

WEBINAR

DIGIT
EXPORT

MARKETPLACE B2B: COME UTILIZZARLI AL MEGLIO NELLE OPERAZIONI DI EXPORT



MICHELE LENOCI



12 MARZO h. 15:30



Visita il nostro sito:
<https://promositalia.camcom.it/>

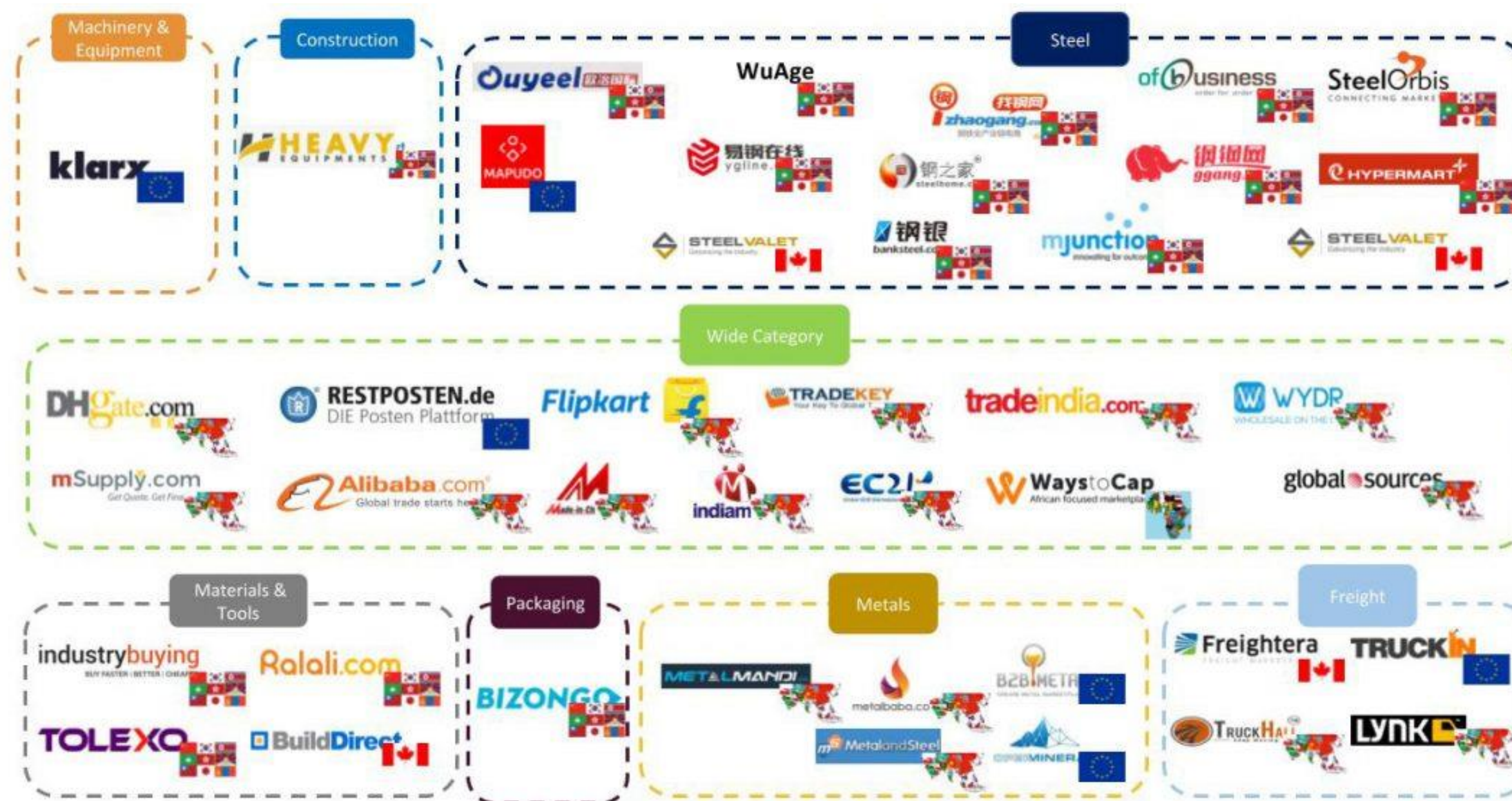




LA FIERA



DA ALMENO 20 ANNI ABBIAMO «ANCHE» I MARKETPLACE



CARATTERISTICHE

- Il mercato dell'e-commerce B2B mondiale vale attualmente circa 20 mila miliardi di dollari. In termini relativi si tratta del 30% del PIL mondiale circa.
- Il 90% dei marketplace B2B non supporta le transazioni, ovvero le vendite, ma offre principalmente servizi di incontro tra domanda e offerta e servizi di supporto al commercio, dalle assicurazioni ai trasporti.
- Tra i primi 25 marketplace solamente B2B che si incontrano scorrendo la classifica per traffico, la maggior parte sono di origine asiatica: in particolare, sono 13 i marketplace fondati in Asia, 5 hanno origine europee e 7 nascono tra USA e Canada.



TIPOLOGIE

ORIZZONTALI

Sono quelli in cui troviamo più settori contemporaneamente (alimentare, meccanica, abbigliamento, ecc.)



VERTICALI

Sono quelli specializzati per settore (solo alimentare, solo meccanica, ecc.)



VANTAGGI MARKETPLACE B2B

- Se il nostro brand non è ancora riconosciuto nel nostro mercato d'interesse, i marketplace possono fornirci una buona visibilità tra le potenziali aziende clienti straniere. I clienti possono avere più fiducia nel fare acquisti tramite un marketplace già noto, piuttosto che sul nostro e-commerce.
- Sui marketplace potremmo testare, ad un costo ridotto, l'eventuale gradimento del nostro prodotto all'estero.
- I marketplace possono essere una soluzione interessante, se disponiamo di un prodotto difficilmente replicabile, sul cui prezzo possiamo esercitare un certo controllo. Il ricavo che incassiamo dalla vendita dei nostri prodotti dovrebbe essere infatti sufficiente a garantire un sistema di prezzi non troppo rigido.



