

E-COMMERCE B2B E PROSPETTIVE DIGITALI IN ITALIA

COME L'E-COMMERCE B2B INCREMENTA
L'EFFICIENZA AZIENDALE.



Le opportunità digitali per le 5 milioni di aziende italiane sono molto più ampie di quanto si possa pensare. I numeri raccontano che dei 2.2000 miliardi di euro fatturati a livello **B2B** (business to business), ovvero tutte le vendite tra sole aziende, necessarie per la transazione finale tra azienda e consumatore (B2C, business to consumer), solo il 15% (335 miliardi) si realizza con strumenti di e-commerce. Un dato coerente con il nostro 25° posto in Europa per digitalizzazione, ma che segnala un vasto spazio di crescita nel quale il ritorno sull'investimento è decisamente elevato.

Tale percentuale è infatti molto disomogenea: sono principalmente le grandi aziende, che si rivolgono ai mercati esteri, e pochi settori, come quello automotive, ad adottare l'**e-commerce B2B**. Invece, quando si parla di PMI,

l'ossatura della nostra economia, il tasso di utilizzo precipita al 2,6%.

Per evitare che l'onda digitale si tramuti in uno tsunami, le aziende non possono che intraprendere un percorso di digitalizzazione all'interno del quale l'e-commerce B2B ha un ruolo primario.

L'**e-commerce B2B** permette di operare con efficienza ed abbattere significativamente i costi, grazie a importanti riduzioni nei tempi e nei margini di errore, oltre a consegnare ai clienti servizi innovativi e di maggior qualità.

Nonostante gli strumenti di e-commerce B2B esistano da anni, recentemente sono stati colonizzati dai modelli B2C: piattaforme come eBay e Amazon si sono affermate per semplicità d'uso e aspetto grafico. Questa evoluzione ha spinto le aziende a concentrarsi sulla qualità dei contenuti con cui vengono presentati i prodotti: non ci si può più limitare a un codice e una descrizione, ma va fornita una variegata gamma di informazioni dettagliate, anche visivamente, con tanto di prodotti correlati e consigliati. Un sistema di **e-commerce B2B** ben implementato riesce a stupire positivamente i propri acquirenti, con conseguente incremento di acquisti e maggiore propensione a mostrare fedeltà verso l'azienda.

L'**e-commerce B2B** può dischiudere enormi opportunità, ma solo con un'ampia strategia di digitalizzazione si può rilanciare la propria impresa. Da anni Weblink sostiene gli sforzi di chi vuole abbracciare una visione a lungo termine, perché solo con la qualità si possono affrontare le sfide del domani.

Scopri i nostri [sistemi B2B](#) o [contattaci per saperne di più](#).