



POLITECNICO
MILANO 1863

SCHOOL OF MANAGEMENT



L'Export Digitale

Riccardo Mangiaracina, Direttore Osservatorio Export digitale

riccardo.mangiaracina@polimi.it

09 Aprile 2019

Cosa si intende per Export digitale?

Brand Italiano



EXPORT
abilitato da un
canale digitale

CANALE B2B

EDI o Web EDI

Extranet

Marketplace



CANALE B2BC

Retailer online



LUISAVIAROMA

CANALE B2C

Sito proprio

Marketplace

Sito vendite private

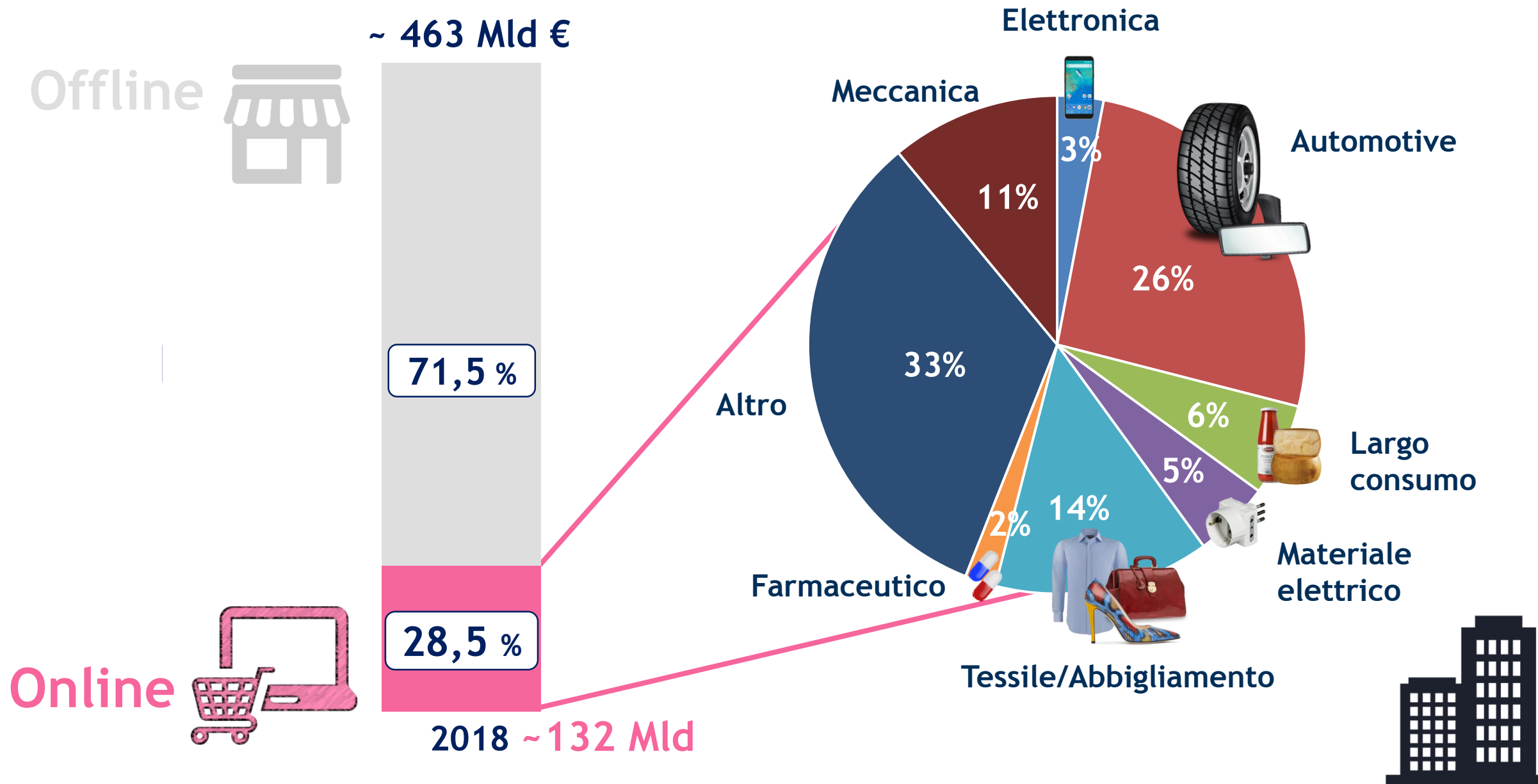


DIESEL

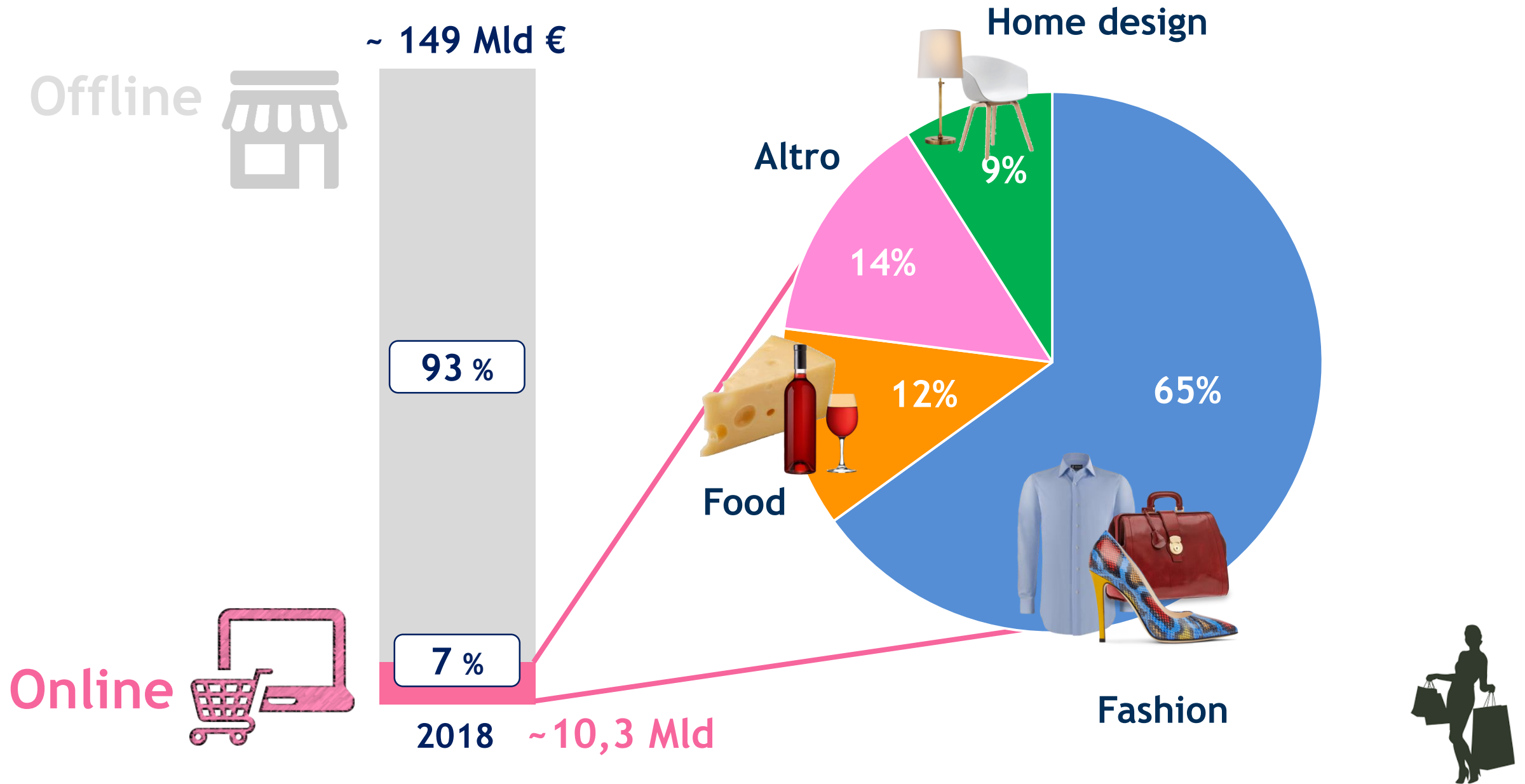


Quanto vale l'Export digitale?

