

Promos. Marketplace: come vendere ed esportare, appuntamento a Modena il 12 dicembre

scritto da Scenari Internazionali | 3 Dicembre 2019



Promos Italia, struttura nazionale del sistema camerale a supporto dell'internazionalizzazione, nell'ambito degli eventi dedicati alla frontiera dell'export digitale, presenta un nuovo appuntamento in programma per il prossimo 12 dicembre a Modena, presso la sede della Camera di Commercio, a Palazzo Molza in Via Ganaceto. L'incontro sarà dedicato ai marketplace e ai migliori strumenti per approcciare questa nuova dimensione del commercio estero.

12 Dicembre 2019

Marketplace: come esportare e vendere (b2b)

**presso Palazzo Molza – Via Ganaceto n. 134, Modena
dalle ore alle ore (incontri one-to-one dalle ore alle)**

I marketplace giocano un ruolo chiave e rappresentano una grande opportunità per entrare in mercati remoti senza dover sviluppare una presenza web autonoma, che per essere efficace necessita di grandi investimenti. Verrà fornito alle aziende Business to Business, che vogliono avvicinarsi all'e-commerce, un panorama dei marketplace mondiali al fine di supportare gli imprenditori nell'analizzare gli strumenti più idonei per il proprio business.

Nel pomeriggio seguiranno incontri one-to-one su richiesta.

Per maggiori informazioni

Il digital export come nuovo fronte per lo sviluppo delle aziende italiane

Il potenziale complessivo di sviluppo del digital export italiano è grandissimo. Non solo verso l'Europa, ma anche verso la Cina, seguita da India, Stati Uniti, Medio Oriente e da Paesi con una propensione agli acquisti on-line, in particolare per i beni di lusso, molto elevata.

In tema di digital export, i marketplace giocano un ruolo chiave, e rappresentano una grande opportunità per entrare in mercati remoti senza dover sviluppare una presenza web autonoma, che per essere efficace necessita di grandi investimenti.

I marketplace BtoB

Esistono vari tipi di marketplace BtoB, alcuni specializzati per settori commerciali, altri generalisti, dove cioè è possibile vendere e acquistare qualunque categoria di prodotto.

Marketplace BtoB

Esistono vari tipi di marketplace BtoB, alcuni specializzati per settori commerciali, altri generalisti, dove cioè è possibile vendere e acquistare qualunque categoria di prodotto.

CINA

è la più grande piattaforma BtoB al mondo, dove milioni di imprese comprano e vendono qualunque tipo di prodotti, dai ricambi auto alla componentistica per la termoidraulica, passando dagli oli essenziali ai giocattoli per cani. All'interno del marketplace, è presente una sofisticata attività di marketing. Per scegliere tra i venditori, gli acquirenti possono filtrare i prodotti venduti dai Gold Supplier, quelli coperti dalla Trade Assurance e possono controllare i feedback che misurano la soddisfazione dei clienti. Alibaba ha una sede in Italia ed è disponibile anche in italiano.

STATI UNITI

Quando si parla di marketplace, viene subito in mente Amazon. Amazon ha sviluppato una sezione Business molto affermata negli Stati Uniti, in via di sviluppo anche in altri mercati. Su Amazon Business viene messo a disposizione delle aziende un sistema di scontistica basato sulla quantità ordinata, la possibilità di caricare disegni CAD o manuali per l'utente per illustrare meglio i prodotti, costi di servizio più bassi su alcune categorie di prodotti.

Anche Ebay ha sviluppato un marketplace dedicato al BtoB, Ebay Business Supply. Nella homepage vengono messe in evidenza le categorie di prodotti business di punta del marketplace che aiutano subito ad orientarsi.

Il portale statunitense dedicato alla compravendita di prodotti industriali è Thomasnet. È disponibile sia in versione free che a pagamento, con vari livelli di servizi. Per potersi iscrivere come supplier è necessario avere una ragione sociale statunitense. Su ThomasNet le società hanno a disposizione uno spazio web per promuovere il proprio brand. Gli acquirenti possono contattare le aziende direttamente e richiedere preventivi.

Diverse aziende e rivenditori italiani usano Tradekey, particolarmente forte nel settore dell'elettronica. Tradekey è il primo marketplace B2B al mondo che ha ottenuto sia la certificazione ISO 9001 del Sistema di Gestione della Qualità, sia ISO 27001 del Sistema di Gestione della

Sicurezza delle Informazioni, per garantire un trading online sicuro per esportatori e importatori. Collega venditori e acquirenti di oltre 240 paesi. Anche questo marketplace ha una versione gratuita, e alcuni livelli a pagamento.

REGNO UNITO

Nel Regno Unito, il marketplace BtoB di riferimento è Esources. eSources è stata fondata nel 2005 (13 anni fa) ed è diventata una delle migliori piattaforme all'ingrosso del Regno Unito. Attualmente, è una delle più grandi directory di fornitori all'ingrosso, dropshipper, contatti commerciali e distributori nel Regno Unito. Mette in relazione le aziende straniere con quelle britanniche per acquistare o vendere i propri prodotti, a costi contenuti. L'abbonamento Premium consente di ottenere una maggiore visibilità per il proprio brand e catalogo.

INDIA

Trasferendoci in India, troviamo Hellotrade, il più grande marketplace del mercato indiano, attivo dal 1996. Su Indiamart le aziende di tutto il mondo possono commerciare prodotti nel mercato indiano e non solo. Indiamart mette a disposizione delle aziende uno spazio personalizzabile per promuovere il proprio brand e farsi conoscere.

COREA DEL SUD

Volendo sperimentare mercati più lontani dal nostro, il marketplace sudcoreano Ec21, partner dell'Unione Europea per la promozione delle aziende europee nel Paese asiatico, vanta un traffico di quasi 3 milioni e mezzo di persone e mette a disposizione circa 7 milioni di prodotti.

Come usare i marketplace

In prima battuta, bisogna individuare il marketplace più indicato al proprio tipo di business. Alcuni sono più adatti al Made in Italy, altri all'elettronica, alla tecnologia o al commercio delle materie prime. È importante anche scegliere con cura i prodotti da inserire in catalogo. Ci si può aiutare utilizzando la ricerca per parole chiave di Google per Paese o servendosi di Google Market Finder, il programma gratuito nato per identificare il mercato export più conveniente al tipo di produzione.

Dopo aver deciso quale marketplace sperimentare, conviene organizzarsi

con almeno una persona dedicata alla gestione dell'account, che va tenuto sempre aggiornato e presidiato. È fondamentale per le aziende individuare i propri bisogni: potrebbe bastare un account free, ma è bene ricordare che gli account a pagamento offrono sempre maggiore visibilità e il marketing sul marketplace può diventare l'unico modo per battere la concorrenza. Oggi, senza marketing, è praticamente impossibile acquisire visibilità, ed è quindi fondamentale prevedere un significativo budget in marketing per riuscire ad avere successo online.

Fonte: Promos Italia