



UNA ATTUALE APPLICAZIONE DEL B2B: IL BARATTO *(corporate barter)*

Scorrendo tra i magazine, siti web, recensioni abbiamo rilevato un **fenomeno già in uso**, ma oggi ancora piu' di moda nelle applicazioni del B2B: il [baratto tra aziende](#).

Nel baratto fondamentalmente il valore di quello che viene scambiato deve coincidere con l' incontro fra la domanda e l'offerta.

I SUOI PUNTI DI FORZA

- **Evita la circolazione di danaro** → *Evita il ricorso agli affidamenti bancari*
- Aiuta a **ridurre, smaltire, ottimizzare le giacenze di magazzino** → *in alcuni casi ottimizza anche le produzioni di serie*
- Creare **sviluppo portafoglio clienti** → *penetrazione commerciale nuovi mercati* → *riduce i costi della commercializzazione*
- **Analisi e riduzione rischi commerciali e finanziari**¹

COME FUNZIONA?

Il concetto di scambio avvolge in linea di principio tutte le tipologie di beni /servizi che le aziende possono offrire.

Il B2B in questo caso svolge la sua massima funzione : viene effettuato per la maggior parte dei casi da delle **societa' altamente professionali** e specializzate che per primo **effettuano un matching tra la domanda e l'offerta** svolgendo anche una **funzione di seller & buyer** sostituendo o accompagnando le funzioni aziendali di chi offre e chi chiede. Agisce anche come sviluppatore

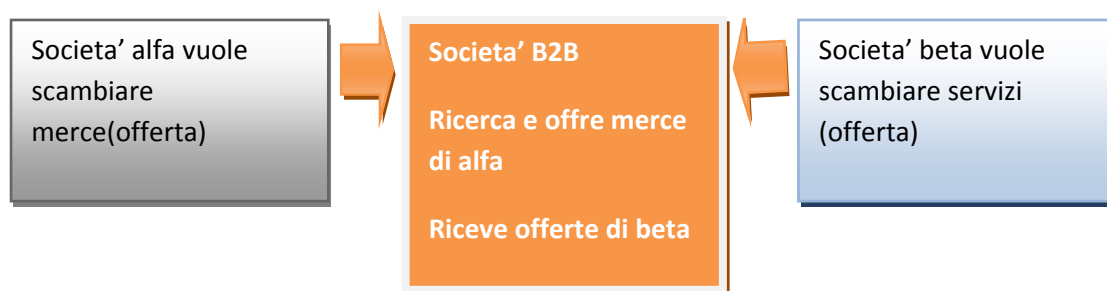
¹ Chi effettua operazioni di credito e debito offre assicurazioni sui crediti, ma sicuramente possiedono sistemi di valutazione del prospect sia in fase di offerta che di domanda