Export Digitale B2b: il valore



Export Digitale B2c: il valore



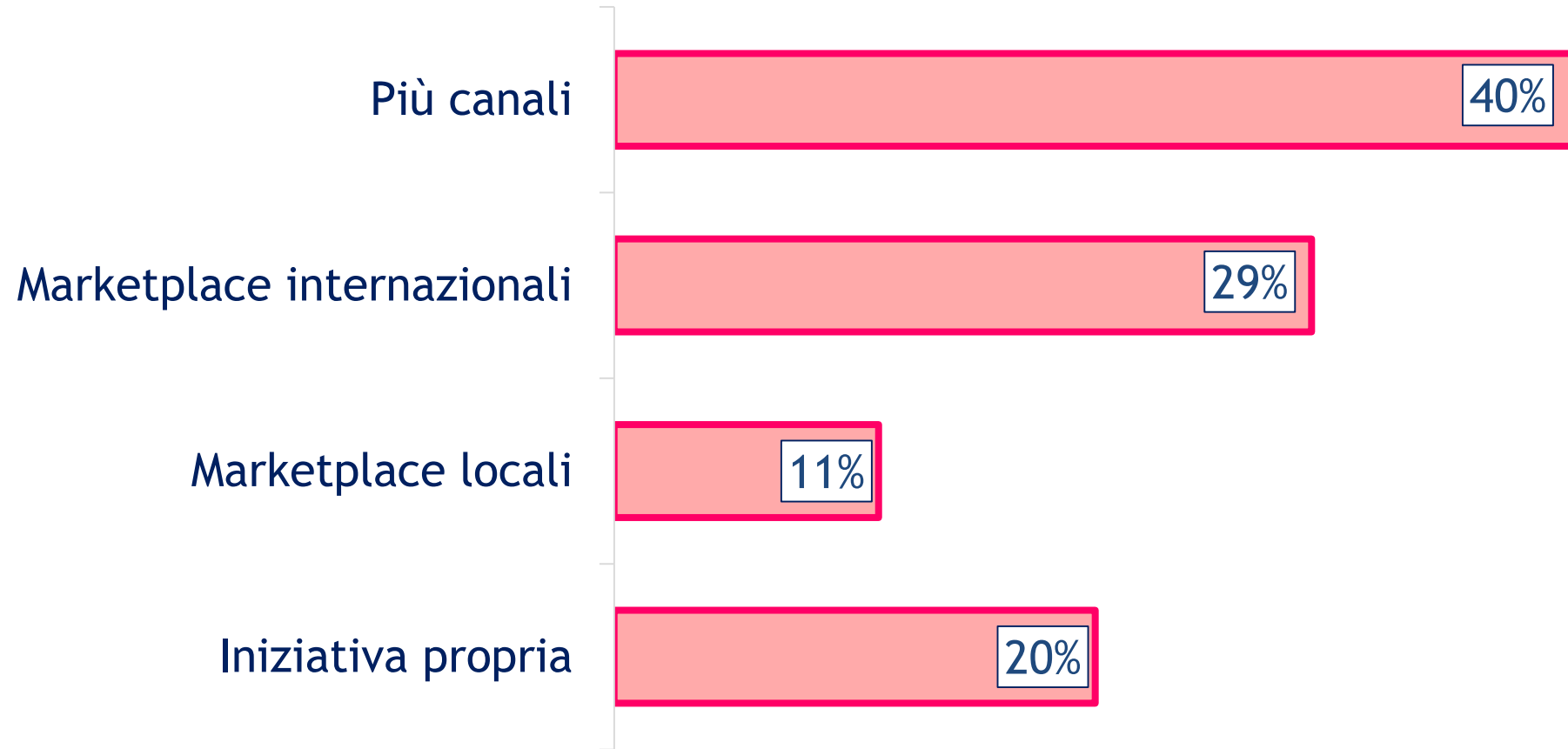
Quali sono i principali elementi su cui si fonda
una strategia di Export digitale?