VANTAGGI MARKETPLACE B2B

- L'uso dei marketplace non richiede gli stessi costi iniziali e le stesse capacità tecniche e gestionali, che invece sarebbero necessarie per mettere on line un e-commerce professionale dedicato al commercio tra aziende. I costi di advertising del nostro e-commerce, soprattutto in fase di start up, è probabile siano maggiori ai costi di pubblicazione e vendita sui marketplace.
- È possibile controllare facilmente la nostra concorrenza (ma anche la concorrenza farà la stessa cosa...).
- Feedback e recensioni dei clienti possono aiutarci a migliorare il nostro business e la nostra immagine.



SVANTAGGI MARKETPLACE B2B

- Sui marketplace la concorrenza è ad un click di distanza o addirittura accanto al nostro annuncio...Si potrebbe essere “oscurati” da una società più conosciuta dai nostri potenziali clienti all'estero.
- I marketplace aziendali sono spesso “popolati” da prodotti di qualità bassa o contraffatti, commerciati a prezzi molto competitivi, dai quali non è semplice differenziarsi.
- Le possibilità di personalizzare il proprio shop on line sono limitate. Spesso creare un e-commerce adattato ai gusti e alle preferenze della nostra clientela non è facile.



SVANTAGGI MARKETPLACE B2B

- L'uso dei marketplace non consente di sviluppare una strategia di brand articolata all'estero. I nostri prodotti rimarranno comunque "legati" al nome del marketplace, tramite il quale sono messi in vendita.
- Le modalità di pagamento sui marketplace b2b non sono sempre flessibili e non sempre rispondono alle esigenze di una azienda straniera. I pagamenti dilazionati o i pagamenti anticipati con sconto sulla merce, ad esempio, non sono facilmente implementabili e praticabili.
- Ancora pochi marketplace per il commercio tra società offrono la possibilità di poter integrare il loro uso con i sistemi di gestione aziendale interna dei loro clienti.



