



@PROCUREMENT

Rivedere e Approfondire

Rivedere e Approfondire
Applicare e Sperimentare

Nel universo **Web**, esiste una fonte inesauribile di **sistemi e modalita' di vendita on line**, con strumenti di formazione, metodologie e sperimentazioni. informazione, esempi e casi di successo.

Tutte queste proposte rischiano di essere dimenticata o non utilizzate per:

- **Alta difficolta' (apparente)** di capire i metodi di utilizzo concreto al proprio business
 - **Basso investimento** di tempo nel confrontarsi
 - **Bassa propensione** ad esaminare potenzialita' di successo o meno
- Occorre **rivedere** alcuni di questi modelli per:
- **RENDERE ATTUABILE** CIO' CHE SEMBRA INAPPLICABILE
 - **AUMENTARE IL TEMPO** PER ESAMINARE CASI DI SUCCESSO.

Un apertura guidata all'applicazione e valutazione nel proprio business.

DI CHE COSA PARLIAMO?

Nel commercio elettronico vanno identificate due attivita' principali:

***BUSINESS TO
BUSINESS***

B2B

attivita' di transazione tra due aziende,

E' un rapporto di domanda ed offerta **organizzato e formalizzato** attraverso sistemi informativi .

Qui il **consumatore** ha **aspettative** oltre che di **ottimizzazione costi** anche di **logistica** (consegne ,approvvigionamento, riduzione costi interni) .

***BUSINESS TO
CONSUMER***

B2C

attivita' di una azienda che vende al cliente finale

E' un rapporto occasionale e spontaneo con il consumatore, **senza formalizzazioni ma basato su rapidita' e sicurezza** di chi acquista.



QUALI SONO I MODELLI DI VENDITA ?

Modelli	Che cosa?	Filosofia	Contenuto ?
ESHOP	Negozi on line	B2C	articoli da ordinare ed acquistare subito
EPROCUREMENT	Approvvigionamenti ed acquisti on line	B2B	Piu' cataloghi on line di piu' aziende verso l'azienda principale che acquista
EAUCTION	Aste on line	B2C	contrattazione, pagamento e consegna.
EMALL	Lancio di piu' venditori (meganegozio on line)	B2B B2C	Piu' articoli segnalati di piu' societa'
EMARKETPLACE	Piu' societa' che vendono on line delegando a terzi l'organizzazione (Piazza vendite)	B2B B2C	Verticale :imprese appartenenti a diversi settori. Orizzontale: imprese appartenenti ad un unico settore
VIRTUAL COMMUNITY	Comunita' in cui persone si scambiano necessita' commerciali ed altro	B2B B2C	domanda e offerta di beni e servizi e forniscono informazioni utili per le transazioni
VALUE CHAIN SERVICE PROVIDER	fornitura di un servizio della catena del valore	B2B B2C	pagamento elettronico o la logistica.



PARLIAMO DI E-PROCUREMENT: UN BUSINESS TRA AZIENDE

Spesso **molti pensano** che la **dimensione sia un limite**; altri pensano che **sia una perdita di tempo**, altri pensano che il **ritorno non e' immediato**, altri pensano che **costa.. ma quanto costa..? ci rientro nell'offerta..?**

Nel corso dei prossimi articoli daremo il nostro parere su queste domande.

MODELLI DI VENDITA/ACQUISTO

Navigando abbiamo selezionato delle tipologie importanti:

MARKET PLACE (piazza affari)

A partire dagli anni 2000 dopo una marea di aziende che hanno sperimentato il loro posizionamento on line, il loro numero si è considerevolmente ridimensionato perché :

- Molti hanno **puntato** su **ottimi sistemi** di far incontrare domanda ed offerta
- Molti hanno **dimenticato** che occorre mettere anche **un listino ampio il piu' possibile** altrimenti che vantaggio ha chi cerca cosa?

Piattaforme:

- vengono affittati gli spazi di vendita...
- vengono gestite da un unico ente (la pubblica amministrazione con Consip)

Asta :

si vende a chi offre di piu : difficilmente come su ebay non viene indicato un prezzo di partenza o meglio un prezzo simbolico ma un prezzo di mercato di partenza.

Borsa :

si parte da un prezzo minimo e si contratta tra chi vende e chi acquista sino ad ottenere una conclusione del contratto

Bacheca :

vengono inserzione di domande ed offerte di prodotti/servizi/prestazioni e si procede nell'offerta ; non ce' contrattazione se non per quantitativi indicati dal venditore



Catalogo :

foto, descrizione e prezzi.....

