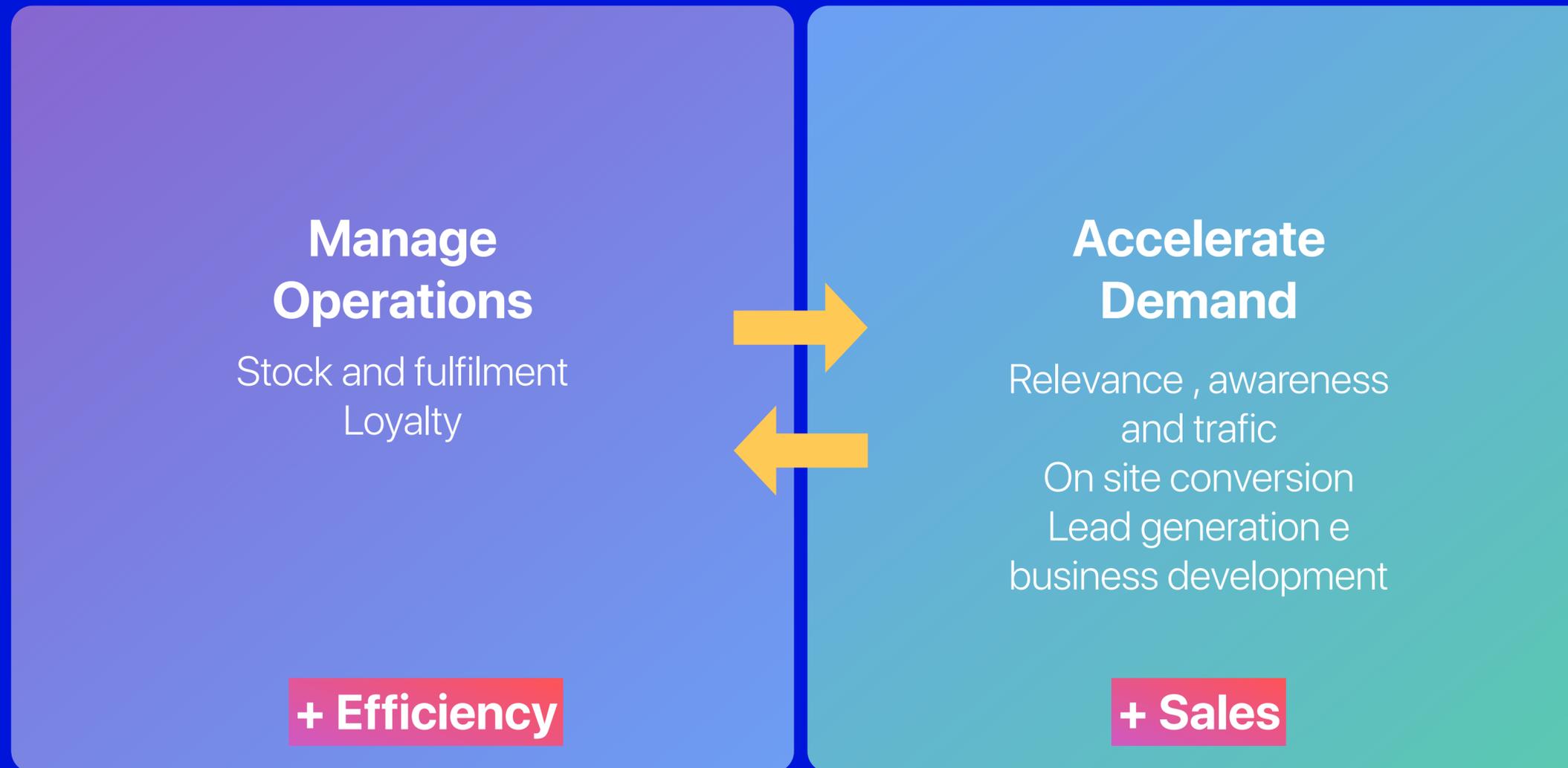
E-procurement

Marketplace B2B

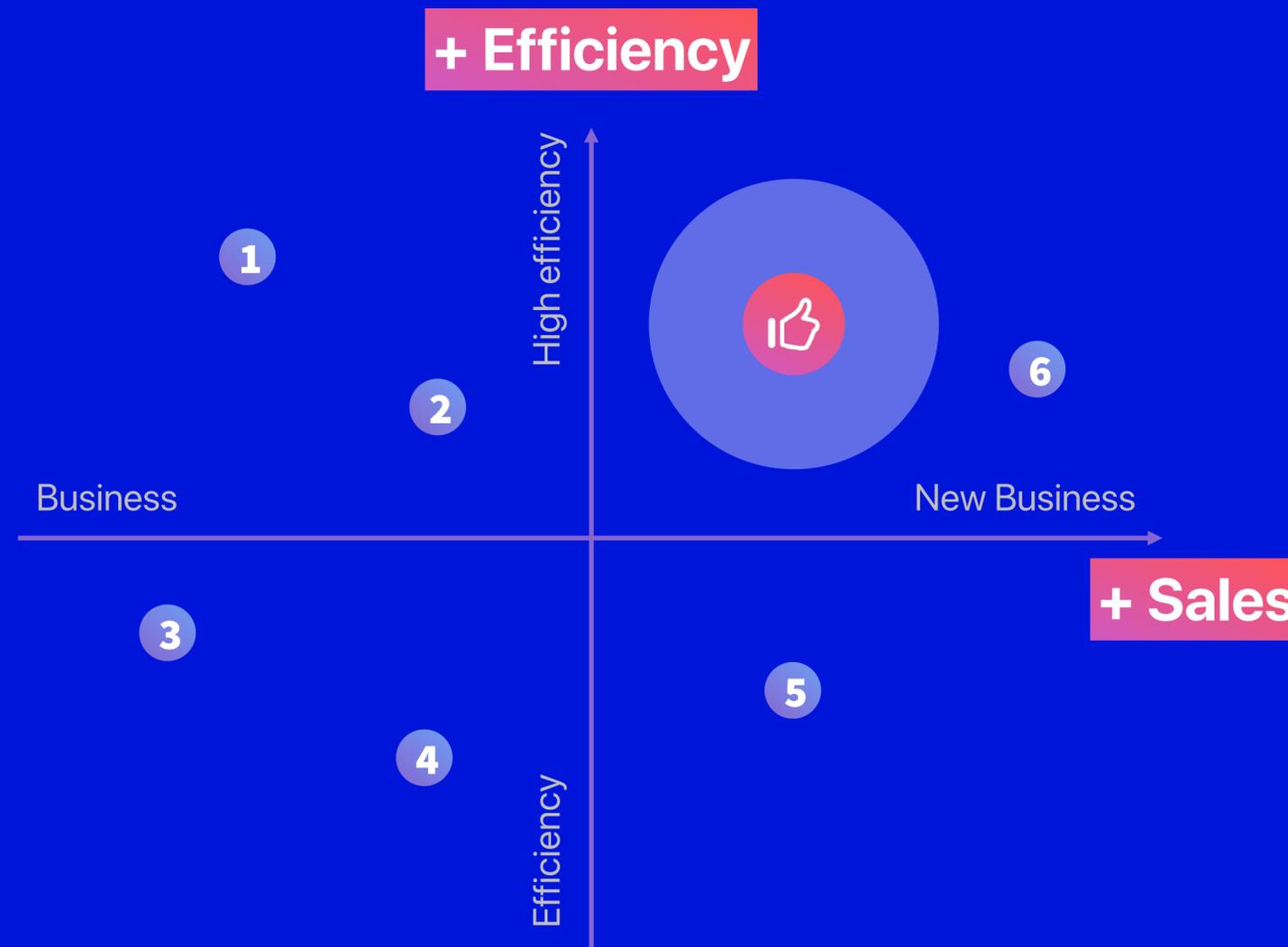
e-shop



Vantaggi



Vantaggi



We Fill the Gap!

-  Successful B2B project
- 1** First stage project
- 2** First stage project
- 3** No online strategy
- 4** No online strategy
- 5** First stage project
- 6** Leader B2B strategy

Funzioni

01

Enable and expand self-service options.

02

Engage customers using digital tools.

03

Migrate offline processes to the digital channel.

04

Expand selling through digital channels.

