

Marketplace B2B e Fiere internazionali online: cosa sono e come funzionano

Webinar | 17 Ottobre 2023 / 15.30-17.00



Michele Lenoci | Esperto Promos Italia



LA FIERA



DA ALMENO 20 ANNI ABBIAMO «ANCHE» I MARKETPLACE



DEFINIZIONE

Un marketplace – “mercato” in italiano – è un luogo dedicato agli scambi commerciali. Con questo termine vengono identificate le piattaforme online di intermediazione dedicate alla vendita e all’acquisto di beni e servizi. In pratica un *marketplace* è un mercato online che raccoglie i beni e i servizi di più fornitori e mette in contatto venditori e acquirenti.



E-COMMERCE VS MARKETPLACE

E-COMMERCE

- Gestisce uno o pochi fornitori, tipicamente di un settore specifico. Quasi sempre è la vetrina di vendite online del produttore
- Generalmente ha delle persone che gestiscono direttamente sia le transazioni che anche la parte promozionale ed il magazzino.

MARKETPLACE

- Raggruppa molti commercianti/produttori autonomi con prodotti/servizi appartenenti anche a categorie diverse
- Generalmente il portale non gestisce direttamente la transazione, limitandosi solo a mettere in contatto le parti.
- Il Marketplace è un gestore di una piazza virtuale che cerca di mettere in contatto venditori e compratori, che poi portano avanti per conto loro la trattativa

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.)



VENDITE TRAMITE E-COMMERCE

		Totale vendite e-commerce	Vendite e-commerce rispetto al PIL	Vendite e-commerce B2B	Vendite e-commerce B2B su totale vendite e-commerce
		miliardi di dollari	dati in %	miliardi di dollari	dati in %
1	USA	8.640	42	7.542	87
2	Giappone	3.280	66	3.117	95
3	Cina	2.304	17	943	41
4	Corea del Sud	1.364	84	1.263	93
5	Regno Unito	918	32	652	71
6	Francia	807	29	687	85
7	Germania	722	18	620	86
8	Italia	394	19	362	92
9	Australia	348	24	326	94
10	Spagna	333	23	261	78

Totale primi 10	19.110	25.648	35	30	15.772	21.258	83
Mondo							

Fonte: Rapporto ICE Export 2020

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.

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.
- E' 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.

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.

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 inoltre 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.

COSE DA FARE: vedere se già ci siete

The screenshot displays the Alibaba.com homepage. At the top, there are navigation links for 'Products' and 'Manufacturers'. A search bar is prominently featured 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 is divided into several sections: 'My markets' with a list of categories like 'Food & Beverage', 'Consumer Electronics', 'Apparel', etc.; a large 'Featured suppliers LIVE' banner with a 'View more' button; a 'Buyers Club' section with a 'Join Free' button and a 'Sign in' button; and a 'New arrivals' section with three product cards. Below these are sections for 'Top-ranking', 'Personal Protective Equipment', 'Dropshipping', 'Regional specialties', and 'True View', each with product cards and prices.

COSE DA FARE: vedere i concorrenti

The screenshot shows 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', 'Join for free', '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, '2017 Founded in 2017', 'ODM OEM', 'R&D/Sell Fruit wine and wine', and 'Guangxi Located in Jiangning Town, Bobo County'. The main content area displays several product listings for wine, including 'Wholesale Leather Bottle Opener Custom Bottle Opener Keychain Wine Bottle Opener Kit Holder for...', 'High quality Italian Sparkling Wine "I Feudi di Romans" Prosecco Brut - Bottle of Wine 0 75l', and 'Best Quality Made in Italy Salleri Prosecco DOC sparkling white wine 0 75L 6 pcs x Box For Sale'. Each listing includes a product image, price, quantity, and options to 'Contact supplier', 'Chat Now!', and 'Compare'.

The screenshot shows detailed product information for three different wine products. The first product is 'High quality Italian Sparkling Wine [redacted] Prosecco Brut - Bottle of Wine 0 75l', priced at \$5.00-\$7.00 for 60.0 units (MOQ). The second product is 'Best Quality Made in Italy [redacted] sparkling white wine 0 75L 6 pcs x Box For Sale', priced at \$22.56-\$39.30 for 1 box (MOQ). The third product is 'six pack italian top quality white wine [redacted] 0 75L for export', priced at \$4.70-\$5.30 for 60 units (MOQ). Each product listing includes a product image, a 'Supplier country/region' filter, a 'Previously exported to' filter, and a 'Management certi...' filter. The 'Supplier country/region' filter shows suggestions for Italy and lists all countries & regions. The 'Previously exported to' filter shows a list of countries. The 'Management certi...' filter shows a list of certification standards including ISO, BSCI, FSC, SEDEX, GRS, IPMS, HACCP, GMP, and IATF16949. Each listing also includes a 'Product certificati...' filter and options to 'Contact supplier', 'Chat Now!', and 'Compare'.

COSE DA FARE: vedere chi vuole comprare

Sign In | Join Free | My Alibaba

For Buyers | For Suppliers | Customer Service | Trade Assurance

Alibaba.com Global trade starts here. Request for Quotation English

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

Categories 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... x + 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 - OK Special RFQ Silver RFQ Bronze RFQ Open RFQs More

Best Match ↓ Most Recently ↓ 22 RFQ found 1 / 2

Best Price Halal Istanbul 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	K 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	R 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	I 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

Alibaba.com What are you looking for...

Categories | Ready to Ship | Personal Protective E... | tradeshow | Trade Shows | Buyer Central | Sell on Alibaba.com | Help

Home / All Industries / Electrical Equipment & Supplies / Generators / Gasoline Generators

LICHANG China 8.5kva Generator, Swiss Kraft Style Power 7500w Gasoline Generator 3-phase Silent Ac Generator
1 buyer

1 - 99 pieces	100 - 499 pieces	>= 500 pieces
€123.23	€101.66	€92.42

Benefits: **Silver** Quick refunds on orders under US \$1,000 [View more](#)

Rated Power: 6kw 7kw 2KW 3KW

Output Type: DC AC Single Phase AC Three Phase

Quantity(pieces)	1 - 100	101 - 500	501 - 1000	> 1000
Lead time (days)	15	20	30	To be negotiated

Customization: Customized logo (Min. order 50 pieces)
Customized packaging (Min. order 50 pieces)
More

Shipping: Express Sea freight Land freight



Condividi

PASTA TOSCANA PICI - Pici Vino Pici Peperoncino Pici Zafferano gr250 - Trafilata al Bronzo - Semola di Grano Duro 100%
Marca: Molino e Pastificio sul Lago

- Pasta Toscana Biologica Km Zero
- 100% Grano Duro Toscano Biologico coltivato nella nostra Azienda Agricola
- Elevata rugosità grazie alla trafilatura al bronzo garantendo sempre una pasta al dente
- Pasta essiccata lentamente a bassissime temperature
- Azienda Agricola Toscana a conduzione familiare

Fatturazione automatica e centralizzata
Se acquisti su Amazon per la tua azienda ti consigliamo di creare un account gratuito Amazon Business. Grazie alla creazione di un account aziendale potrai ricevere in automatico le fatture elettroniche, accedere a milioni di prodotti scontati per le aziende, visualizzare prezzi al netto dell'IVA e molto altro. Crea un account gratis.

Segnala informazioni inesatte.

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

<https://digitexport.it/marketplace>

Banca dati Marketplace

<https://www.auma.de/>

Banca dati fiere tradizionali