Pilastri di un modello di Export



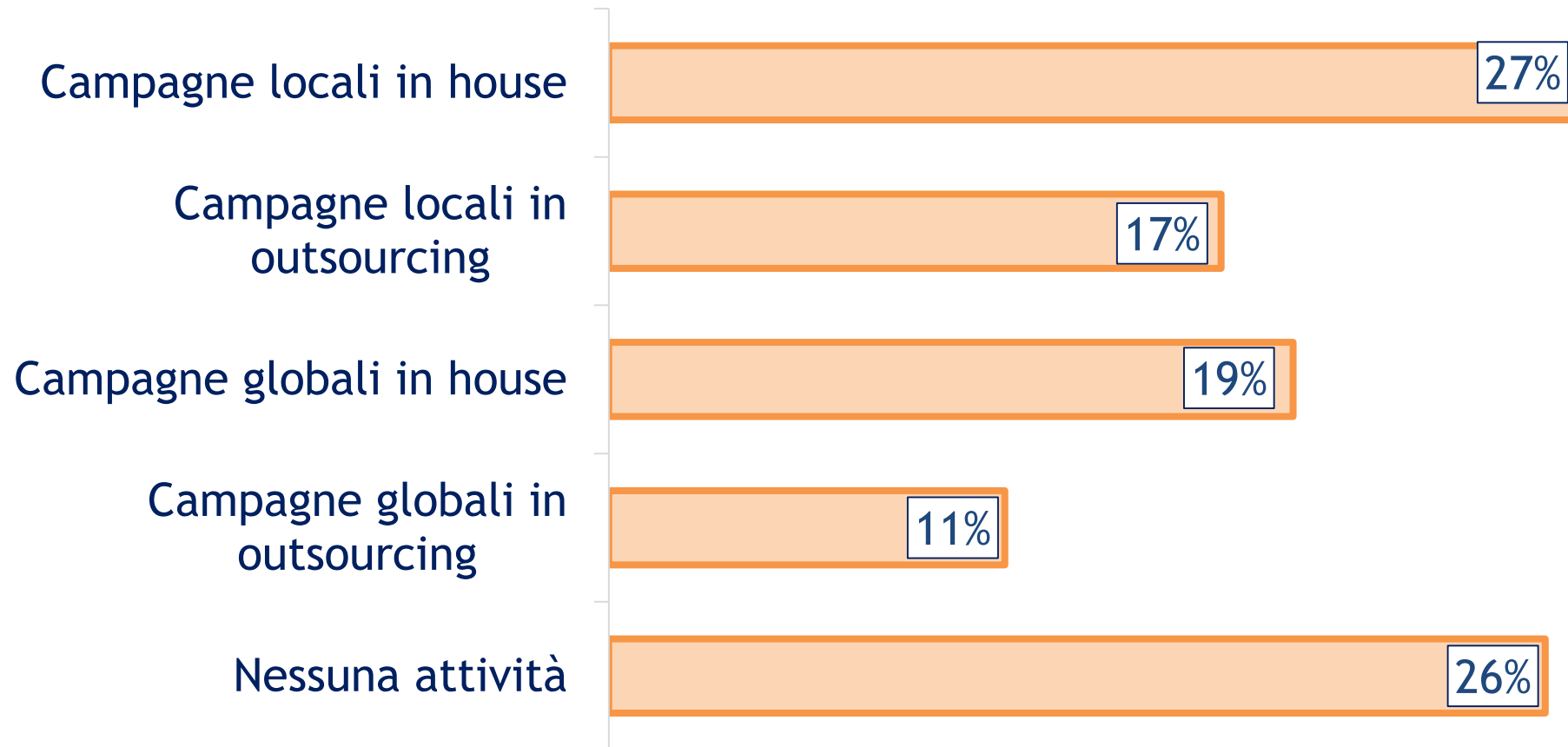
Quali sono le strategie di Export digitale adottate dalle PMI?

PMI - Quali canali online utilizza per esportare?