Richiesta di Quotazione:

la fa' chi vuole effettuare un acquisto prodotti anche per quantità ; la trattativa e' riservata

UN MINIMO DI DATI?

Abbiamo individuato **aziende e sistemi seri di e-procurement** sul web come se fossimo utilizzatori e che cercano qualcosa per il loro business e...

SETTORE	Totale	
ALTRE FORNITURE	16	10%
CHIMICA	16	10%
ALIMENTARE	15	9%
AGRICOLTURA	11	7%
ELETTRICO	11	7%
MATERIALI OSPEDALIERI	8	5%
PIATTAFORME ON LINE	8	5%
TRASPORTI	8	5%
ESUBERI DI PRODUZIONE, LIQUIDAZIONI	7	4%
ENERGIA	6	4%
EDILIZIA	5	3%
CARTA E CELLULOSA	4	2%
METALLI COMMERCIO	4	2%
AVIO	4	2%
AUTOMOBILISTICO	4	2%
FORNITURE PER LABORATORI	4	2%
LEGNO	3	2%
ATTREZZATURE PER MISURAZIONI	3	2%
TESSILE	2	1%
PUBBLICITA', MEDIA	2	1%
ECOLOGIA	2	1%
ONGI COSA	2	1%
INGEGNERIA MECCANICA	2	1%
VETRERIA AUTO ED ABITAZIONE	1	1%
SICUREZZA: BENI E SERVIZI	1	1%
PNEUMATICI	1	1%
CERCA-TROVA	1	1%
LOGITICA ED AUTOMAZIONI	1	1%
MATERIALI PER EDILIZIA RESIDENZIALE	1	1%
MACCHINARI PER LAVORAZIONE PIETRE E MARMI	1	1%
BUSINESS	1	1%
BENI IMMATERIALI E BREVETTI E LICENZE	1	1%
MOBILI PER UFFICIO	1	1%
LOGISTICA E VARIE	1	1%
IMBALLAGGIO	1	1%
VENERINARIA	1	1%
ONGI COSA PER EDILIZIA	1	1%
VETRO E FIBRE	1	1%
ONGI COSA PER LAVORI PUBBLICI	1	1%
ELETTRONICA-DITUTTO	1	1%
Totale complessivo	164	100%

FONTE: ELABORAZIONI E RICERCHE SU WEB E SU SITI SPECIALIZZATI WEB MKTG

La Cosa Piu' Sorprendente E' Che Gli Usa Sono Primi



Nazione	Totale	
Usa	134	81,7%
Germania	13	7,9%
Italia	4	2,4%
Uk	3	1,8%
Cina	2	1,2%
Olanda	1	0,6%
Costa Rica	1	0,6%
Canada	1	0,6%
Svezia	1	0,6%
Australia	1	0,6%
India	1	0,6%
Giappone	1	0,6%
Hong Kong	1	0,6%
Totale complessivo	164	100,0%

FONTE: ELABORAZIONI E RICERCHE SU WEB E SU SITI SPECIALIZZATI WEB MKTG

Se volete vedere i sotto settori andate in fondo all'articolo ma riepiloghiamo a livello **tecnico commerciale** quali sono i **modelli di vendita** utilizzati

Transazione 1	Nazione	Totale	
<input type="checkbox"/> aste	Usa	45	
	Svezia	1	
	Uk	1	
	Giappone	1	
	Germania	1	
	Italia	1	
aste Totale		50	30,5%
<input type="checkbox"/> bacheca	Usa	27	
	Germania	9	
	Italia	1	
	Canada	1	
	Olanda	1	
	Australia	1	
	Cina	1	
	India	1	
bacheca Totale		42	25,6%
<input type="checkbox"/> bacheca IVR	Usa	1	
bacheca IVR Totale		1	0,6%
<input type="checkbox"/> borsa	Usa	10	
	Cina	1	
	Uk	1	
	Costa Rica	1	
	Germania	1	
borsa Totale		14	8,5%
<input type="checkbox"/> catalogo	Usa	48	
	Germania	2	
	Italia	2	
	Hong Kong	1	
	Uk	1	
catalogo Totale		54	32,9%
<input type="checkbox"/> Richiesta di Quotazione	Usa	3	
Richiesta di Quotazione Totale		3	1,8%
Totale complessivo		164	100,0%

FONTE: ELABORAZIONI E RICERCHE SU WEB E SU SITI SPECIALIZZATI WEB MKTG

Nel prossimo incontro, partendo **da casi concreti** in uso, verificheremo **come e quando conviene operare nel B2B**. **(QUALE TIPO DI AZIENDA PUO' E NON PUO' OPERARE NELL'E-PROCUREMENT?)**