

Come individuare il marketplace giusto per la propria attività?

I marketplace B2B sono piattaforme digitali che mettono in contatto la vostra azienda con altre aziende che vogliono acquistare i vostri prodotti, semplificando il processo per tutte le parti coinvolte. Ma con così tante opzioni di e-commerce a disposizione, come potete essere sicuri di aver trovato quella giusta? La nostra pratica lista di controllo indica alcuni punti da considerare.



Notorietà del marchio

I marketplace B2B sono una efficace scorciatoia per la ottenere subito la fiducia dei consumatori del vostro negozio online. Se i visitatori conoscono bene il marketplace, è molto più probabile che si fidino di esso e, per estensione, anche della vostra azienda e dei vostri prodotti.



Numero di visitatori

Un marketplace affidabile va benissimo, ma deve essere supportato da un numero di visitatori solido. Dopotutto, che senso ha inserirsi in un mercato di e-commerce se nessuno vede il vostro prodotto?



Design del marketplace

Volete che i vostri clienti possano sfogliare (e acquistare!) i vostri prodotti nel modo più semplice possibile. Se il marketplace deve essere ottimizzato per il mobile o disponibile in una lingua specifica, optate per un fornitore di e-commerce che soddisfi le esigenze pratiche dei vostri clienti.



Facilità di configurazione

Come imprenditore, sapete che il tempo è denaro. Non c'è bisogno di passare ore a configurare la vostra presenza nell'e-commerce: scegliete un marketplace B2B snello, facile e intuitivo da usare. In modo ottimale, questo ha diverse opzioni per la connessione tecnica e vi offre la flessibilità necessaria per un inizio senza complicazioni.



Limiti degli articoli

Avete dedicato molto tempo e sforzi allo sviluppo della gamma di prodotti della vostra azienda. Prendete in considerazione la possibilità di optare per un marketplace che vi permetta di pubblicare un numero illimitato di articoli, in modo da massimizzare il vostro potenziale di vendita.



Possibilità di vendita di ordini singoli o di multipli

La possibilità di vendere i vostri prodotti esclusivamente come pallet interi o di consentire anche ordini di singole unità fa una grande differenza per l'espansione del vostro gruppo target. Il vostro marketplace dovrebbe quindi permettervi di fare entrambe le cose.



Opzioni di pagamento

I marketplace B2B coprono l'intero processo di vendita end-to-end, compresi i pagamenti. Assicuratevi che il marketplace scelto offra le opzioni di pagamento più adatte a voi (e ai vostri clienti).



Struttura dei costi

Un marketplace B2B con una struttura dei costi chiara e trasparente vi aiuta a fare un budget migliore fin dall'inizio. A nessuno piacciono le brutte sorprese, soprattutto se si tratta di denaro.



Analisi e reportistica

L'accesso a dati validi può determinare il successo di un'azienda nel settore dell'e-commerce. Scegliete un fornitore che offra valutazioni e statistiche complete, in modo da avere tutti i dati a portata di mano.



Assistenza personale

Durante l'onboarding commerciale e tecnico, così come dopo la messa in funzione, dovrete essere supportati da specialisti. Questo garantisce il pieno sfruttamento del vostro potenziale.



Internazionalizzazione

Perché vendere solo in un Paese quando i vostri prodotti sono richiesti anche oltre i confini nazionali? Forse vendete già all'estero o state cercando un modo semplice per farlo. Allora ha senso assicurarsi che l'internazionalizzazione sia possibile attraverso il rispettivo marketplace.

Siete pronti per aumentare delle vendite?

Negli ultimi anni l'e-commerce è diventato sempre più importante. Come potete trarre vantaggio da questo modello di distribuzione? Scoprite il Marketplace Conrad.

conrad.it/it/service/marketplace.html