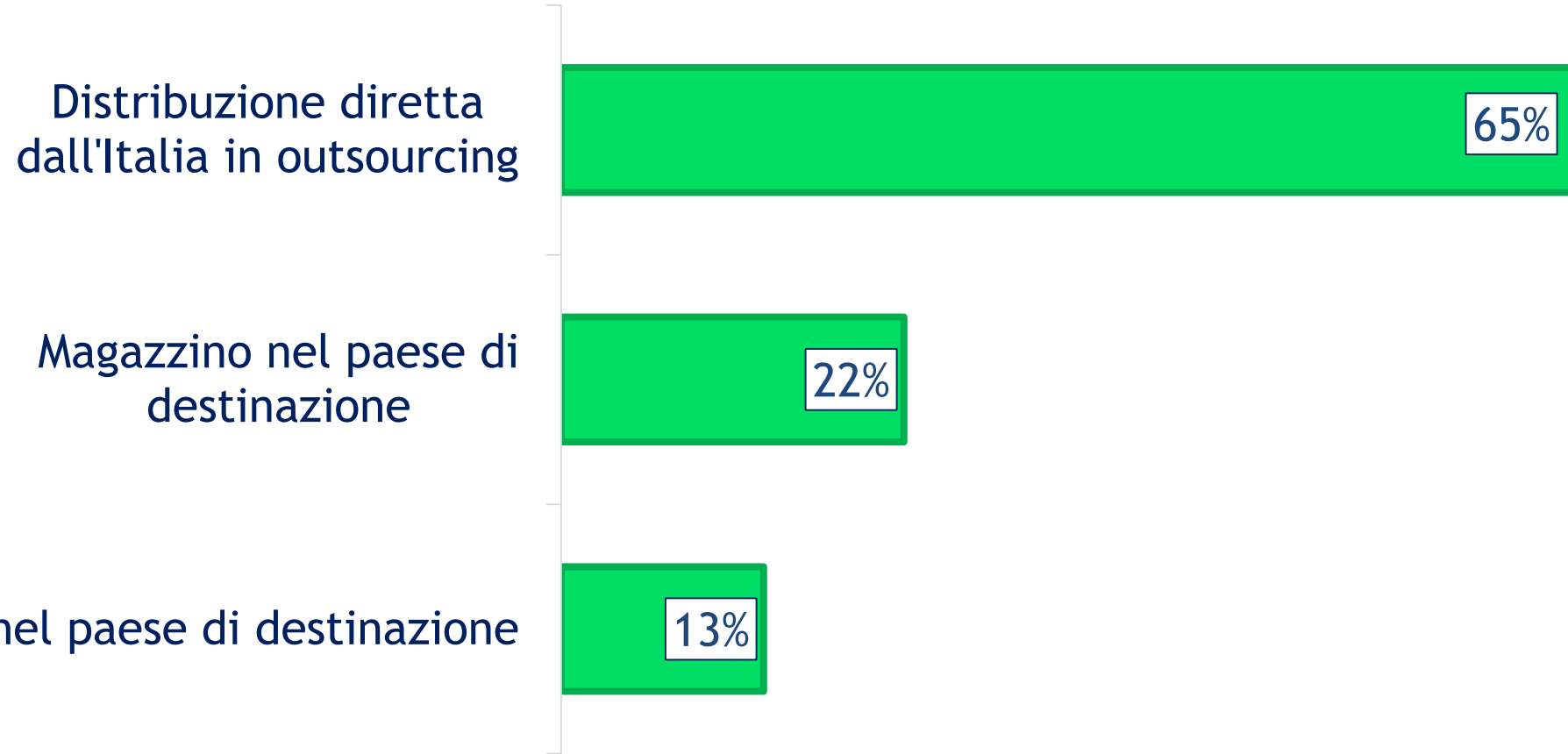
Campione: 100 Aziende

PMI - Quali attività di marketing sono svolte per supportare l'export online?



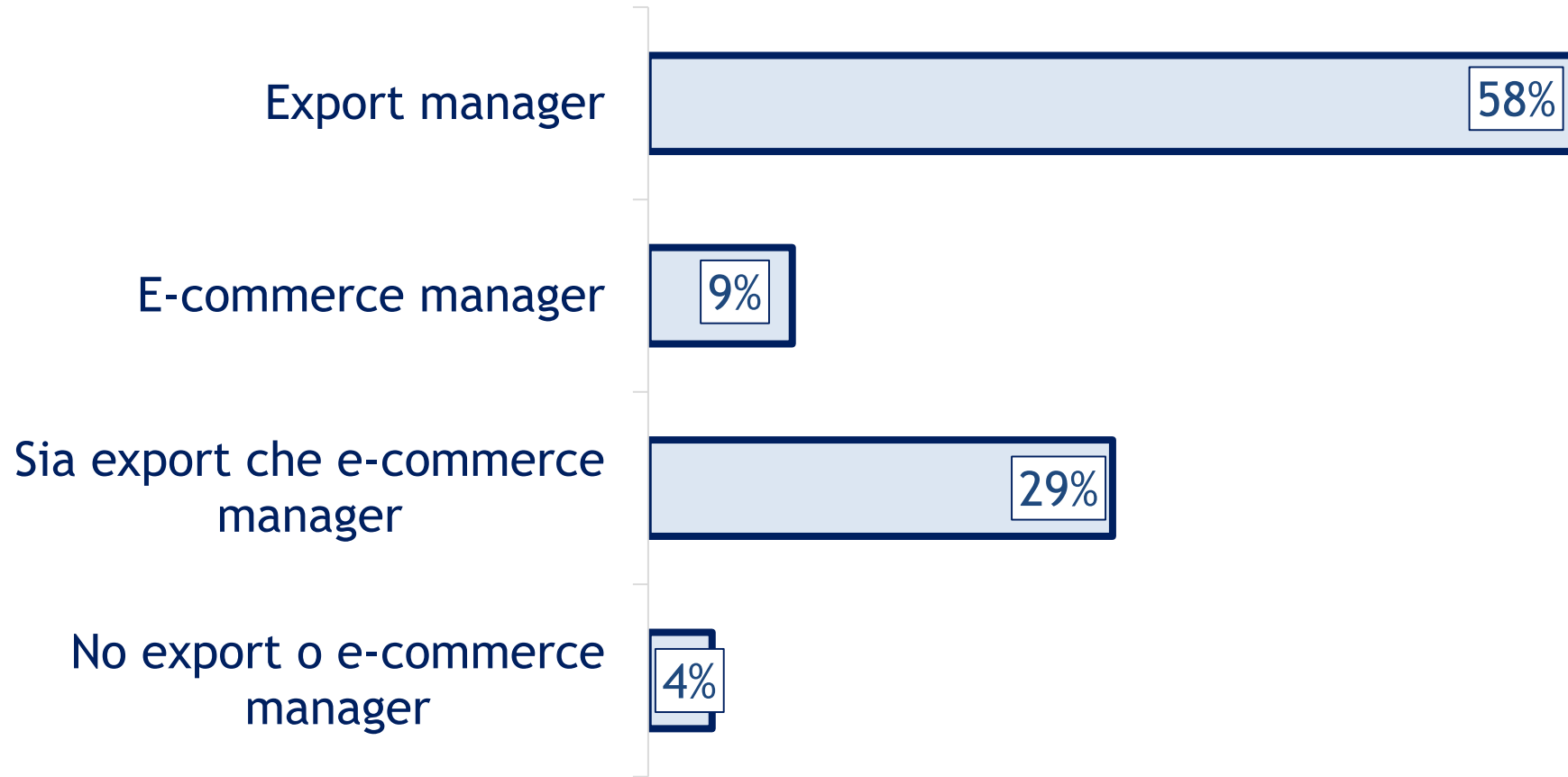
Campione: 100 Aziende

PMI - Quale soluzione logistica usa prevalentemente per l'export online?