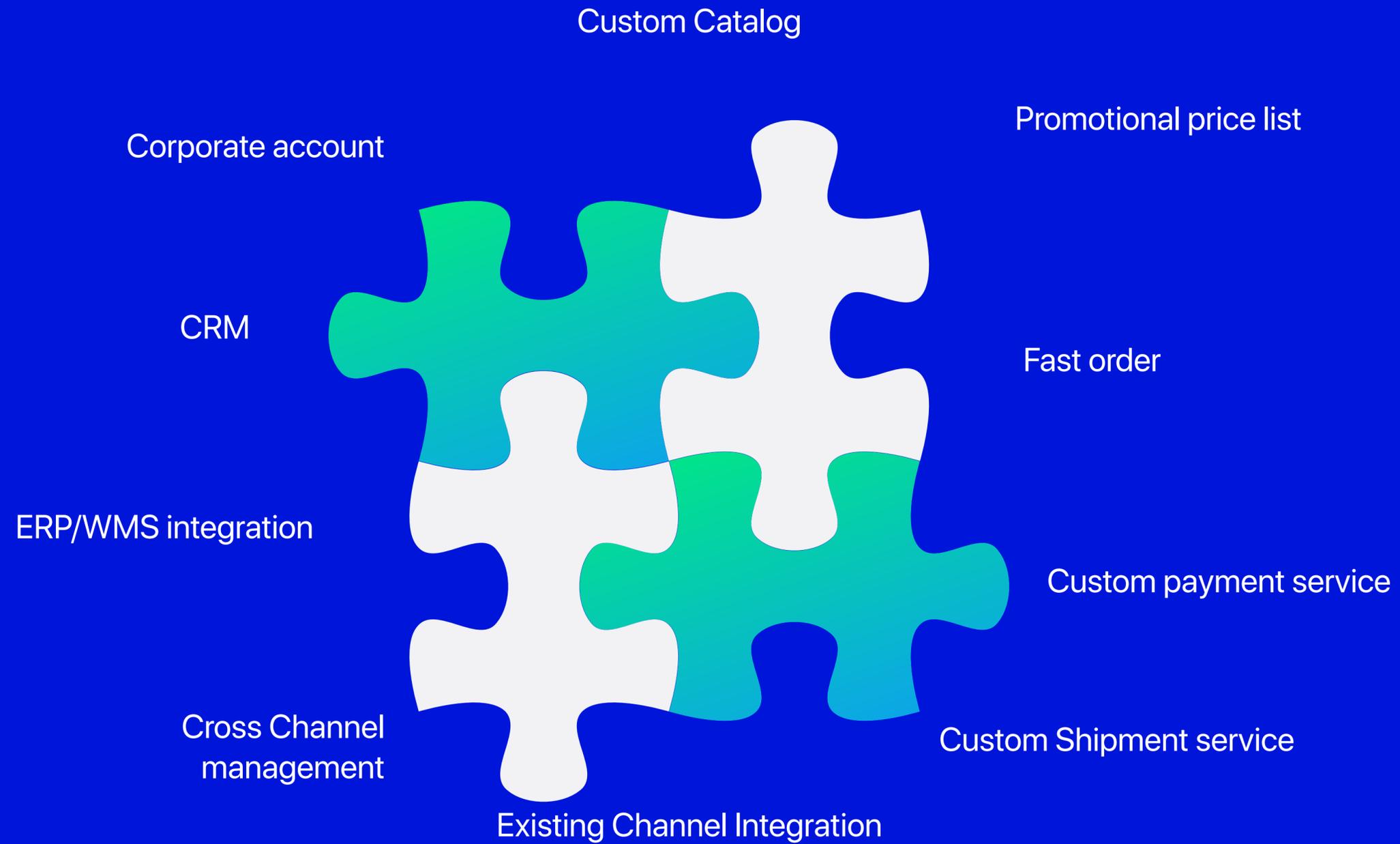
05

Explore opportunities with business units based on data services.

06

Start using third-party platforms to accelerate new revenues ideas.

Funzioni



Integrazione con ERP/WMS/CRM/PIM

Loosely coupled scenario

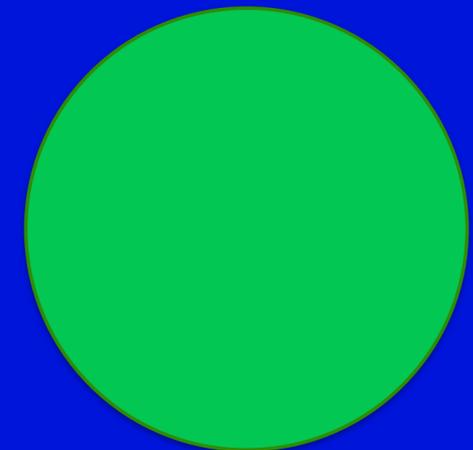
Asynchronous integration typical for B2C business models

Hybrid scenario

Asynchronous with synchronous pricing

Tightly coupled scenario

Synchronous or real-time integration, typical for B2B business models



Modalità di configurazione



Cosa cercare per realizzare un ecommerce B2B?



Una soluzione nativa B2B

Integra tutti i processi di vendita e distribuzione B2B



Una soluzione integrata

Un'unica piattaforma per rispondere a tutte le esigenze del business



Una soluzione flessibile e modulare

Può essere configurata per rispondere alle esigenze di business al fine di massimizzare le possibilità di vendita.



