

MEDIA PARTNER



CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO  
MONZABRIANZA  
LODI



# DIGIT EXPORT DAY



**27 MARZO  
2024**



# DIGITALE E STRUMENTI OMNICHANNEL PER L'EXPORT

Esplora, impara, cresci!

**DIGIT**  
**EXPORT DAY**

**27 MARZO**  
**2024**

**PROMOS**  
**ITALIA**  
RE GLOBAL

**CC** CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO  
MONZABRIANZA  
LODI

**pd** punto  
impresa  
digitale

MEDIA PARTNER

**sky** **tg24**

# Market Data

€ 18,7 Bil

Mercato Export Digitale B2C Italia

€ 175 Bil

Mercato Export Digitale B2B Italia

4,6 %

CAGR 2024

**DIGIT**  
**EXPORT DAY**

**27 MARZO**  
**2024**

**PROMOS**  
**ITALIA**  
RE GLOBAL

**CC**  
CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO  
MONZABRIANZA  
LODI

**pd** punto  
impresa  
digitale

**MEDIA PARTNER**

**sky** **tg24**

# DIGITALE

- Portata Globale
- Costi Ridotti
- Flessibilità
- Analisi dei dati precisa interazione Diretta
- Targeting preciso
- Automazione
- Adattabilità ai cambiamenti del mercato

# TRADIZIONALE

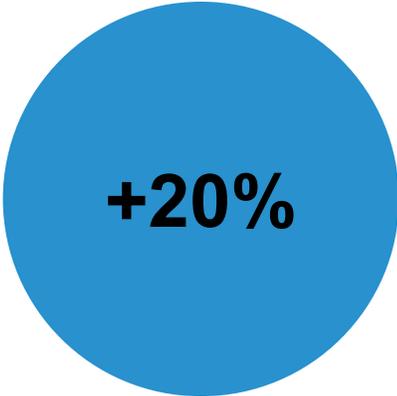
- Portata limitata geograficamente Costi elevati soprattutto all'inizio Rigidità
- Analisi dei dati approssimativa
- Interazione tramite intermediari
- Targeting approssimativo
- Processi manuali
- Scarsa adattabilità

# Cosa Dicono le Statistiche?



**-30/50 %**

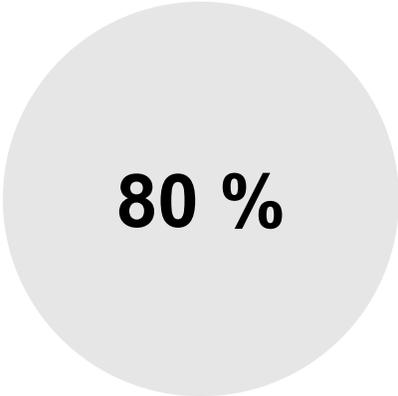
**Costi**



**+20%**

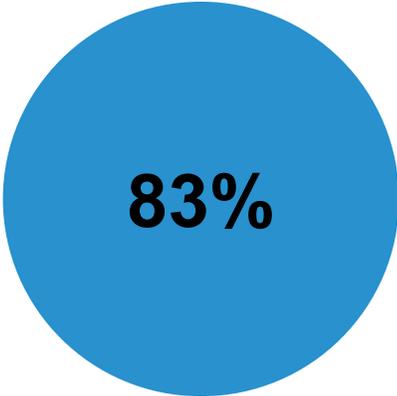
**Ricavi**

# Cosa Dicono le Statistiche?



**80 %**

Dei leader B2B dichiara che la strategia online è solo il tassello di una strategia omnicomprensiva.



**83%**

Dei leader B2B dichiara che la strategia Omnichannel è la più indicata per massimizzare i profitti e ridurre i costi.

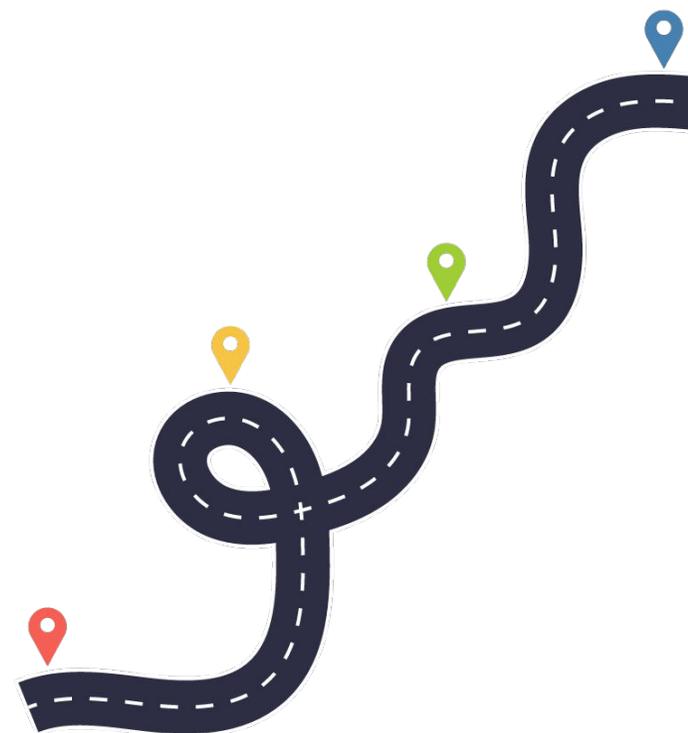
# Cos'è l'Omnicanalità?