Campione: 100 Aziende

PMI - Quali delle seguenti figure sono inserite in azienda?

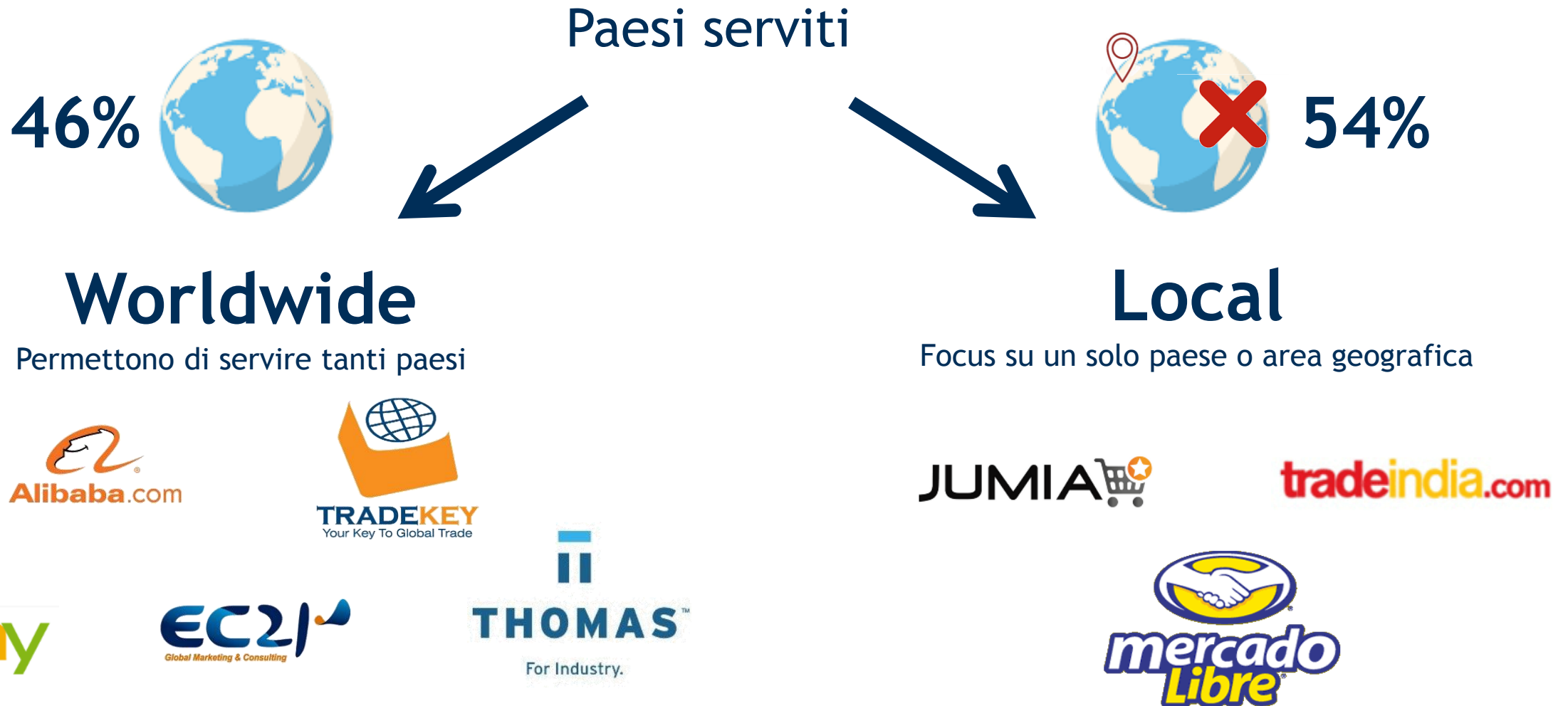


Campione: 100 Aziende

Quali sono le caratteristiche dei principali marketplace a supporto dell'export digitale?