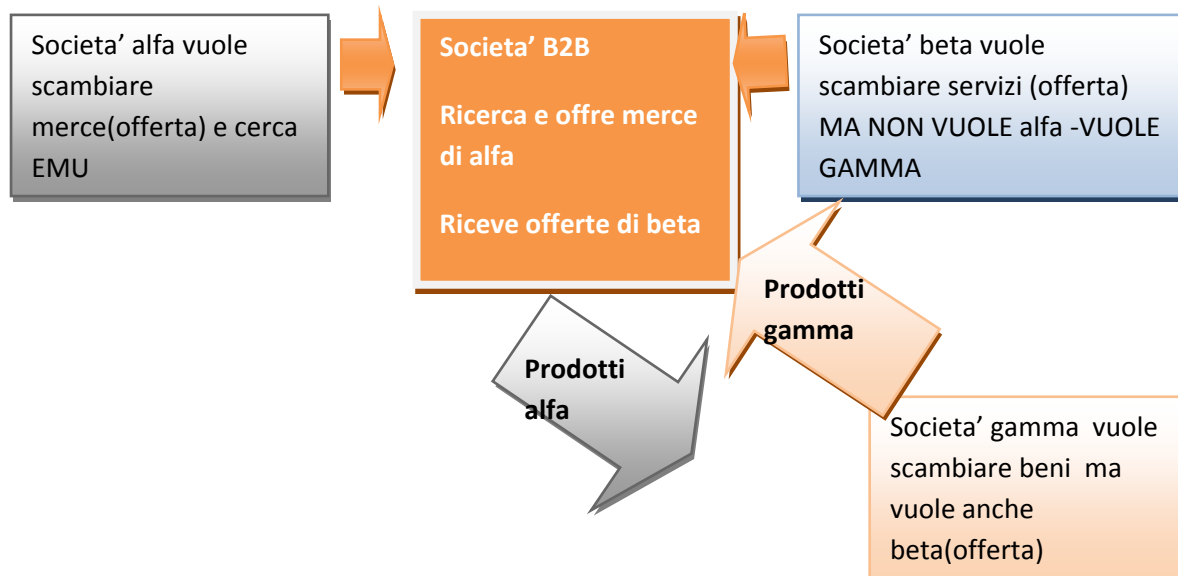
commerciale, in alcuni casi in quanto aumenta la possibilità, nata da un esigenza reale del prospect diretto o in indiretto, di dare visibilità, creare contatti, e aumentare il volume di vendite.

Vediamo... www.plazaproject.com

OPERAZIONE DIRETTA



OPERAZIONE INDIRETTA



In questo caso chi non partecipa direttamente all'operazione di chiusura del baratto **matura un credito** per altre compensazioni che vengono effettuate con altri fornitori ricercati alla società di B2B

il credito vantato da alfa, può anche essere compensato con l'attività del B2B: maggiori volumi di vendita o migliori condizioni di vendita per il fornitore a credito.



Il debito di beta puo' venire compensato in altre operazioni indirette o dirette.

In questo caso la societa' B2B si assume l'accollo della compensazione (credito-debito).

Le compensazioni vanno:

- *merce/merce - merce/merce + conguagli*
- *servizi/merce - servizi/merce + conguagli*
- *servizi/servizi - servizi/servizi + conguagli*

I profitti della B2B sono legati alle operazioni di baratto

- **prestazione di servizi sugli acquisti**
- **sulle operazioni degli incrementi dei volumi di affari delle aziende .**
- **su altri servizi**

AMPIEZZA SETTORIALE E VOLUMI DI PLAZAPROJECT²

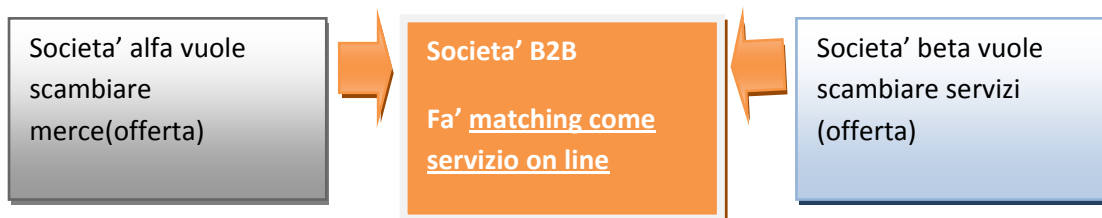
Categorie	Numero richieste	Valore totale richieste €
Alimentare	9	7.707.000
Assicurazioni e servizi finanziari	20	3.543.000
Carta e cartotecnica	30	7.625.000
Chimica, gomma e materie plastiche	70	60.949.000
Edilizia e costruzioni	21	7.959.000
Editoria, stampa e arte	1	8.000
Elettronica ed Elettrotecnica	19	38.796.000
Estetica e medicina	4	5.706.000
Forniture per uffici ed aziende	35	5.633.000
Impiantistica e Termotecnica	18	8.977.000
Informatica e Telecomunicazioni	43	8.238.000

² Alla data di creazione del post



Vediamo...