OGGI SERPEGGIA LA DISILLUSIONE, COME MAI?

Marketplace

“Siamo entrati, abbiamo creato il nostro account, inserito i nostri prodotti, e non abbiamo venduto nulla”

Fiera

“Siamo andati, abbiamo fatto il nostro stand, tanta gente è passata, abbiamo raccolto molti bigliettini da visita, ma non abbiamo concluso nulla”



COSE DA FARE: Vedere se ci siete già

The screenshot shows the Alibaba.com website interface. At the top, there are navigation tabs for 'Products' and 'Manufacturers'. A search bar is prominently displayed with the text 'What are you looking for...'. To the right of the search bar are icons for 'Sign in', 'Join for free', 'Messages', 'Orders', and 'Cart'. Below the search bar, there are several menu items including 'Categories', 'Ready to Ship', 'Personal Protective E...', 'Trade Shows', 'Buyer Central', 'Sell on Alibaba.com', and 'Help'. A notification banner at the top right says 'See FAQs on the coronavirus (COVID-19) and Alibaba.com shipments learn more >'. The main content area features a 'My markets' sidebar with categories like 'Food & Beverage', 'Consumer Electronics', 'Apparel', 'Vehicle Parts & Accessories', 'Sports & Entertainment', 'Machinery', 'Home & Garden', and 'All categories'. The central banner is titled 'Featured suppliers LIVE' and includes the text 'Join to discover new and trending products' and a 'View more' button. To the right of the banner is a 'Buyers Club' section with a 'Join Free' button, a 'Sign in' button, and details about a '\$100-10' discount and 'RFQ: quotes with supplier preferences'. Below the banner, there are several product categories: 'New arrivals' (e.g., wine bottles, \$3.00), 'Top-ranking' (e.g., wine bottles, \$2.55), 'Personal Protective Equipment' (e.g., masks, \$9.56), 'Dropshipping' (e.g., clothing, \$1.80), 'Regional specialties' (e.g., beverages, \$4.30), and 'True View' (e.g., chocolates, \$120.00).



COSE DA FARE: Vedere i concorrenti

The screenshot displays the Alibaba.com search results for 'wine'. The top navigation bar includes the Alibaba.com logo, a search bar with 'wine' entered, and links for 'Sign in', 'Messages', 'Orders', and 'Cart'. Below the navigation bar, there are filters for 'Categories', 'Ready to Ship', 'Personal Protective E...', 'Trade Shows', 'Buyer Central', 'Sell on Alibaba.com', and 'Help'. A banner for 'Guangxi Nanliuwan Liquor Co., Ltd.' is visible, featuring the company name in Chinese and English, along with '2017 Founded in 2017', 'ODM OEM', 'R&D/Sell Fruit wine and wine', and 'Guangxi Located in Jiangning Town, Bobai County'. The main content area shows a list of wine products with filters on the left. The filters include 'Supplier types' (Trade Assurance, Verified Supplier, 24h response time), 'Product Types' (Ready to Ship, Paid samples), 'Min. order', 'Price', 'Supplier country/region' (Italy), 'Previously exported to' (Australia, Austria, Belgium, Brazil, Burkina Faso, Canada), 'Management certi...' (ISO, BSCI, FSC, SEDEX, GRS, IPMS, HACCP, GMP, IATF16949, AEO), and 'Product certificati...' (CE, CPC). The product listings include: 1. 'Wholesale Leather Bottle Opener Custom Bottle Opener Keychain Wine Bottle Opener Kit Holder' for \$1.05-\$1.55. 2. 'High quality Italian Sparkling Wine "1 Feudi di Romans" Prosecco Brut - Bottle of Wine 0 75l' for \$5.00-\$7.00. 3. 'Best Quality Made in Italy Salieri Prosecco DOC sparkling white wine 0 75L 6 pcs x Box For Sale' for \$22.56-\$39.30. 4. 'High quality Italian Sparkling Wine [redacted] Prosecco Brut - Bottle of Wine 0 75l' for \$5.00-\$7.00. 5. 'Best Quality Made in Italy [redacted] sparkling white wine 0 75L 6 pcs x Box For Sale' for \$22.56-\$39.30. 6. 'six pack italian top quality white wine [redacted] 0 75L for export' for \$4.70-\$5.30. Each listing includes a product image, price, MOQ, and 'Contact supplier', 'Chat Now!', and 'Compare' buttons.



