

Il Digital Export **per espandere il proprio** **Business.**



Daniel Rota
Chairman & CEO di webidoo

AGENDA

- Chi è webidoo
- Il Tuo store online **B2C**
- La Tua Vetrina **B2B** sul mondo: servizio WebiExport
- Spunti sulle potenzialità del social Selling





webidoo S.p.A. è un'azienda che opera
nel settore della Digital Transformation e
del Digital Marketing.

Sviluppa ed eroga servizi Cloud, CRM, Cyber security, GDPR, Formazione, Consulenza, Comunicazione e Marketing per piccole e medie imprese, grandi aziende e Pubblica Amministrazione che hanno l'obiettivo di efficientare, aumentarne la visibilità, raggiungere nuovi utenti e affermarne l'immagine.

Partner strategici



WebiFarm

Una farm di specialisti del settore
(Made in Italy)



**Copywriter & Content
Creator**



Digital Marketing Specialist



**Web & Graphic
Designer**



**Social Media
Manager**



**Account
Executive**



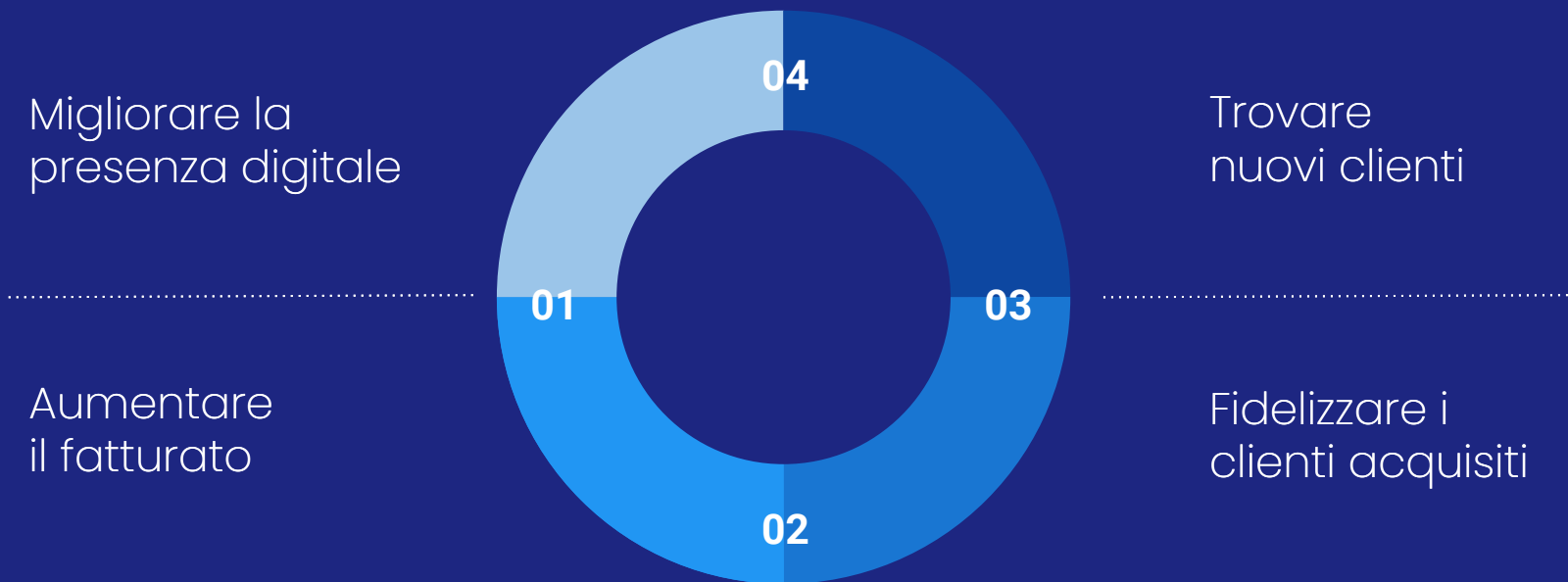
**Art
Director**



**Customer Care
Success**



Aiutiamo i nostri clienti a:



Soluzioni complete per tutte le esigenze



Siti web & eCommerce

Progettiamo siti web e piattaforme di e-commerce integrate grazie ad una piattaforma di site-building customizzata.



Marketing Automation

Utilizziamo le migliori piattaforme per aiutare i nostri clienti ad automatizzare il loro lavoro e ad ottenere i migliori risultati e una clientela fedele.



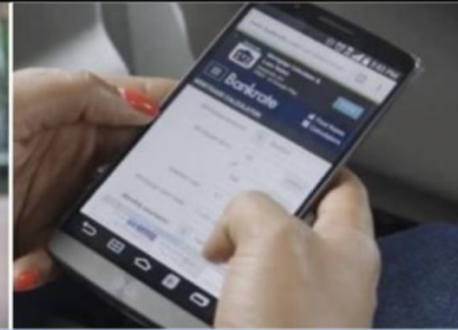
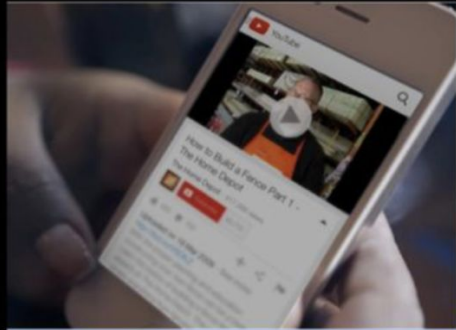
Advertising

Progettiamo strategie di marketing digitale per pubblicizzare le aziende attraverso i principali canali online.

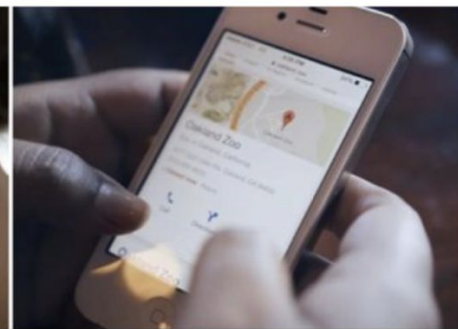
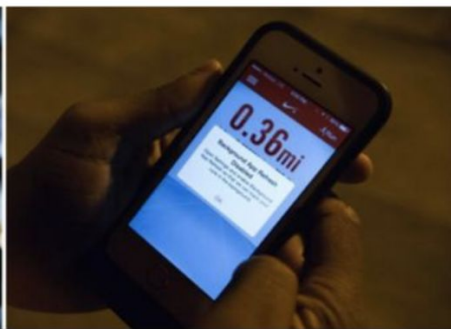


Content Marketing

Gestiamo i social network dei nostri clienti, produciamo per loro contenuti attraenti e orientati alla SEO, per migliorare sia la visibilità online che la brand reputation.



NOI NON ANDIAMO ONLINE, NOI VIVIAMO ONLINE



 webidoo



 webidoo.store



#Phygital: Fisico + Digitale

Lo sapevi che...?

L'export online **B2B** è responsabile
del **28% di TUTTO** l'export in Italia!