Una soluzione aperta

Le possibilità di condivisione tramite API e plugin aprono possibilità di adottare nuovi modelli di business



Conclusioni

01

Vendere on line si può

Non è facile, ma si può. Ogni business ha la sua ricetta, occorre identificare quella per il proprio e iniziare

02

Vendere on line si deve

La tendenza in atto va colta, non si può non far parte di questa rivoluzione pensando che tutto sarà come prima

03

Vendere on line conviene

Il digital crea efficienza nei processi e permette di rispondere in maniera efficace ed efficiente alle esigenze dei clienti

04

Vendere on line è vincente

Gli esempi e i casi di successo ci dicono ogni giorno che è una scelta vincente. Per vincere però occorre pianificazione e strategia

Esempi

Modelli

Chi Siamo Dropshipping FAQ Chiamaci Italiano | Accedi ISCRIVITI 0

brandsdistribution }

Marchi Uomo Donna Abbigliamento Intimo Scarpe Borse Accessori Nuovi Arrivi Top Ten Dropshipping

IL PORTALE DELLO SHOPPING ONLINE PER RIVENDITORI, NEGOZIANI E PARTITE IVA

+120 marchi moda in pronta consegna
+60.000 spedizioni ogni anno
+170 paesi raggiunti nel mondo

ISCRIVITI

 Selezionato nel 2017 dal London Stock Exchange e da Borsa italiana per il programma ELITE dedicato alle **250 migliori aziende italiane**.

SCELTO DA **180.313** RIVENDITORI REGISTRATI IN TUTTO IL MONDO
E CONSIGLIATO DA RADIO **RTL 102.5**


ascolta lo spot >

IN VIA UN MESSAGGIO

Modelli

Seller

TOP BRANDS IN
CERCA DI CANALI
DISTRIBUTIVI
ALTERNATIVI
PICCOLI BRANDS IN
CERCA DI
INTERNALIZZAZIONE

brandsdistribution }
BOOST YOUR FASHION BUSINESS

FASHION B2B
MARKETPLACE

Buyer

GRANDI PLAYER
SMALL
RESELLER
DROPSHIPPERS
ONLINE

KEY CLIENTS
CLIENTI OFFLINE

Q&A

B2B
THE

EXCLUSIVE

SIDE OF

ECOMMERCE

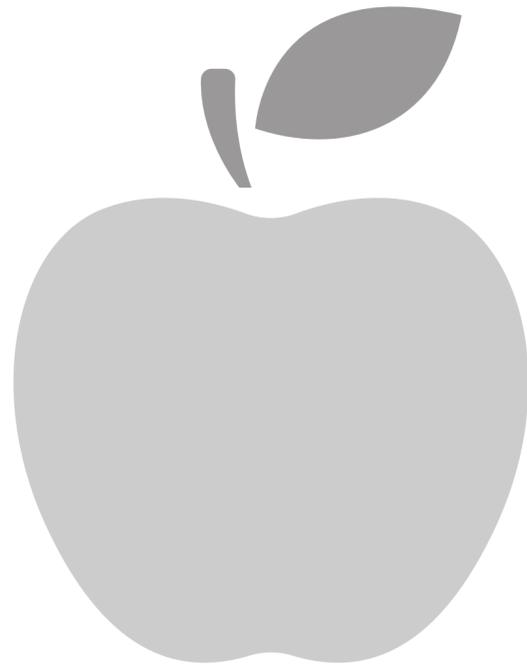
WITH

REWIX

Il modello di vendita B2B dell'E-commerce

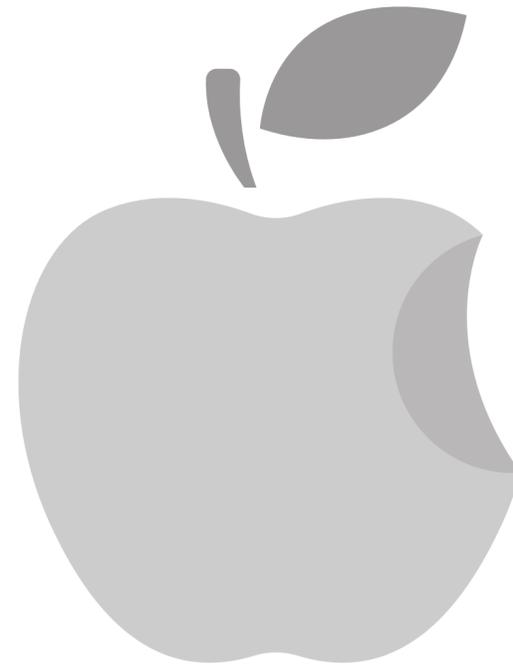
Name company

RUN PROCESS



One description

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since



Two description

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since



Three description

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since



Four description

Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since