COSE DA FARE: Vedere chi vuole comprare

Sign in | Join Free | My Alibaba

For Buyers | For Suppliers | Customer Service | Trade Assurance

Alibaba.com Request for Quotation English

Buy Access to Quotes | I'm A Buyer | RFQ performance score | Help

Categories cheese Search My Searches

Related Searches: cheese grater, rotary cheese grater, cheese knife, cheese board with knives, condensed milk More...

Request for Quotation > All RFQ > "cheese" > Cheese & An... + Add to My Searches + Add to "RFQ Subscriptions"

Date Posted: Last 12 Hours, Last 24 Hours, Last 3 Days, Last 7 Days, 7 Days Ago

Categories: Any Category > Food & Beverage > Dairy Products > Cheese & Analogues (22)

All Languages Buyer's Location Quantity Required Special RFQ Silver RFQ Bronze RFQ Open RFQs More

Best Match Most Recently 22 RFQ found 1 / 2

Best Price Halal Istanbully Feta Tetrapak Cheese Natural Yellow Cheese Organic Dairy Products Vegetable Oil Cheese Quantity Required: 500 Carton/Cartons Posted in: Republic Of Korea Keyword:Feta Cheese Size:80gm - 125gm - 250gm - 500gm... Silver Medal 4 days before	kim dongwook Experienced buyer Email Confirmed	Quote Now Quotes Left 7
Mozzarella Cheese cheese mozzarella cheese Cheese and analogues Quantity Required: 20 Tons Posted in: Canada Hi, I would like to know the price for Best Price Organic Mozzarella Cheese, Fresh Cheese, Cheddar... Bronze Medal 13 days before	Rahim Makhani Experienced buyer Complete order via RFQ Email Confirmed Typically replies	Quote Now Quotes Left 9
ITALIAN CHEESE HIGH QUALITY PREMIUM MOZZARELLA PANETTO BLOCK GR.400 MADE IN SICILY Quantity Required: 100 Piece/Pieces Posted in: Jordan Product Type:Cheese Variety:Unripened cheese... Silver Medal 3 days before	ibrahim assali Email Confirmed Interactive user	Quote Now Quotes Left 9

<https://sourcing.alibaba.com/>



I POST DA INSERIRE SUI MARKETPLACE

I post da inserire non sono altro che i nostri stand fieristici in modalità virtuale



ebay Scegli la categoria Tutte le cate...

Torna ai risultati della ricerca | In vendita nella categoria: Cibi e bevande > Bevande alcoliche e pre-mixate > Vini

FINO AL 5% DI SCONTO CON ACQUISTO MULTIPLO

ANTICO BORGO FALANGHINA BENEVENTANA IGP CL75 x6 BOTTIGLIE VINO BIANCO CAMPANIA

Condizione: Nuovo

Risparmio su più oggetti:

Compra 1	Compra 2	Compra 3
EUR 22,90 cad.	EUR 22,21 cad.	EUR 21,98 cad.

Quantità: 4 o più per EUR 21,76 cad.
Più di 10 disponibili / 2 venduti

Prezzo: **EUR 22,90 cad.**
(EUR 3,82 / Unità)

Proposta d'acquisto:

[Compralo Subito](#)

[Aggiungi al carrello](#)

[Fai una proposta](#)

[Aggiungi agli oggetti che osservi](#)

Alibaba.com Products Deliver to: English-USD Sign in

All categories Featured selections Trade Assurance Alibaba.com Membership Buyer Central Help Center Get the app Become a supplier

MARCH Qlozone micro screen rotary drum filter for water treatment filtration machine fish farm stainless steel rotary drum filter