Italy's **B2C** Online Export

€11.8 miliardi

Italy's **B2B** Online Export

€132 miliardi

LA DIGITAL TRANSFORMATION DEL B2B

DIGITAL

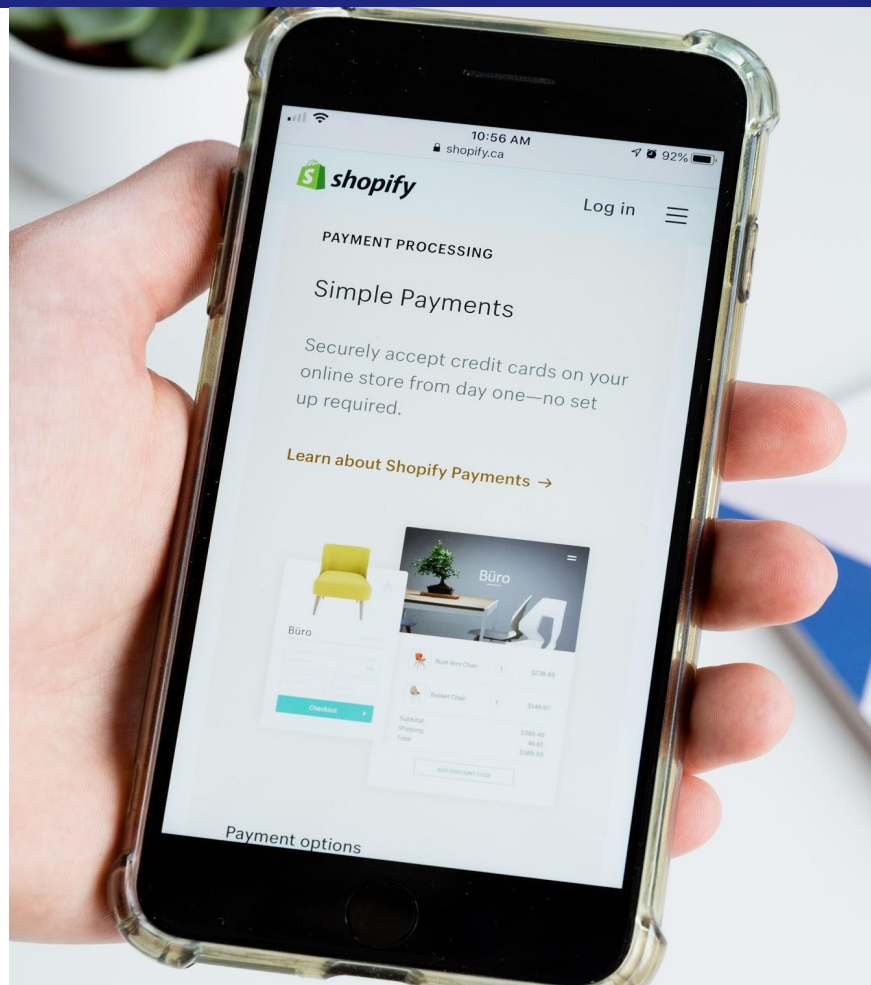
EXPORT B2B



**Il tuo
Store online
B2C**

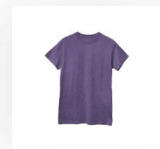
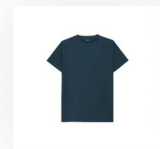
Vendere online

Non più una possibilità,
ma una necessità per
restare al passo con il
mercato.





Cosa ti serve per vendere online?



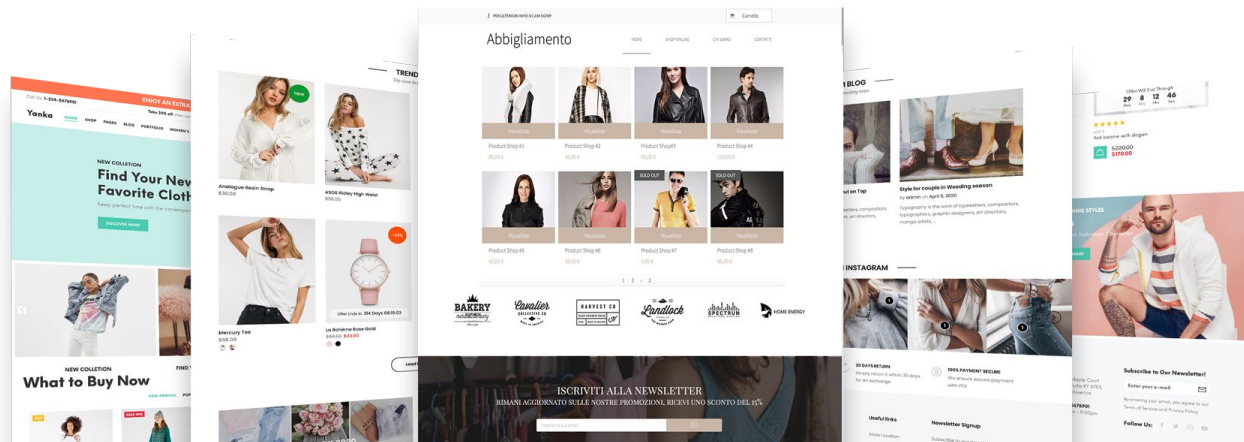


Fare e-Commerce è come fare una nuova azienda o una nuova BU! Ecco una breve 'lista della spesa':

- Una piattaforma performante (con una user experience pensata per il mobile), veloce, organizzato, chiaro e tradotto nelle lingue dei tuoi potenziali clienti (inglese, spagnolo..)
- Una piattaforma accattivante, con immagini (titolo strategico alle foto) e video (sfruttare il Canale Youtube) che attirino il cliente. Un'esperienza di navigazione semplice ed efficace per i clienti
- Tutti i sistemi di pagamento integrati: carte di credito, paypal, bonifico
- Tutti i prodotti on line nelle diverse varianti (con contenuti unici e schede prodotto complete: infocommerce)
- Integrazione con i social networks e WhatsApp Business per attrarre i clienti, fidelizzare e vendere
- Integrazione con i marketplace
- Un piano di comunicazione via newsletter per convertire gli utenti in clienti
- Integrazione con il gestionale interno, per una visione chiara del business
- Integrazione con il magazzino, per non vendere merce non disponibile
- Gestione della logistica, i pacchi non si spediscono da soli...
- Gestione di resi e cambi merce
- Strumenti per creare contenuti come un blog
- Strategia di lead generation con offerte o la possibilità di creare buoni sconto e codici promozionali.
- Attività di promozione su Google e Facebook, perché i clienti non arrivano da soli
- Una persona a disposizione per seguire le attività (servizio clienti)
- Tempo, per creare tutto questo, testarlo, metterlo a punto...

Il 1° passo è la scelta della PIATTAFORMA E-COMMERCE Design & Performance

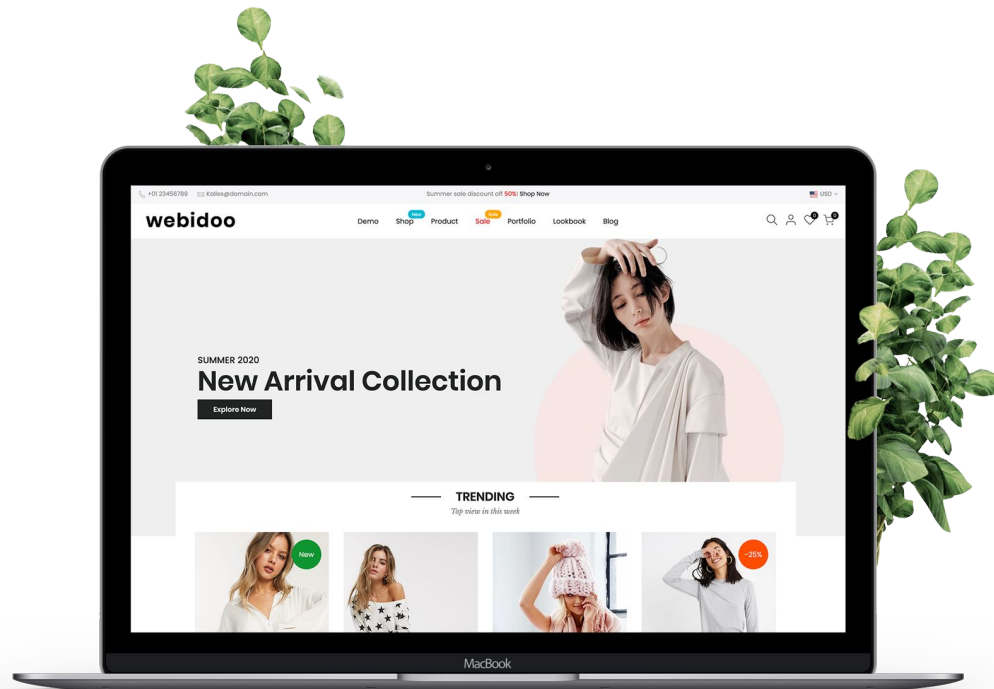
Il tuo e-commerce è il centro del tuo mondo digitale: accogli i clienti e mostra loro il meglio della tua attività.



La Piattaforma e-Commerce deve essere un Sistema

- Rapido
- Completo
- Performante

Per iniziare da subito a vendere online!



Quindi la soluzione tecnologica da scegliere è una piattaforma e-Commerce Open Source*.