www.incambiodi.it



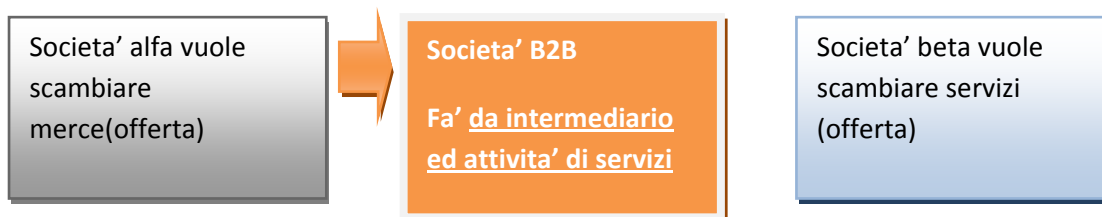
In questo caso non vi e' alcuna attivita' da parte della Societa' B2B ma essa favorisce il matching tra le imprese

I profitti della B2B sono legati **alle operazioni di pubblicita'** che gli inserzionisti(societa' iscritte e non) inseriscono:

- sul portale
- sul bollettino che viene inviato gratuitamente

AMPIEZZA SETTORIALE ED AREA GEOGRAFICA E VOLUMI DI
incambiodi.com

Vediamo www.bexb.it



In questo caso vi e' l' attivita' da parte della Societa' B2B che riceve un **compenso sulle vendite effettuate** + **fee di ingresso** che varia a seconda delle aziende.

Ogni vendita ed ogni acquisto effettuato prevedono l'emissione delle fatture. Sono **previste** anche **qui compensazioni parziali con denaro.**

Qui, **vi e' una totale libera negoziazione** delle condizioni di fornitura tra gli iscritti, **e non attivita' di buying.**



Il servizio incluso nel fee (presupponiamo) comprende un trader a disposizione per perfezionare sia la ricerca che il profilo da inserire nel portale. Più che un lavoro di back-office, riveste un **profilo di consulenza preliminare** per aiutare lo start up e migliorare il posizionamento.

AMPIEZZA SETTORIALE E VOLUMI DI BEXB

http://www.bexb.it/bexb_disponibilita.htm

CONCLUSIONI E SUGGERIMENTI

Beh' a questo punto il percorso e' gia' delineato:

ANALISI DELL'OFFERTA POTENZIALE

- esaminare attentamente le proprie **scorte valutandole a prezzi di non realizzo forzato** sul mercato
- valutare **capacita' potenziale di aumentare o ottimizzare** le **produzioni** e su quali prodotti in catalogo
- valutare **riduzioni costi di struttura e commerciali** con ipotesi di realizzazione operazioni di baratto

ANALISI DELLE ESIGENZE AZIENDALI

- quantificare
 - o Beni e servizi necessari in volume e valore nella gestione
 - o beni e servizi potenziali necessari ad una riorganizzazione o ad uno sviluppo anche parziale di altre aree dell'attivita'

PROCEDURA

- verificare ingresso e prima entry sui portali(laddove e' possibile)
- fare un test di mercato su alcuni prodotti da offrire
- fare un test di mercato su quello che viene offerto

OPERATIVITA'

- creare una domanda tramite i portali **offrendo progressivamente altri prodotti** (mix tra stock e nuovi prodotti) e **cercare di fidelizzare il prospect come nel mercato off-line**



- mantenere **aggiornata la richiesta di beni e servizi**, cercando anche di fidelizzare il fornitore
- **aumentare la penetrazione commerciale** al di fuori del circuito con altri prodotti ma utilizzando il matching effettuato nel *corporate barter* e tutte le fonti di contatto per settori ed references avute nell'interscambio.

ANALISI CONTINUE

- o analisi operazioni di vendita effettuate e marginalita' comparata tra **MINORI MARGINI VENDITA /MINORI COSTI ACQUISTO/MINORI ONERI E COSTI FINANZIARI**
- o analisi offerte sui beni e servizi fuori B2B

Buona *navigazione* e buon lavoro!

Dr.Luca Collina

Consulente aziendale SCI CONSULTING SAS