L'Omnicanalità è un approccio strategico che integra e coordina tutti i canali di comunicazione e vendita utilizzati da un'azienda per interagire con i suoi clienti.



# Cos'è l'Omnicanalità?

I clienti si possono “spostare” senza soluzione di continuità tra i diversi canali (online, offline, social, mobile ecc).



# Vantaggi della Strategia Omnicanale

- Esperienza del cliente coerente e uniforme
- Massimizzazione delle opportunità di vendita
- Adattamento alle preferenze del cliente
- Tracciamento e analisi dati accurati



# Elementi Fondamentali

di una strategia omnicanale per l'export B2B

- Segmentazione e automazione del marketing
- Gestione Brand Reputation online e fisica
- Partecipazione a fiere e eventi online e offline
- Webinar e seminari online e in presenza
- Rete internazionale di agenti e distributori
- Punti vendita sia fisici sia online
- Customer service dedicato e personalizzato
- CRM integrato

**DIGIT**  
**EXPORT DAY**

**27 MARZO**  
**2024**

**PROMOS**  
**ITALIA**  
BE GLOBAL

**CC** CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO  
MONZABRIANZA  
LODI

**pd** punto  
impresa  
digitale

**MEDIA PARTNER**

**sky tg24**

# SUCCESS CASE

**Fattoria La Vialla** è specializzata in prodotti alimentari biologici di alta qualità. Utilizzando strategie omnicanale digitali, l'azienda ha sviluppato un sito web e-commerce dedicato ai clienti B2B, come ristoranti, negozi specializzati e distributori alimentari. Inoltre, La Vialla utilizza i social media e altre piattaforme digitali per promuovere i propri prodotti e stabilire relazioni con i clienti B2B internazionali.



# SUCCESS CASE

**Sofidel** è un'azienda italiana leader nella produzione di carta tissue con una presenza globale. Utilizzando strategie omnicanale digitali, Sofidel ha sviluppato un portale B2B completo che consente ai clienti di tutto il mondo di effettuare ordini online, accedere a informazioni sui prodotti e alle politiche di sostenibilità dell'azienda. Questo approccio ha permesso a Sofidel di raggiungere nuovi mercati e clienti in modo efficace e di crescere.



# SUCCESS CASE

**Weerg** è una startup italiana specializzata nella produzione di componenti meccanici personalizzati utilizzando tecnologie di stampa 3D e lavorazione CNC. Utilizzando una strategia omnicanale digitale, Weerg ha sviluppato una piattaforma online che consente ai clienti di caricare i loro disegni CAD, ottenere preventivi istantanei e effettuare ordini direttamente dal sito web. Questo approccio ha reso più efficiente il processo di acquisto per i clienti B2B

# Weerg.

**DIGIT  
EXPORT DAY**

**27 MARZO  
2024**

**PROMOS  
ITALIA  
BE GLOBAL**

**CC** CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO  
MONZABRIANZA  
LODI

**pd** punto  
impresa  
digitale

**MEDIA PARTNER**

**sky tg24**

# Gli Errori da Evitare

- Sottovalutare l'analisi dei dati
- Mancata integrazione dei sistemi
- Non adattare la strategia alle esigenze regionali
- Scelta dei canali arbitraria

**GRAZIE!**

# DIGITALE E STRUMENTI OMNICHANNEL PER L'EXPORT

Sano Musab Hijazi  
CEO It's Prodigy

**DIGIT  
EXPORT DAY**

**27 MARZO  
2024**

**PROMOS  
ITALIA**  
RE GLOBAL

**CCC**  
CAMERA DI  
COMMERCIO  
MILANO  
MONZABRIANZA  
LODI

**pd** punto  
impresa  
digitale

**MEDIA PARTNER**

**sky tg24**