Vi suggerisco le migliori 6:



* Le soluzioni proprietarie delle agenzie sono vincolanti, poco aggiornate e poco integrate

Shopify è la piattaforma leader nel commercio online



2006

Lancio piattaforma



7,000+

Dipendenti



42,200

Agenzie nel mondo che hanno creato almeno un negozio

(December 31, 2020)



6,000

Apps nel nostro app Store

(December 31, 2020)



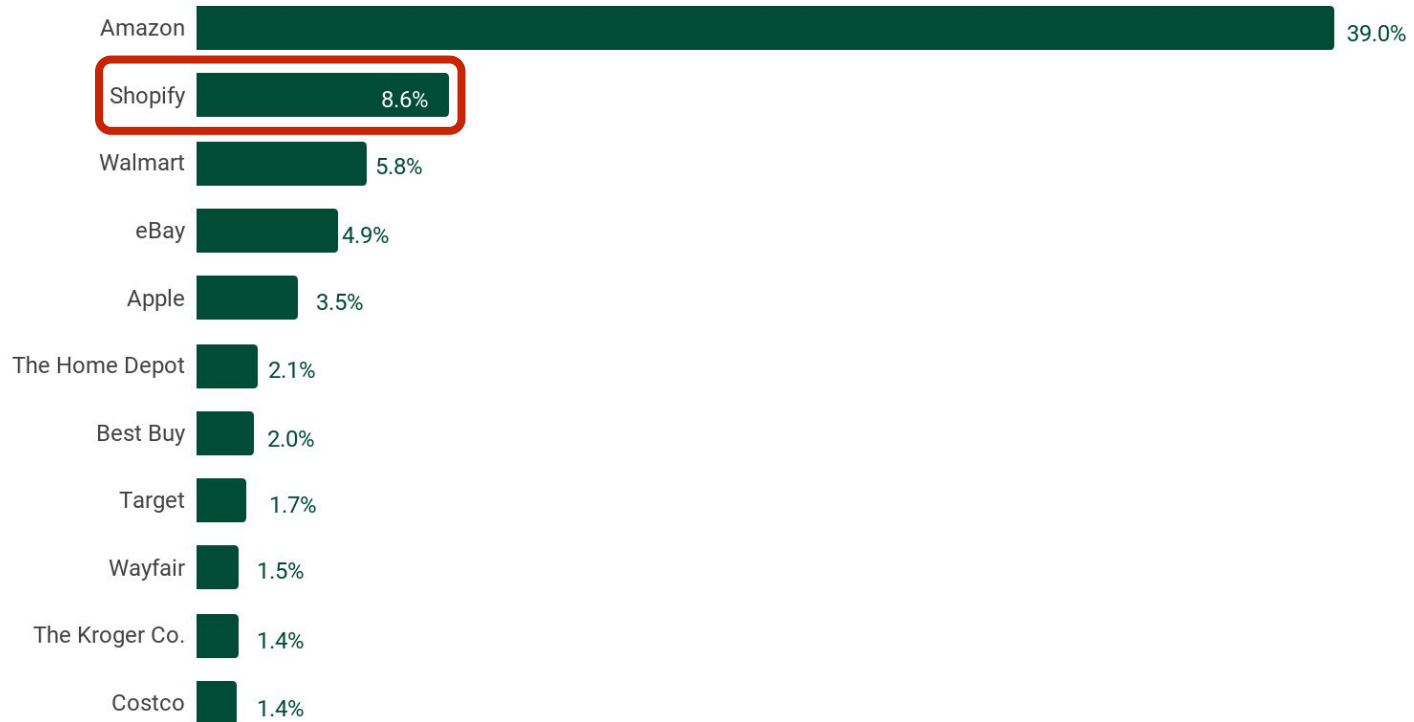
— ~\$277B —

Total Sales on Shopify by Merchants
(Cumulative as of December 31, 2020)



Posizione di mercato forte e competitiva

Share delle vendite online negli Stati Uniti



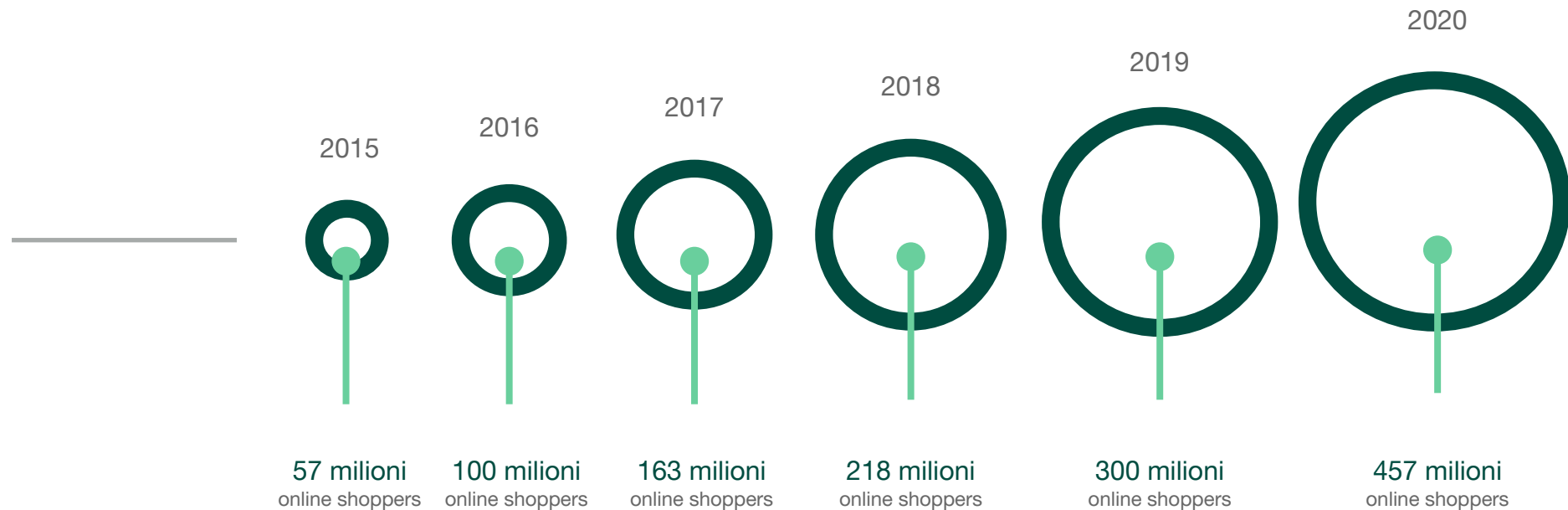
Source: eMarketer, October 2020, Shopify

* Market share based on Shopify's 2020 US GMV (excluding merchant sales made through POS)

Un unico pannello di controllo



Sempre più persone comprano da negozi Shopify



Il numero di consumatori che hanno comprato da negozi Shopify è cresciuto del 52% nel 2020, rispetto al 2019.



Le 4 fasi dell'e-Commerce:



Presenza



Promozione



Vendita



Gestione

1. Presenza



**Fatti
trovare dai
clienti nel
modo
giusto.**

- ✓ Negozio on line con sito web ed e-commerce
- ✓ Traduzione in lingua (almeno inglese)
- ✓ Prodotti caricati e ottimizzati
- ✓ Possibilità di caricare prodotti senza limiti
- ✓ Google Mybusiness, per la promozione anche geolocalizzata
- ✓ Shooting photo Premium (Video, Tour Virtuale)
- ✓ Certificato SSL per la sicurezza tua e dei clienti
- ✓ Controllo compliance GDPR, a garanzia tua e dei clienti

2. Promozione



**Coinvolgi i
tuoi clienti e
converti in
vendita i
nuovi utenti.**

- ✓ Vendita su Facebook e Instagram (SOCIAL),
Whatsapp Business
- ✓ Presenza in Google, Google Shopping,
E-commerce verticali leader del settore,
Marketplace selezionati nella country dove vuoi
vendere: Amazon, AliExpress, E-bay, Lazada, Tmall,
Yandex...
- ✓ Facebook e Instagram Ads: promuovi subito il
tuo E-Shop e acquisisci nuovi clienti
- ✓ Emissione di Codici Sconto
- ✓ Recupero carrelli abbandonati
- ✓ Creazione di buoni regalo

3. Vendita



**Usa gli
strumenti
digitali per
incassare.**

- ✓ Sistema di pagamento integrato
- ✓ Integrazione con il tuo negozio Amazon o E-Bay (MARKETPLACE selezionati)
- ✓ Analisi anti frode
- ✓ Gestione pagamenti e commissioni con carte di credito EU
- ✓ Gestione pagamenti e commissioni con carte di credito internazionali / AMEX

4. Gestione



Tutti gli aspetti gestionali del tuo store sempre attivi e sotto controllo



Reportistica, per essere sempre aggiornati



Apertura degli account per il tuo staff



Store Manager



Servizio Clienti



GSuite Business, per la gestione del team e dei rapporti con i clienti, whatsapp, chat

In conclusione ricordiamoci l'importanza di tutte le 4 fasi dell'e-Commerce:



Presenza



Promozione



Vendita



Gestione



E l'importanza che la piattaforma e-Commerce scelta deve essere un ECOSISTEMA INTEGRATO di servizi OMNICHANNEL:

VICINO AI CLIENTI

OVUNQUE

SEMPRE (H24, 7/7)

LA TUA VETRINA SUL MONDO

WEBI

EXPORT

Lo sapevi che...?