Marketplace: tipologie



Campione: 57 marketplace B2b e B2c

Marketplace: settori e requisiti



Settori

40%

Verticali

Focus su particolari settori



60%

Generalisti

Vari settori



Requisiti

46%

Restrittivi

Requisiti all'accesso



54%

Open



Campione: 57 marketplace B2b e B2c

Marketplace: servizi offerti dalle piattaforme

Alcuni marketplace offrono direttamente o tramite terze parti diversi tipi di servizi

Logistica

trasporto internazionale,
stoccaggio e sdoganamento



Marketing

advertising sulla piattaforma,
Adwords, Search Engine
Optimization...

Data analysis

vendita dati sui clienti
e sul mercato

Marketplace: tipologie di annuncio



Campione: 57 marketplace B2b e B2c

Marketplace: struttura delle fee

Listing fee
(da 0 a 1 €/annuncio)

Costo per pubblicare
un annuncio



**Commissione sul
transato**
(da 0 a 21 %)

Dipende dalla categoria
merceologica



Payment fee
(da 0 a 3 %)

Commissione per la
gestione dei pagamenti



Fee tecnica annuale
(1100 € in media)

Dipende nella
maggiorparte dei casi
dalla membership scelta



Deposito
(prevalentemente gratuito)

Quota rimborsabile da pagare
al momento dell'iscrizione
(spesso gratuita)



Per alcuni casi eccezionali in
Cina ammonta a \$15000
(rimborsabili)

Campione: 57 marketplace B2b e B2c

Quali sono i principali trend per il futuro
dell'Export digitale?



自然

存冰



拍定妆照



妆容调整

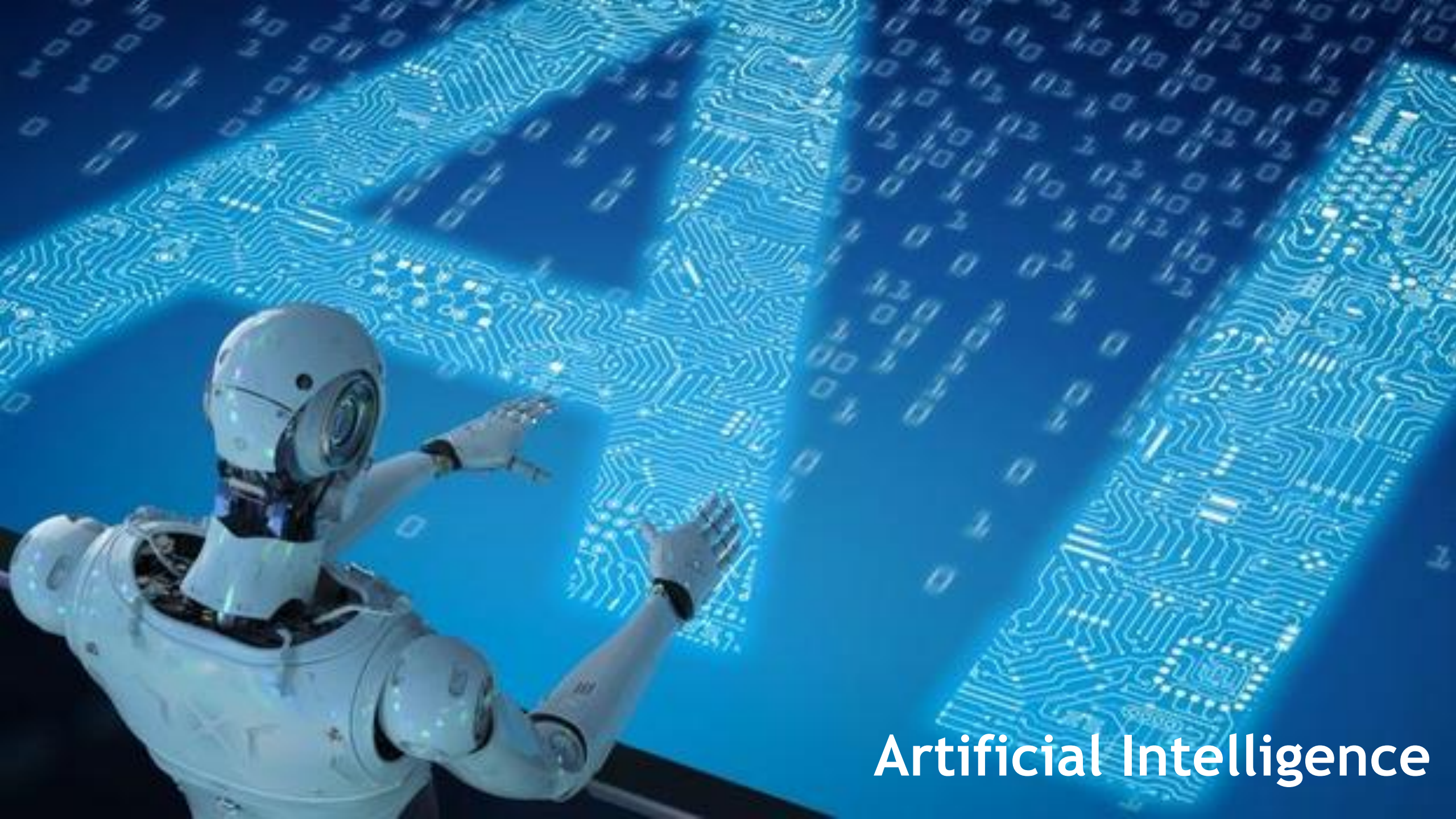


全部卸妆

Sempre più integrazione tra online e offline...



