UNIONE INDUSTRIALE BIELLESE

News - 30/03/2023

Biella Digital Focus con Roberto Liscia: i temi del webinar

L'evoluzione del B2B verso i canali digitali, lo sviluppo di ecommerce aperti, la centralità delle competenze



"B2B e ridisegno delle filiere" è stato l'argomento al centro del quinto **Biella Digital Focus**, webinar organizzato dall'Unione Industriale Biellese, che si è svolto martedì 28 marzo.
Il protagonista dell'incontro è stato **Roberto Liscia**, in dialogo con **Michele Tolu**, presidente della Sezione Servizi Innovativi e Tecnologici Uib, e **Christian Zegna**, presidente del Gruppo Giovani Imprenditori e vice presidente Uib con delega alla Digitalizzazione.

I temi del webinar

Dopo aver spiegato di cosa si occupa **NetComm**, il digital hub italiano per l'evoluzione digitale delle imprese verso i consumatori digitali nel mondo, il presidente Liscia ha introdotto gli aspetti salienti del settore, resi noti attraverso la ricerca ad hoc dell'**Osservatorio Netcomm B2B Digital Commerce 2023**.
Ci sono diversi modelli di ecommerce B2B: una delle trasformazioni in atto è il passaggio **da sistemi "chiusi**", riservati ai propri clienti, **a sistemi "aperti"** con la nascita di siti propri B2B da parte delle imprese, avvicinandosi così all'approccio del B2C. Inoltre il ruolo dei marketplace è sempre più importante, accanto alle piattaforme B2B.
Il 27% dei siti analizzati è **"heavy digital"**: si tratta di sistemi aperti che hanno un ecommerce con proprio sito o marketplace B2B, e sono molto attivi nei canali digitali, nel pre vendita e nel post vendita. Il 34% è **"ecommerce oriented"**, cioè hanno un focus nell'ecommerce con proprio sito o marketplace B2B. Queste due categorie rappresentano un comparto che, complessivamente, è cresciuto dell'11,7% rispetto al 2021. I restanti operatori (39%) sono definiti **"light digital"** perché non hanno ecommerce ma utilizzano sistemi pre vendita e post digital: una componente che è diminuita del 13,3% dal 2021. Significa che le imprese stanno diventando sempre più "digital". Inoltre molte imprese stanno capendo **l'importanza dei marketplace**: il 34% li usa per ragione di marketing, lead generation o vendita.

In crescita le previsioni di vendite online

La quota di fatturato delle vendite online, per chi utilizza un modello di ecommerce, rappresenta una **media dell'11% del fatturato complessivo**: è un dato significativo, anche se potrebbe essere molto di più. Fra tre anni, infatti, queste imprese si aspettano di raggiungere la quota del 15% mentre le aspettative sulla composizione del fatturato online raggiunge una media del 25%.
Uno nodo centrale sono le competenze: per concentrarsi sulla trasformazione bisogna sviluppare **le competenze del personale interno**. Le difficoltà del processo di digitalizzazione riscontrate dalle aziende sono principamente: la logistica, gli investimenti e la **complessità** di integrazione del progetto di trasformazione, che diminuisce all'aumentare delle competenze.

Gli investimenti e le tendenze

Dove saranno concentrati i prossimi investimenti da parte delle imprese? In **formazione,** soprattutto, ma anche sullo

sviluppo di contenuti per i canali digitali e digital marketing, lo sviluppo del proprio **ecommerce diretto** e l'acquisto di **servizi** per la visibilità sui canali digitali.
Fra le imprese che ancora non usano ecommerce, il 13% dichiara di voler implementare una soluzione ecommerce nei prossimi 12 mesi, a partire dall'utilizzo di canali digitali per generare lead commerciali.

Gli aspetti legati alla logistica considerati fondamentali dipendono principalmente dai **tempi di consegna**, che devono essere sempre più rapidi, in linea con quanto avviene nel B2C: è una trasformazione che riguarda non solo l'ecommerce ma l'intera filiera, la trasformazione della supply chain e dei processi. L'ecommerce non è fine a se stesso ma è la "punta dell'iceberg" di una trasformazione epocale che coinvolge tutti i processi dell'azienda.
Fra le tendenze in atto, si evidenzia l'aumento dell'interesse ad **allargare il range dei sistemi di pagamenti utilizzati**, a partire dalle carte e circuiti di pagamento tra e aziende di piccole e medie dimensioni. Fra i servizi digitali legati alla gestione del ciclo attivo, inoltre, si registra l'aumento di quelli tradizionali come factoring e anticipo fattura, e quelli innovativi e molto sofisticati, fra cui dynamic discounting e invoice auction.

I webinar di Biella Digital Focus

Biella Digital Focus è il ciclo di webinar per approfondire diversi temi legati alla digitalizzazione organizzata dall'Unione Industriale Biellese e dedicata alle imprese. Gli appuntamenti si sono svolti una volta al mese fino al prossimo **Biella Digital Summit 2023**, la seconda edizione del convegno organizzato dall'Uib per fare il punto sulle opportunità offerte dalla digitalizzazione e il loro impatto sulla competitività dell'impresa. La partecipazione ai webinar Biella Digital Focus è **gratuita e aperta** a tutti gli interessati. Il ciclo di eventi si è svolto online, sulla piattaforma Zoom, e ha dato ai partecipanti la possibilità di interagire con gli ospiti e porre le proprie domande. Per partecipare è necessario iscriversi.

Segui BDF per scoprire tutti i nostri approfondimenti sui webinar.

Sito di provenienza: Unione Industriale Biellese - https://www.ui.biella.it