L'export online **B2B** è responsabile
del **28% di TUTTO** l'export in Italia!

Italy's **B2C** Online Export

€11.8 miliardi

Italy's **B2B** Online Export

€132 miliardi



Cosa

>> è

Alibaba.com?

**Fondata nel 1999 da Jack Ma, la
piattaforma ecommerce
Alibaba.com aiuta i seller
a raggiungere i buyer in tutto il
mondo da più di 20 anni.**



>> Alibaba.com è una piattaforma leader nel ecommerce B2B che aiuta le PMI a diventare globali

Una grande fiera online aperta 24/7

Per rendere facile fare affari ovunque nel mondo



Raggiungi milioni di acquirenti B2B in tutto il mondo.

Alibaba.com rende possibile l'e-commerce B2B per i seller di tutto il mondo, mettendoli in contatto con nuovi clienti e fornendo gli strumenti necessari per fare business su scala globale.

26+ milioni
buyers attivi nel mondo

340 mila
richieste sui prodotti
ogni giorno

190+
paesi e regioni rappresentati
disponibile in
16 lingue

Domanda e offerta dell'industria italiana su Alibaba.com

>> Industrie con la maggior **domanda** in Italia



Food
& Beverage



Minerali
& Metallurgia



Tessuto
& Tessile grezzo



Beauty
& Personal Care



Agricoltura



Edilizia
& Real Estate



Veicoli
& Accessori



Abbigliamento



Macchinari,
Servizi di
fabbricazione



Gomma
& Plastica



Mobili



Valigie & borse

Domanda e offerta dell'industria italiana su Alibaba.com

>> Top 20 Paesi di Origine dei Buyer

1 Stati Uniti	6 Regno Unito	11 Italia	16 Filippine
2 India	7 Russia	12 Francia	17 Spagna
3 Canada	8 Turchia	13 Germania	18 Malesia
4 Brasile	9 Pakistan	14 Indonesia	19 Peru
5 Australia	10 Messico	15 Arabia Saudita	20 Thailandia

IT Seller profile



Tipologia Business



- > Produttori, grossisti e distributori focalizzati sulla vendita B2B
- > Fornitori di articoli a magazzino e/o prodotti personalizzati

Dimensioni Azienda

- > \$1m + in ricavi annuali
- > Abbastanza grande da poter sostenere la domanda di massa, ma non proprio a livello aziendale

Obiettivi Business

- > Acquisire nuovi buyer a livello globale
- > Brand Protection
- > Digitalizzare il business B2B

**>> Ora,
come si inizia?**

 **Webidoo**



Gold Supplier

Con la sigla **Global Gold Supplier** (GGS) si accede alla sottoscrizione **premium di Alibaba.com**, ideale per la propria visibilità sulla piattaforma ed **incrementare le opportunità** di business.

Essere Gold Supplier **permette l'accesso a strumenti online** facili da utilizzare, **training esclusivi** e un **supporto completo** per il proprio account.



Gold Supplier

- + WEB DESIGN **PROFESSIONALE**
- + AUTENTICAZIONE E VERIFICA DELL'ACCOUNT
- + POSIZIONAMENTO PIU' ALTO NEI RISULTATI DI RICERCA
- + MAGGIORE VISIBILITA' DEI PROPRI PRODOTTI
- + OTTIENE PIU' CLICK DA PARTE DEI BUYER
- + OTTIENE PIU' RICHIESTE DA PARTE DEI BUYER
- + OTTIENE PIU' ORDINI

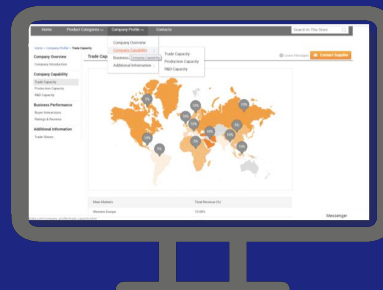
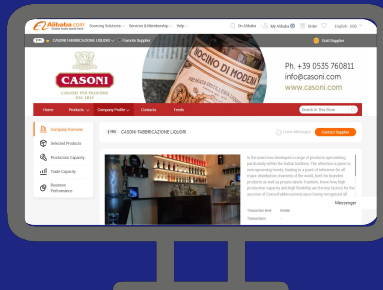
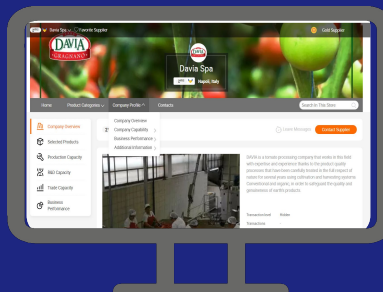
Gold Supplier

+ PROTEZIONE MARCHI & BRAND

+ REGISTRAZIONE MARCHI GGS



1 Online B2B Store



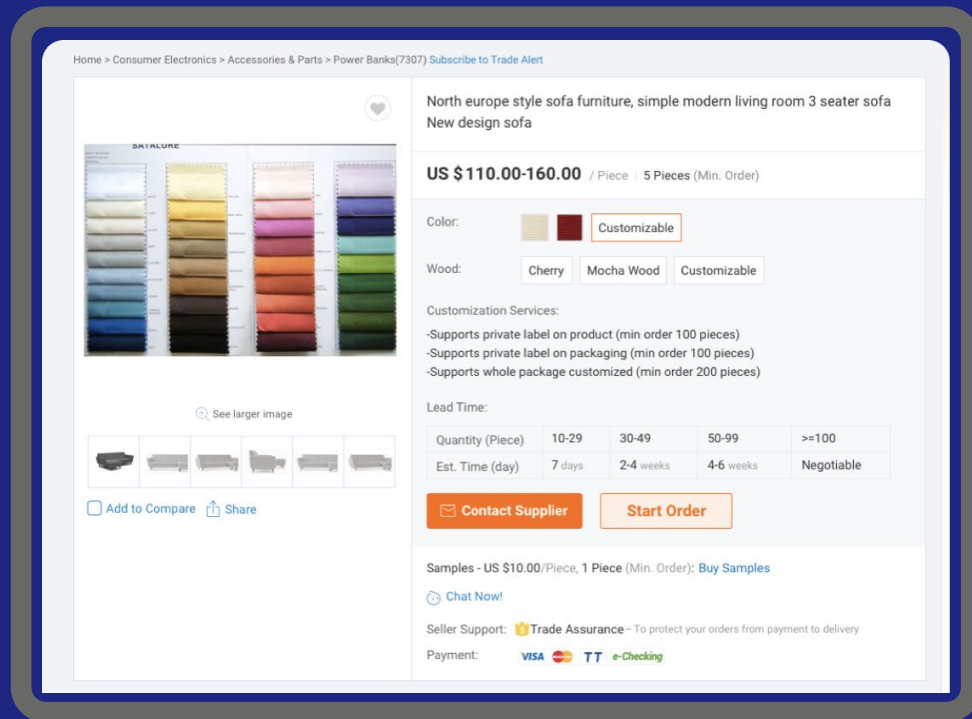
Presentati a milioni di partner commerciali in tutto il mondo.

Di loro
chi sei,
quello che fai,
in quali mercati si sta effettivamente operando,
quali sono le vostre capacità di produzione,
quali certificazioni detiene l'azienda.