...con il mobile protagonista!



Artificial Intelligence



Blockchain

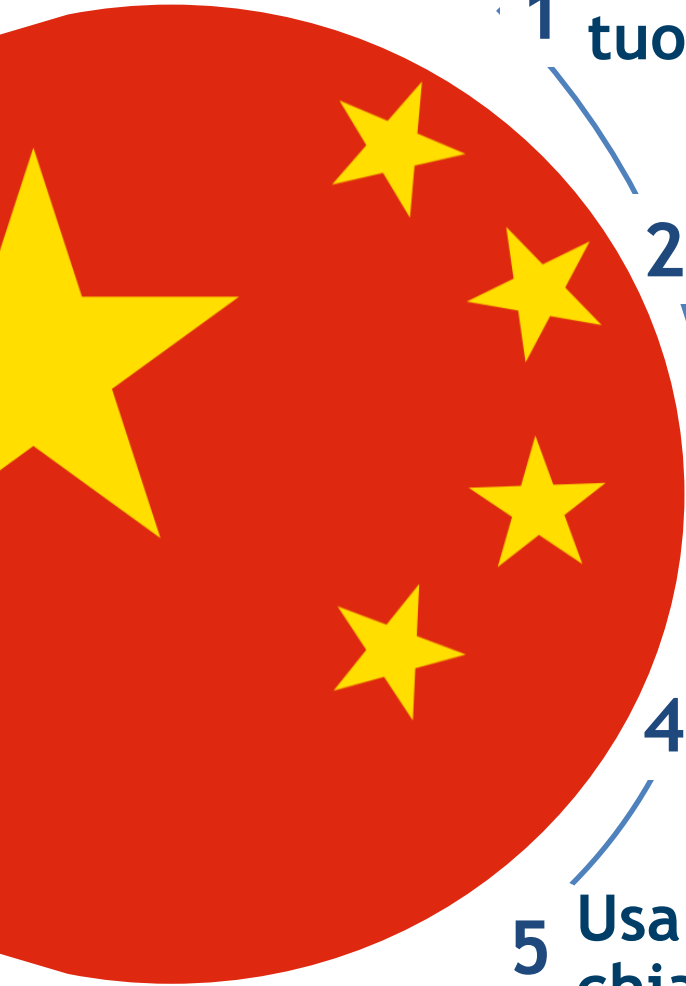
Come essere efficaci?

5 cose da sapere per esportare in Europa



- 1 **Adotta una strategia multicanale efficace e che eviti cannibalizzazioni**
- 2 **Fai attenzione ai tempi di consegna**
- 3 **Non trascurare i sistemi di pagamento locale**
- 4 **Considera che esistono anche finanziamenti pubblici**
- 5 **Per la gestione della contrattualistica affidati a studi legali specializzati**

5 cose da sapere per esportare in Cina



- 1 **Conduci un'analisi di mercato per valutare la notorietà del tuo brand**
- 2 **Registra il tuo marchio il prima possibile, bisogna proteggerlo**
- 3 **Scegli tra "general trade" con base in Cina oppure "cross border eCommerce" dall'Italia, in base ai volumi attesi**
- 4 **Decidi tra piattaforme 'market leader' oppure siti verticali, in base alla notorietà del brand e al tuo target di riferimento**
- 5 **Usa i social per interagire con i clienti. Sono un elemento chiave per il successo di un'iniziativa di eCommerce**

5 cose da sapere per esportare negli USA



- 1 **Fai attenzione ai dettagli: There is only one chance to make a good first impression**
- 2 **Tieni in considerazione che i costi di marketing e comunicazione sono molto più alti**
- 3 **Differenziati dagli intermediari**
- 4 **Affidati a un partner per gli aspetti fiscali**
- 5 **Sii determinato nelle negoziazioni, e sii risolutivo sin dal principio**



POLITECNICO
MILANO 1863

SCHOOL OF MANAGEMENT



L'Export Digitale

Riccardo Mangiaracina, Direttore Osservatorio Export digitale

riccardo.mangiaracina@polimi.it

09 Aprile 2019