No reviews yet · 3 sold

Guangzhou Qili Environmental Equipment Co., Ltd. · Verified Multispecialty supplier · 9 yrs · CN

Minimum order quantity: 1 piece
\$645.00 - \$2,929.00

Variations
Total options: 7 Model Number; 1 Proces... [Select now](#)

1. Model Number(7): QL-PM-SS

2. Processing Capacity(1)
99.9%

Shipping
Shipping solutions for the selected quantity are currently unavailable

[Start order request](#) [Contact supplier](#)

Still deciding? Get samples first! [Order sample](#)

Membership benefits
Claim US \$80 in coupons every month [View more](#)

Protections for this product >

Secure payments
Every payment you make on Alibaba.com is secured with strict SSL encryption and PCI DSS data protection protocols

Other recommendations for your business

I POST DA INSERIRE SUI MARKETPLACE: curare le immagini

L'impatto visivo ha un ruolo molto importante nel tasso di conversione di un post perché:

- trasmette l'ideale di cura del cliente del venditore
- rende perfettamente le sfaccettature e i dettagli del prodotto, non lascia l'utente nel dubbio (ma i bordi sono arrotondati o netti? Di che tonalità di blu è esattamente questa borsa?)
- agisce a livello inconscio sulla sfera emotiva dell'utente e gli trasmette sensazioni positive

È assolutamente preferibile mostrare immagini di alta qualità per influenzare la decisione di acquisto del potenziale cliente e migliorare la qualità complessiva del vostro sito e-commerce.



I POST DA INSERIRE SUI MARKETPLACE: Video

Il video è uno strumento ideale per raggiungere le vendite, dal momento che il suo formato audiovisivo focalizza l'attenzione dell'utente e si concentra sul contenuto che trasmettiamo nel nostro video.

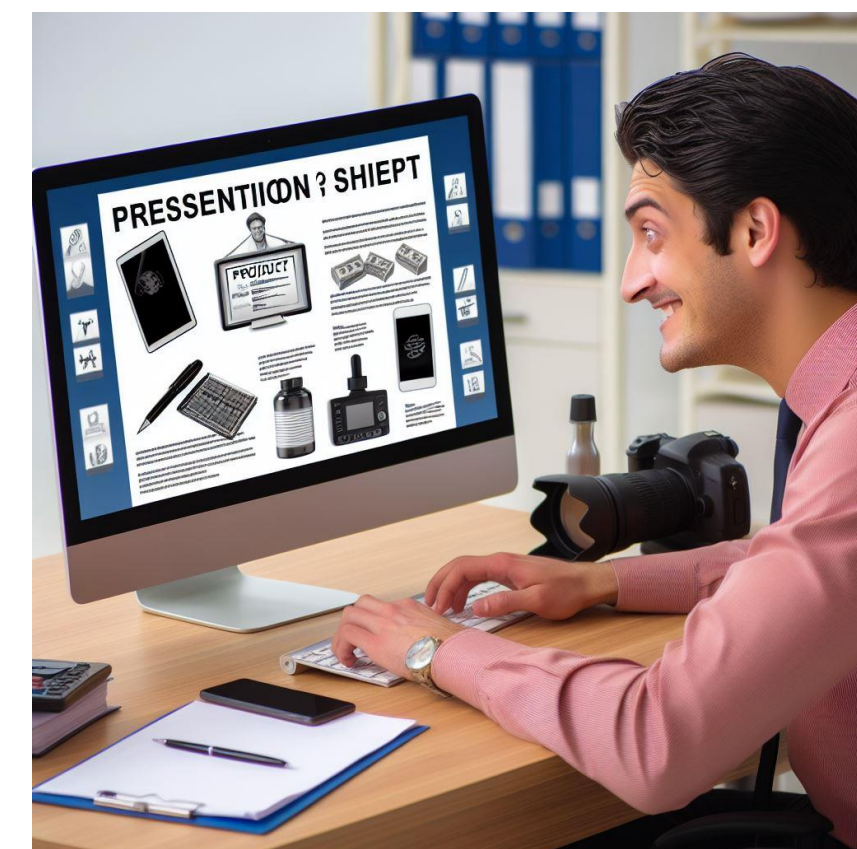
I video brevi funzionano molto meglio dei video lunghi. Tra le altre cose perché l'attenzione degli utenti e dei consumatori diminuisce con il progredire del video. È stimato in 20 secondi il tempo di attenzione medio dell'utente.