Tutto ciò che pensi può **attrarre nuove opportunità** per il tuo business!

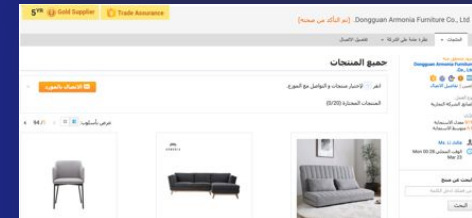
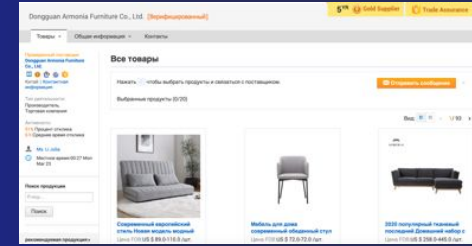
2 Presenta i tuoi prodotti

- **Preview del prodotto B2B** (fascia di prezzo e requisiti minimi di acquisto).
- **Possibilità di effettuare specifiche condizioni logistiche** e di produzione (i prodotti non devono essere necessariamente finiti al momento).
- **Includere termini di pagamento e requisiti specifici.**



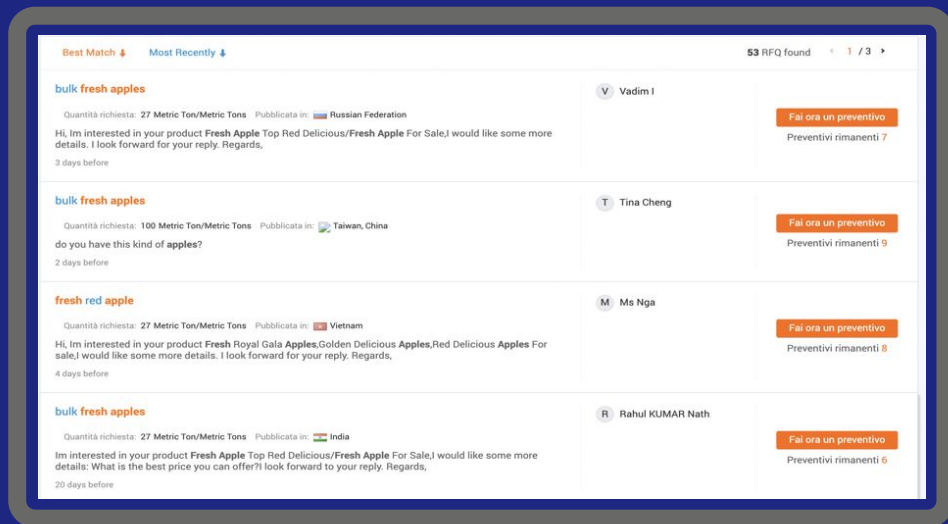
3 Connettiti con potenziali Buyers

Il tuo negozio online e tutti i dettagli dei tuoi prodotti tradotti automaticamente in 16 lingue.



3 Connettiti con potenziali Buyers

Rispondi alle RFQ di potenziali clienti.



Contatta i buyers che sono alla ricerca di prodotti che sei in grado di fornire.

Diventa il loro partner commerciale!

+20.000
RFQs pubblicate
quotidianamente

3 Come funzionano le Request For Quotation?



Migliora il tuo business con gli strumenti di Alibaba.com



Posizione migliore

Ricevi la key position sul sito web Alibaba.com e sull'applicazione mobile.



Effective Targeting

La tua presenza commerciale è massimizzata quando gli acquirenti cercano i tuoi prodotti.



Pay By Click

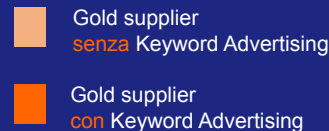
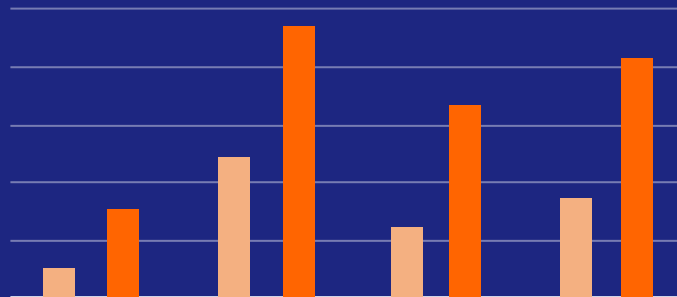
Paghi solo quando un utente clicca sul tuo prodotto e gestisci le prestazioni in tempo reale.



Budget Control

Soddisfa le tue aspettative di pubblicità secondo il tuo budget desiderato.

Keyword Advertising Performance





Best Practice per avere **SUCCESSO** su Alibaba.com

- Approccio a **MEDIO TERMINE**
- Investimento di **TEMPO** iniziale per il setup dello Store e dei Prodotti
- **PRESIDIO** del canale: rispondere alle Inquiries in entrata e RFQ
- Allocazione di **BUDGET PUBBLICITARIO** per intercettare Buyer

IL MADE IN ITALY RAPPRESENTA ELEVATI VOLUMI DI RICERCA SULLA PIATTAFORMA





IL SERVIZIO EVOLUTO TRA





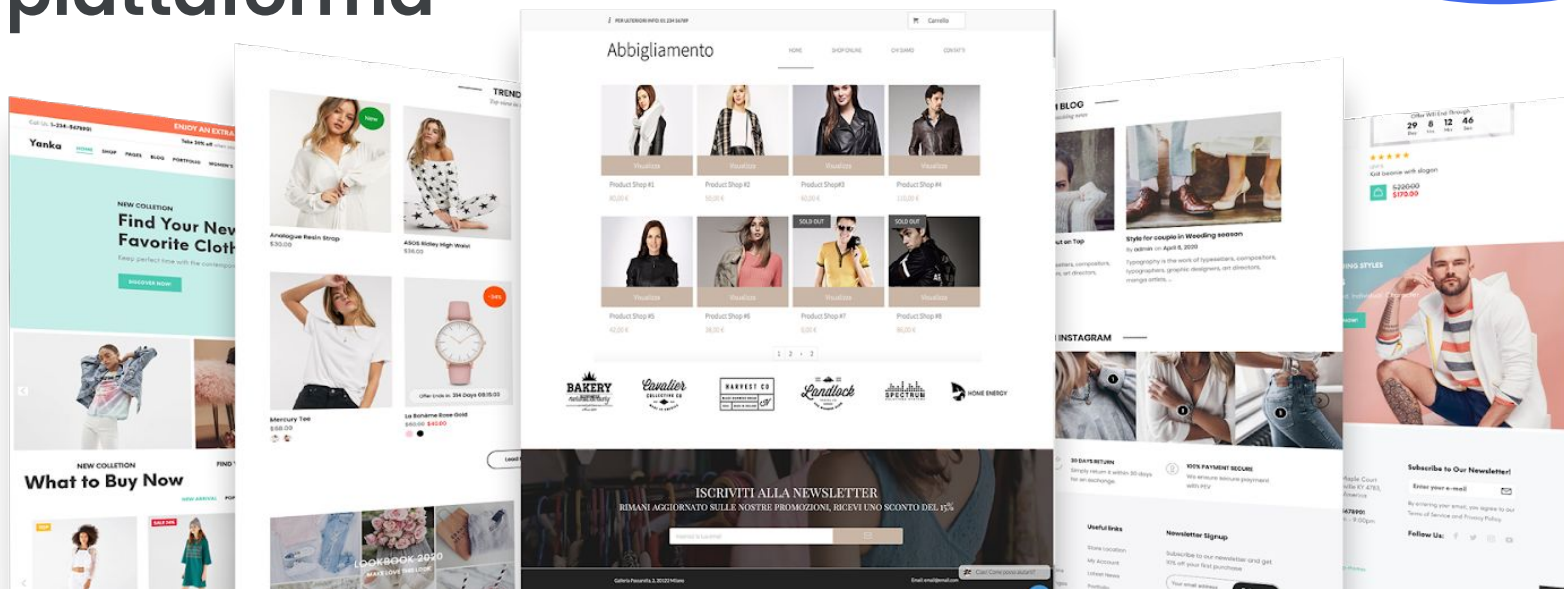
**3° nel migliore Service
in Europa per Alibaba.com**



 **webidoo**

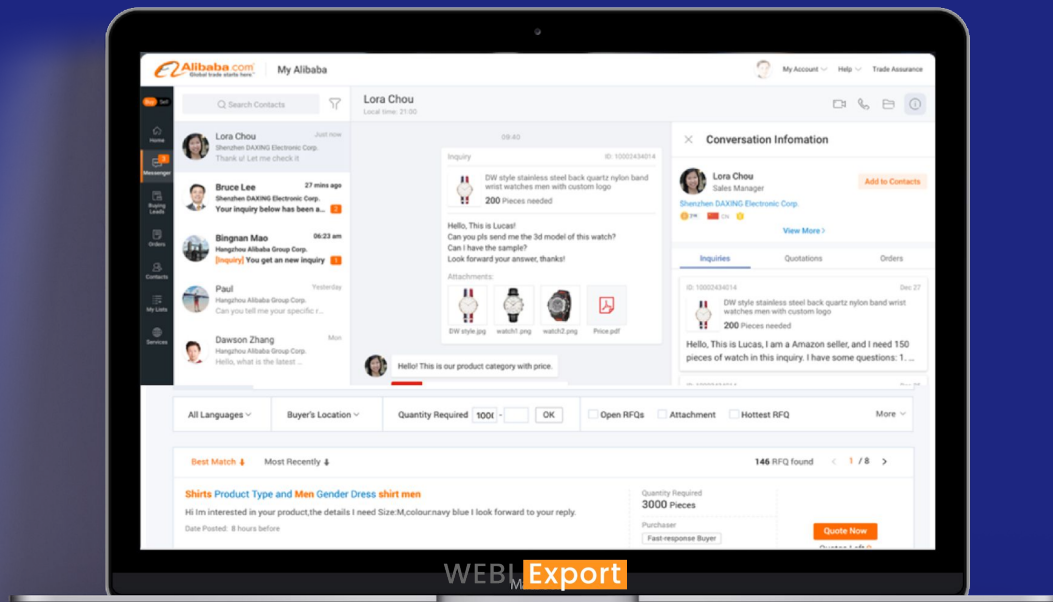

Alibaba.com

+ 200 clienti contrattualizzati
+ 150 clienti attivi e gestiti in
piattaforma





I VANTAGGI DEL SERVIZIO WEBI EXPORT





SERVIZI WEBIDOO CHE AUMENTANO IL VALORE SU ALIBABA



ALLESTIMENTO SULLA PIATTAFORMA

Con strumenti evoluti tra cui video e foto professionali



ASSISTENZA

Gestione della quotidianità con la figura del WebiExport Manager



TRATTATIVA

Assistenza nella trattativa diretta attraverso la figura del WebiExport Manager



GESTIONE DELLE CAMPAGNE

Per aumentare ancora di più la visibilità



LA FIGURA DEL WEBIEXPORT MANAGER

WEBI **Export**





IL WEBIEXPORT MANAGER È LA NOSTRA CHIAVE DI SUCCESSO PER UNA GESTIONE EFFICACE DELLA PIATTAFORMA ALIBABA PER LE PMI



IL WEBIEXPORT MANAGER GARANTISCE:



Competenze linguistiche per comunicare in modo corretto con i clienti.

- ✓ **DAY BY DAY** (email)
- ✓ **COMUNICAZIONI DIRETTE** (telefonate di trattativa)



Reattività di risposta alle richieste dei clienti, senza appesantire l'azienda.



Continuità nell'azione di ricerca opportunità sui mercati esteri.



RIEPILOGO DEL SERVIZIO WEBIDOO



IL SERVIZIO SI COMBINA:



**MEMBERSHIP
ALIBABA**
disponibile in
3 diversi servizi



SERVICE
disponibile in
3 diversi livelli

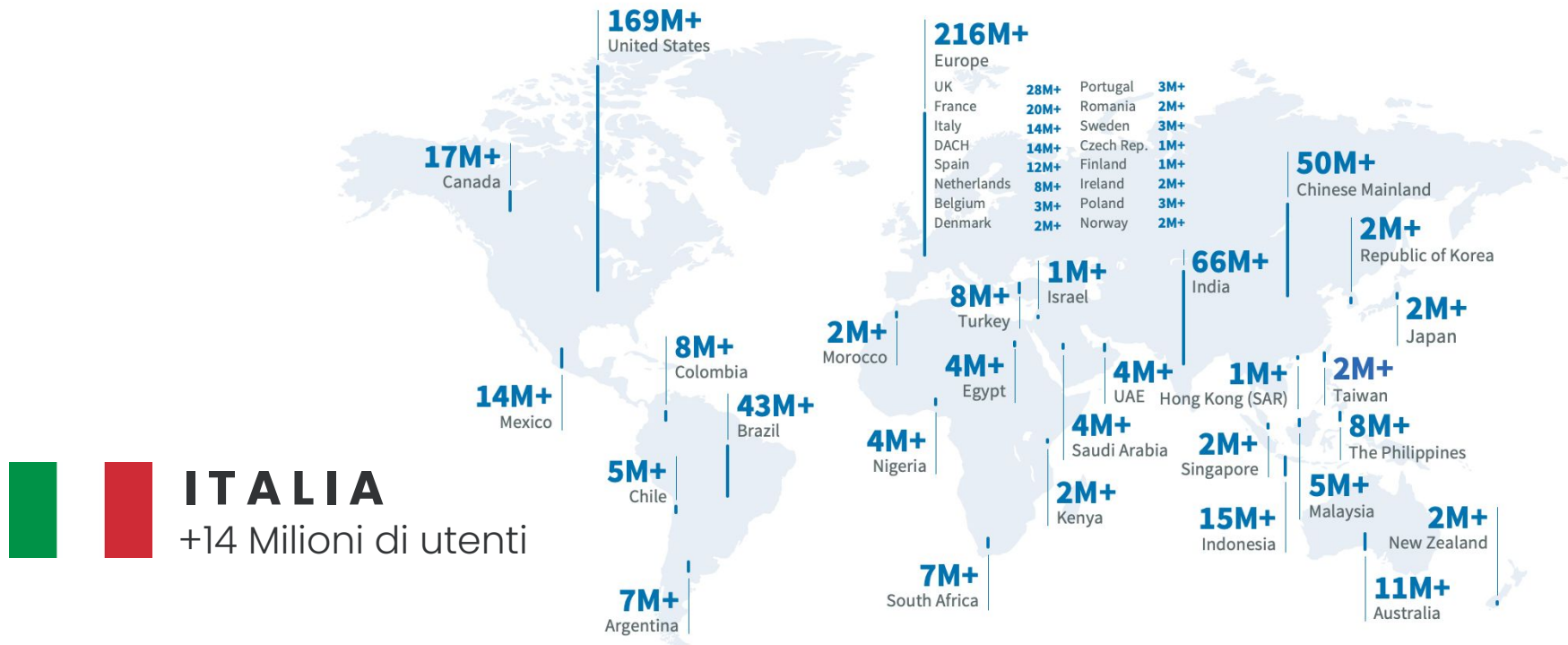
PER UN TOTALE DI **9 POSSIBILI COMBINAZIONI**



Social Selling

LinkedIn

770 MILIONI NEL MONDO, +200 PAESI



LinkedIn

Tecnologia, internet e mobile hanno cambiato il modo in cui il cliente vive, sceglie, decide e compra.

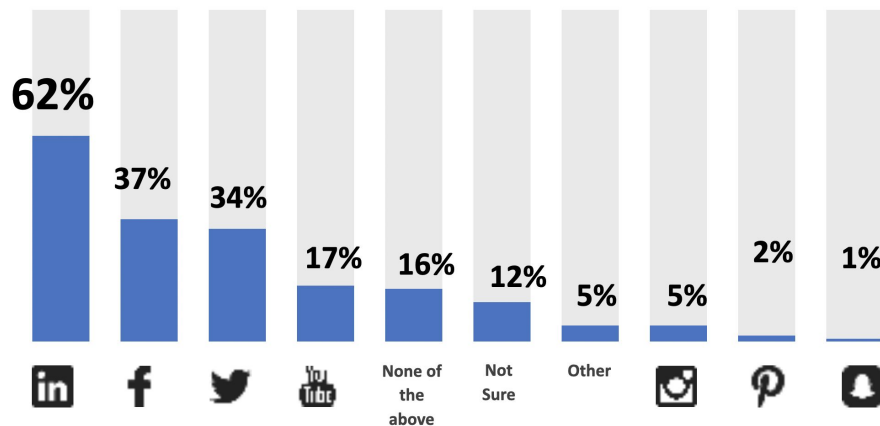
Le **aziende** ed i **professionisti** che operano nel B2B ottengono benefici utilizzando strumenti come **LinkedIn** ed il **Social Selling**.