Generalmente i video promozionali non devono superare i 3 minuti. Ottimi i «tutorial» che possono durare di più ma cercando di essere quanto più sintetici possibili.



I POST DA INSERIRE SUI MARKETPLACE: Scrivere titoli efficaci

- Crea titoli compresi tra i 50 e i 100 caratteri
- Includi solo le informazioni più rilevanti del prodotto, come il marchio, la collezione, il modello, il colore e la quantità
- Utilizza la maiuscola per la prima lettera di ciascuna parola e riporta le cifre in numero (ad esempio, 2 al posto di due)
- Non scrivere titoli interamente in maiuscolo, non includere messaggi promozionali come "Spedizione gratuita" o "Saldi" ed evita parole o slogan come "Miglior venditore", "ORIGINALE" o "Garantito"
- Non includere caratteristiche, descrizioni o informazioni sulle possibili varianti, come "Diversi colori"
- Non sovraccaricare il titolo di parole chiave; diversamente, pregiudichi la qualità dell'esperienza cliente e diminuisce le conversioni; inoltre i motori di ricerca rilevano questo tipo di problema e penalizzano il posizionamento della pagina



I POST DA INSERIRE SUI MARKETPLACE: Descrizione prodotto chiare

Le descrizioni dei prodotti spesso sono carenti perché nascono da listini importati sul sito al momento della creazione del post. La gente però non acquista “su listino” ma acquista se viene motivata ed informata su tutte le caratteristiche e funzionalità di un prodotto.

Se siamo in un marketplace B2B la descrizione sarà diversa rispetto a quella in un B2C. Nel primo caso abbiamo un utente professionale che ha bisogni diversi rispetto ad un utente finale che usa il secondo.



INDICIZZAZIONE DEL NOSTRO ACCOUNT: «SEO» E «SEA»

- Con il termine SEO (Search Engine Optimization in inglese) si intendono tutte quelle attività finalizzate ad aumentare il volume di traffico che un sito web, o post su marketplace, riceve dai risultati “organici” (o “puri”) dei motori di ricerca. Tali attività comprendono l'ottimizzazione sia del codice sorgente della pagina, sia dei contenuti (in particolare nei post sui marketplace).
- Search engine advertising (SEA) - Attività di gestione di campagne di link a pagamento sui motori di ricerca e marketplace in relazione alle parole chiave che consentono di raggiungere il target d'impresa (per questo detta anche Keyword advertising).



INDICIZZAZIONE DEL NOSTRO ACCOUNT: Terminologia

- Click Through Rate: parametro strettamente legato al numero di click ed impressioni che un determinato prodotto riceve da parte degli utenti visitatori, che più è elevato, maggiormente l'Algoritmo del marketplace lo valorizza. Per sfruttare a pieno le potenzialità di questo indicatore, bisogna creare una sinergia tra le parole chiave (Keyword) il più possibile attinenti alla ricerca, un prezzo concorrenziale non troppo alto ed una buona immagine che lasci evincere in modo chiaro le caratteristiche del prodotto.
- Il tasso di conversione: cioè il rapporto tra le visualizzazioni del tuo prodotto da parte dei visitatori e le effettive vendite effettuate; anche in questo caso una precisa focalizzazione sulle Keyword legate al mio prodotto e su un'immagine di alta qualità sono il mix perfetto per favorire la conversione.