Questi strumenti permettono di raggiungere **obiettivi di business e di crescita** con **MAGGIORE EFFICACIA** e **VELOCITÀ** rispetto al passato.

Cos'è LinkedIn

LinkedIn è il social professionale perfetto per sviluppare relazioni ed accelerare il processo di vendita

Quale Social genera più fatturato:





A chi serve LinkedIn?

- Professionisti
- Ufficio Acquisti
- Imprenditori
- Uffici commerciali
- Marketing

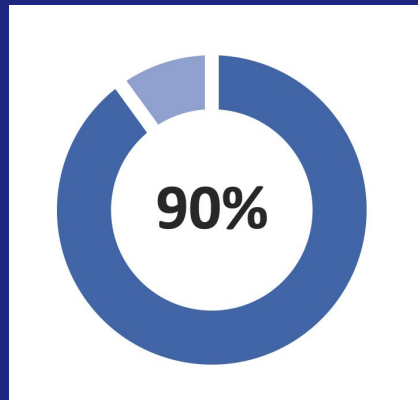
Cos'è il Social Selling

Il **Social Selling** è un'idea innovativa che ha conosciuto tanta popolarità negli ultimi anni ed è definita come l'attività con cui si individuano i giusti prospect (definire cosa sia prospect) facendo leva sulla propria rete sociale, si costruiscono rapporti di fiducia e, infine, si raggiungono gli obiettivi commerciali.

Secondo HubSpot però, solo l' **8%** delle aziende **ha investito e dato la giusta priorità a questa nuova metodologia** con i propri team di vendita.

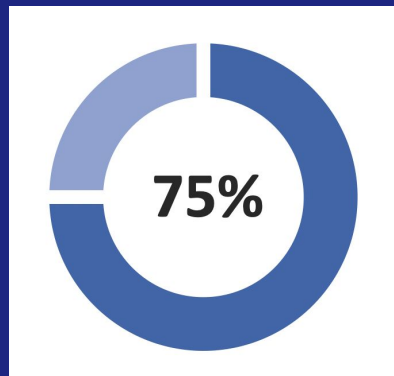


Scenario di mercato



Le vecchie tattiche non funzionano più:

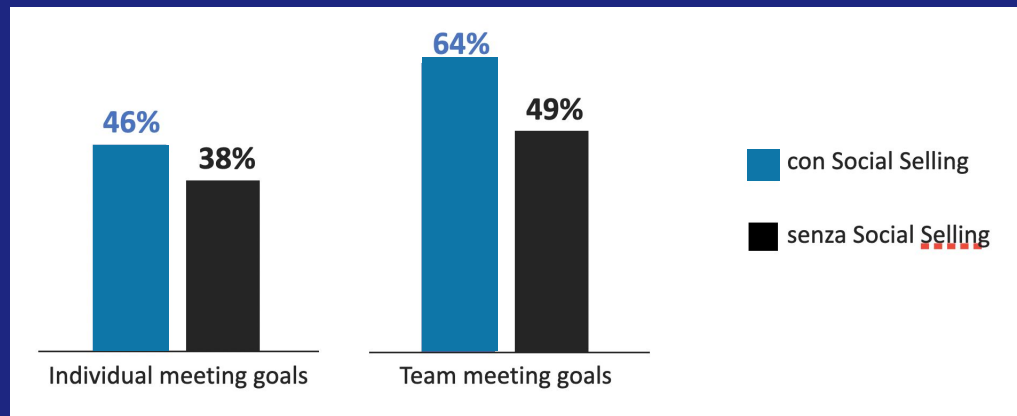
il 90% dei Decision Maker
sostengono di non rispondere più
alle chiamate a freddo
(Harvard Business Review)



I buyer usano i social media:

Ormai il 75% degli acquirenti B2B
usa i Social Media per reperire
informazioni e cercare fornitori
(IDC)

Scenario di mercato



78,6 %

Dei venditori che utilizzano i social media per vendere supera, in termini di ricavi, quelli che non lo fanno (Forbes)

7 volte +

Aumenta la probabilità di chiudere un affare tramite i social media (IBM)

10-20 %

Tasso di successo nelle vendite registrato dalle organizzazioni che utilizzano il social selling (KISSMetrics)

10-15 %

Incremento delle entrate registrato dalle organizzazioni che utilizzano il social selling (KISSMetrics)



Social Selling **Solution**

Problema

Oggi nel segmento B2B e in quello dei Professionisti le tradizionali attività di contatto e relazione stanno diventando sempre meno rilevanti.

Sempre più aziende e professionisti percepiscono il valore e la necessità di essere correttamente presenti in LinkedIn e di svolgere attività di Lead Generation, ma come spesso accade non hanno al loro interno le risorse e le competenze per svolgerlo adeguatamente.



Soluzione



Linkedin Company Page

A cosa serve?

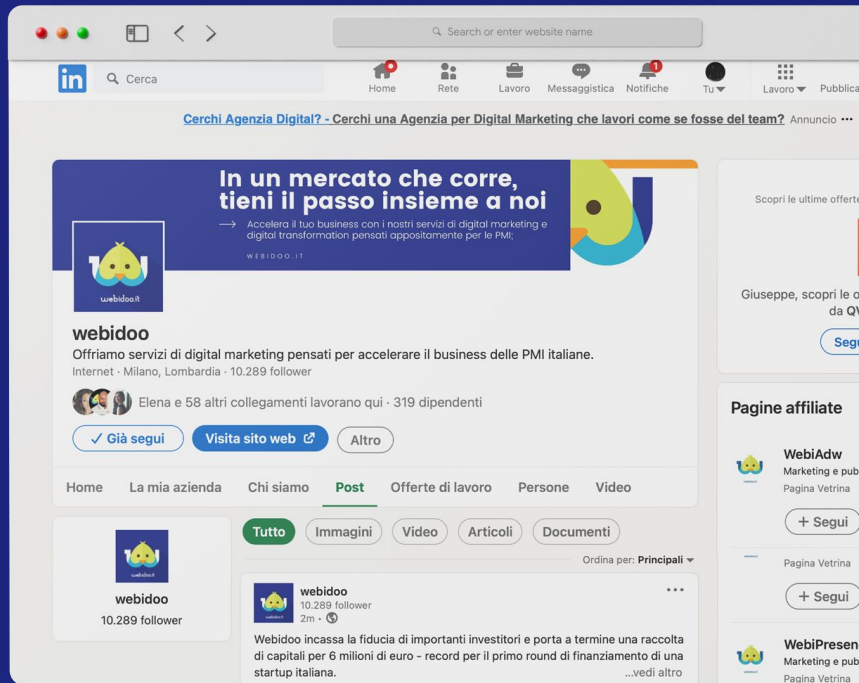
Company Brand Reputation e attirare maggiori opportunità commerciali.

Cos'è Linkedin Company Page

Le Pagine Linkedin offrono all'azienda l'opportunità di essere presente sul più importante social network professionale del mondo e di rendere la propria organizzazione più visibile e facilmente raggiungibile da altri professionisti e clienti in target.

Cosa facciamo

Creazione/Ottimizzazione pagina LinkedIn, supportata da una presenza continua e profilata di 4 post al mese con contenuti professionali, unici e dedicati al cliente. I suoi contenuti per i potenziali clienti!



Soluzione



Linkedin Professional Page

A cosa serve?

Creazione Professional Personal Brand e Social Reputation, creazione di Network Professionale in target.

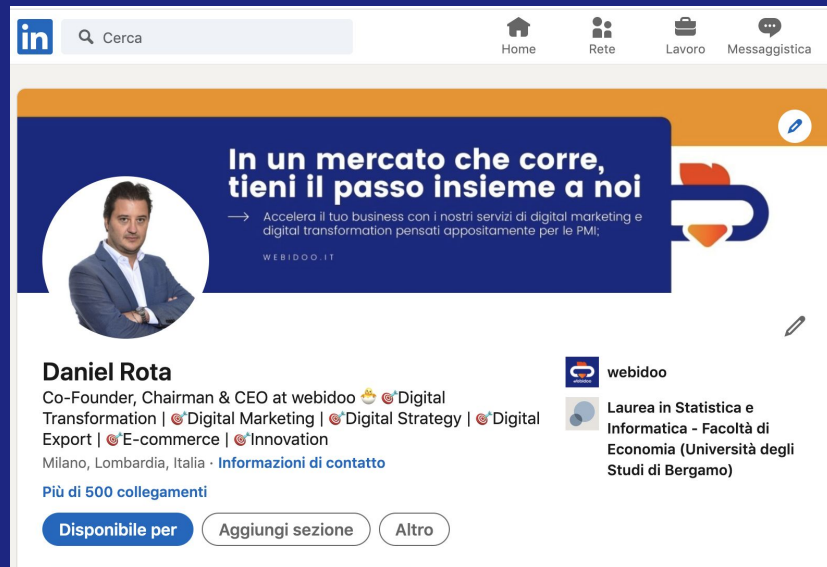
Cos'è Linkedin Professional Page

Avere una Professional Personal Brand all'interno della più grande community professionale al mondo permette al Professionista e all'impreditore di creare relazioni di valore nel tempo e di entrare in contatto con i potenziali nuovi clienti.

Cosa facciamo

Una volta definito un brief e ingaggiato con il cliente, i nostri Content Social Manager si attivano per un assessment iniziale, la cura e aggiornamento del profilo linkedin è la prima attività che viene fatta con il cliente.

Il corretto posizionamento del proprio profilo linkedin (personale o dell'azienda) è il primo passo per poi iniziare un corretto processo di social selling. Manutenzione profilo, creazione di nuove connessioni, update continui nel tempo



LinkedIn

LEAD GENERATION

Un cambio di paradigma nelle attività di Lead Generation, **azioni mirate su un target di buyer persona definite e identificate insieme al cliente**, una nuova metodologia di approccio e contatto che sfrutta tutte le potenzialità di LinkedIn e delle Sales Solution, in particolare Sales Navigator e Smart Links.

1 / 3

Migliaia di potenziali clienti:

Utilizzo di una piattaforma collegata al database LinkedIn (oltre 780 milioni di profili professionali in tutto il mondo)

Targeting:

Filtro e segmentazione del target grazie al database LinkedIn in costante e continuo aggiornamento.

Esperienza personalizzata:

Tone of voice, messaggi con nomi individuali.

Nuovo approccio al prospect:

Messaggi di LinkedIn anziché mail di posta elettronica o il contatto telefonico.

Investimento chiaro:

Nessun costo pay per click.

CRM:

Raccolta indirizzi mail per contatti futuri

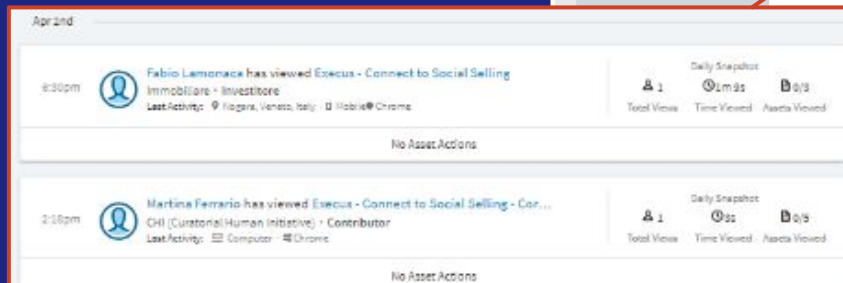
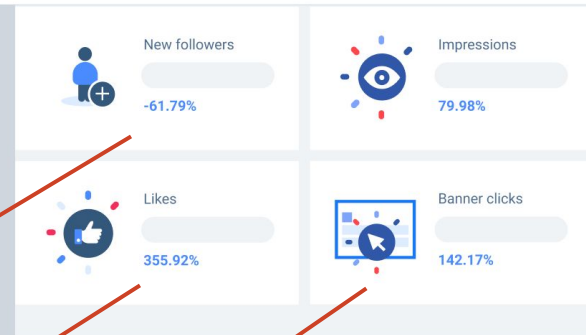
Lead qualificati:

Utilizzo di Smart Links (LinkedIn)

KPI's predefiniti:

Report del Funnel

LinkedIn LEAD GENERATION



Linkedin – LEAD GENERATION

Targeting

Il profilo target (Buyer persona) e' definito con il cliente sulla base dei dati di LinkedIn, 675 milioni di profili professionali in tutto il mondo.

Lead Generation

L'utilizzo degli strumenti di LinkedIn , Smart Links e InMail , permettono di analizzare i comportamenti del target e di creare messaggi personalizzati di coinvolgimento. Si riesce a conoscere quasi tutto del target, per esempio si registra i tempi di visione dei contenuti inviati e tutte le eventuali azioni del target.



Connessione

Visita al profilo del target e invio richiesta di connessione con messaggio personalizzato dal Profilo LinkedIn del cliente. 3-400 Buyer Persona contattati al mese, con una percentuale stimata del 50/55% di risposte positive (connessioni).

Conversazione

Analisi del profilo dei target connessi e invio di un messaggio In Mail personalizzato con contenuti di valore. Utilizzo contenuti specifici per settore. Fino a 150/200 messaggi al mese.

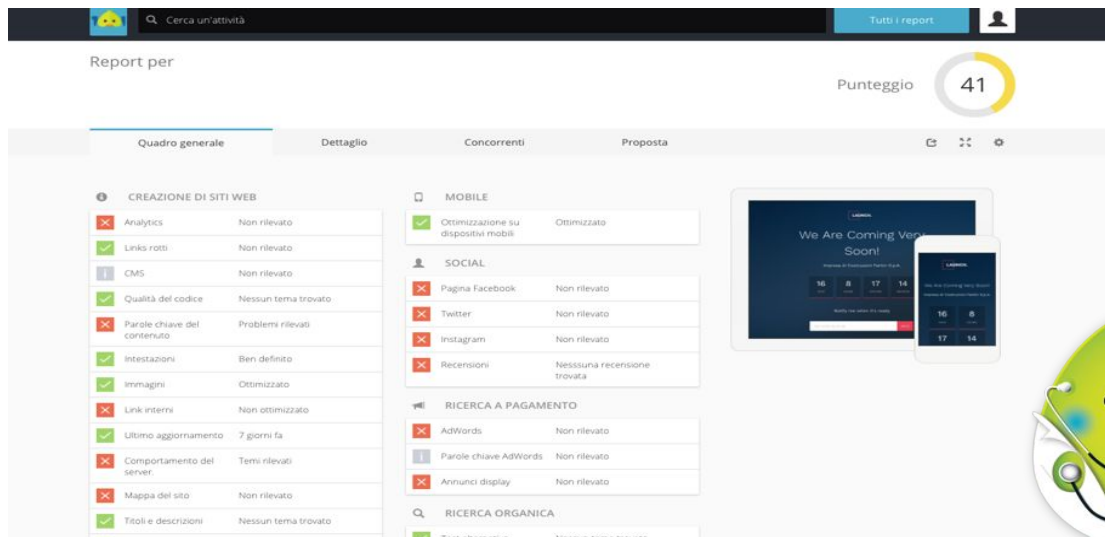
TEST DIGITALE: ANALISI DIGITALE GRATUITA

TEST DIGITALE PER PIANIFICARE E OTTIMIZZARE UNA STRATEGIA WEB



TUTTE LE TUE RICERCHE IN UN'UNICA SOLUZIONE!

TEST DIGITALE: ANALISI DIGITALE GRATUITA



TEST DIGITALE ANALIZZA E RIASSUME GLI ASPETTI CHIAVE DELLA PRESENZA WEB DELL'AZIENDA, IN UN'UNICA ANALISI.

A short horizontal bar with a blue segment on the left and an orange segment on the right, positioned above the main text.

Grazie dell'attenzione.

www.webidoo.it