INDICIZZAZIONE DEL NOSTRO ACCOUNT: «SEA» e Advertising

- ✓ Aumento della visibilità: Gli annunci possono posizionare i prodotti o servizi di un'azienda in cima ai risultati di ricerca, aumentando la loro visibilità tra i potenziali acquirenti.
- ✓ Targeting preciso: Attraverso le opzioni di targeting avanzate, è possibile raggiungere specifici segmenti di clientela, aumentando le probabilità di conversione.
- ✓ Aumento dell'autorità del marchio: Una presenza costante attraverso gli annunci può contribuire a costruire e rafforzare l'autorità del marchio all'interno del settore, aumentando la fiducia dei potenziali acquirenti.
- ✓ Promozioni mirate: Gli annunci consentono di promuovere offerte speciali, sconti o promozioni specifiche per stimolare l'interesse e l'acquisto da parte dei clienti.



INDICIZZAZIONE DEL NOSTRO ACCOUNT: criteri impostazione Advertising

- ✓ Sistemi automatici: il marketplace decide autonomamente quali sono i migliori criteri di promozione
- ✓ Impostazioni manuali: l'utente decide e imposta i criteri di promozione (parole chiave, area geografica, tipologia di utenza, ecc.)
- ✓ Impostazioni miste: un mix dei due precedenti



CONSIGLI PER GLI ACQUISTI

- ✓ Approfondire la conoscenza del marketplace in questione: alcuni sono più adatti all'acquisto di merce che alla vendita di prodotti made in Italy. Altri marketplace sono invece più indicati al commercio di prodotti italiani.
- ✓ Trattare il proprio account come fosse il proprio sito; aggiornarlo, renderlo fruibile e facile da navigare.
- ✓ Usare tutte le opzioni possibili per inserire le informazioni sulla tua attività.
- ✓ Leggere attentamente le condizioni di uso, i consigli su come riconoscere gli account finti ed eventuali pubblicazioni di "black list", cioè di società che hanno già infranto il regolamento del marketplace



CONSIGLI PER GLI ACQUISTI

- ✓ Esaminare le differenze di costo e prestazione tra gli account premium e quelli gratuiti. Spesso le iscrizioni a pagamento consentono: una maggiore visibilità dei propri annunci e la possibilità di entrare in contatto con i nostri potenziali clienti più facilmente e velocemente.
- ✓ Contattare l'assistenza clienti del marketplace per chiedere quali eventuali documenti (licenze commerciali, brevetti, autorizzazioni, etc.) sono necessari per poter commerciare i nostri prodotti sulla loro piattaforma e per testare la sua efficienza. Prestare attenzione al tipo di assistenza offerta dai marketplace in caso di controversie con gli altri iscritti.



CONSIGLI PER GLI ACQUISTI

- ✓ Leggere attentamente che cosa si intende per membro “verificato” nel marketplace in questione. Non è affatto scontato che un membro “verificato” sia necessariamente un’azienda o una società affidabile. Spesso per membro “verificato” si intende un iscritto che ha fornito allo staff del marketplace una serie di documenti, i quali attestano la sua reale esistenza, ma non forniscono indicazioni sulla sua solidità finanziaria o sulla sua capacità produttiva.
- ✓ Scegliere con cura la tipologia di prodotti da pubblicare sui marketplace. Non sempre è consigliabile commerciare sui marketplace i nostri prodotti migliori.



MARKETPLACE B2B

- www.alibaba.com
- www.ecplaza.net
- www.ec21.com
- www.ec51.com
- www.tradekey.com
- www.europages.com
- www.busytrade.com
- www.subforitalia.it
- www.taiwantrade.com.tw
- www.ecrobot.com
- www.tpage.com
- www.maxtrader.eu
- www.toboc.com
- www.bytrade.com
- www.tootoo.com
- www.tradeindia.com
- www.commleads.com
- www.tradebanq.com
- www.exportid.com
- www.tradeford.com
- www.imexbb.com
- www.tradeholding.net
- www.openrussia.ru
- www.etradeasia.com
- www.allproducts.com.tw
- www.go4worldbusiness.com
- www.worldbid.com
- www.agrelma.com
- www.techpilot.it
- www.houzz.com

<https://digitexport.promositalia.camcom.it/informazione/marketplace/>

