

Vendere attraverso i social per le imprese B2B e B2C

Giulio Finzi
Senior Partner Netcomm



Giulio Finzi (He/Him)

Head of Netcomm China | Senior Partner Netcomm Services Managing
Partner Netcomm NetStyle

Milan, Lombardy, Italy · [Contact info](#)

500+ connections

Open to

Add section

More



Netcomm NetStyle

An aerial photograph of a dense city skyline, likely New York City, taken during sunset. The sky is filled with dark, dramatic clouds, with a bright orange and yellow glow from the setting sun breaking through near the horizon. The city's skyscrapers are silhouetted against the bright light, creating a high-contrast scene. A semi-transparent grey rectangular box is overlaid in the upper center of the image, containing white text.

**Utenti Mobile Global
5,2 miliardi**

**Utenti Social Global
4,2 miliardi**

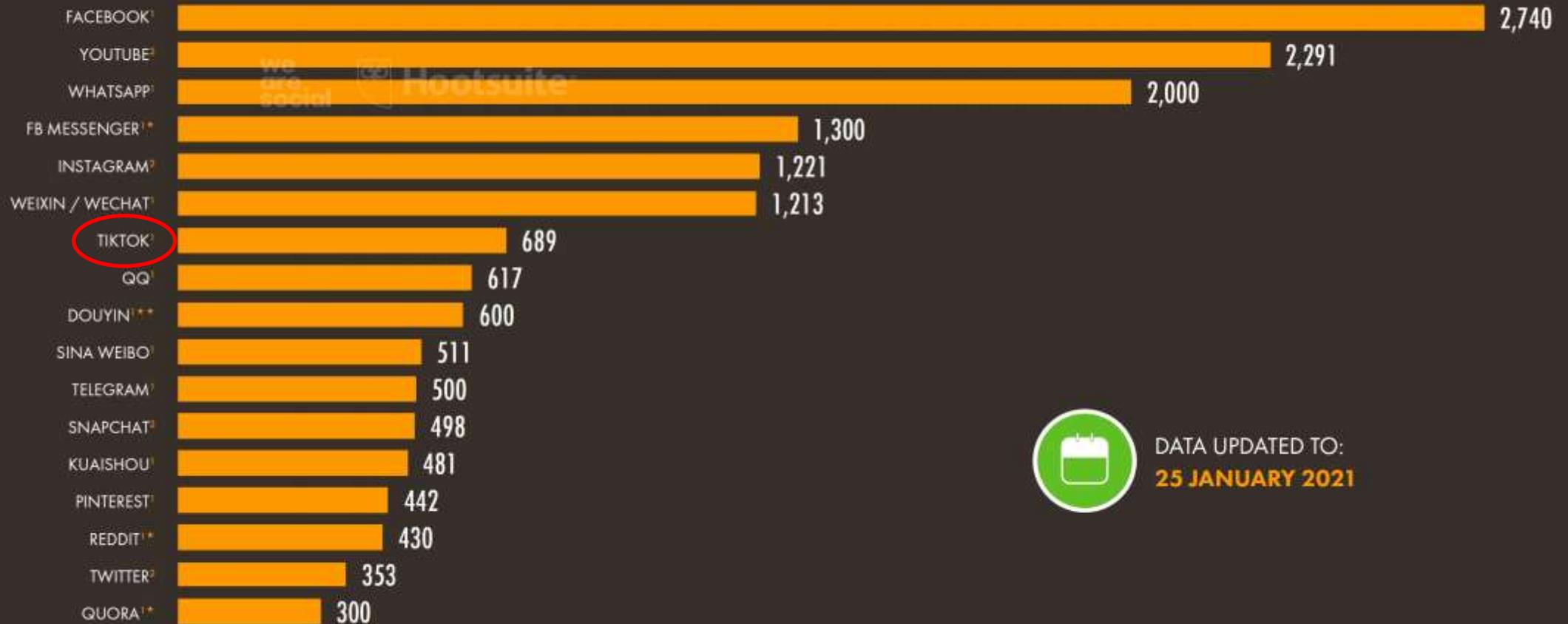
Entro il 2023 internet sarà
solo via mobile



JAN
2021

THE WORLD'S MOST-USED SOCIAL PLATFORMS

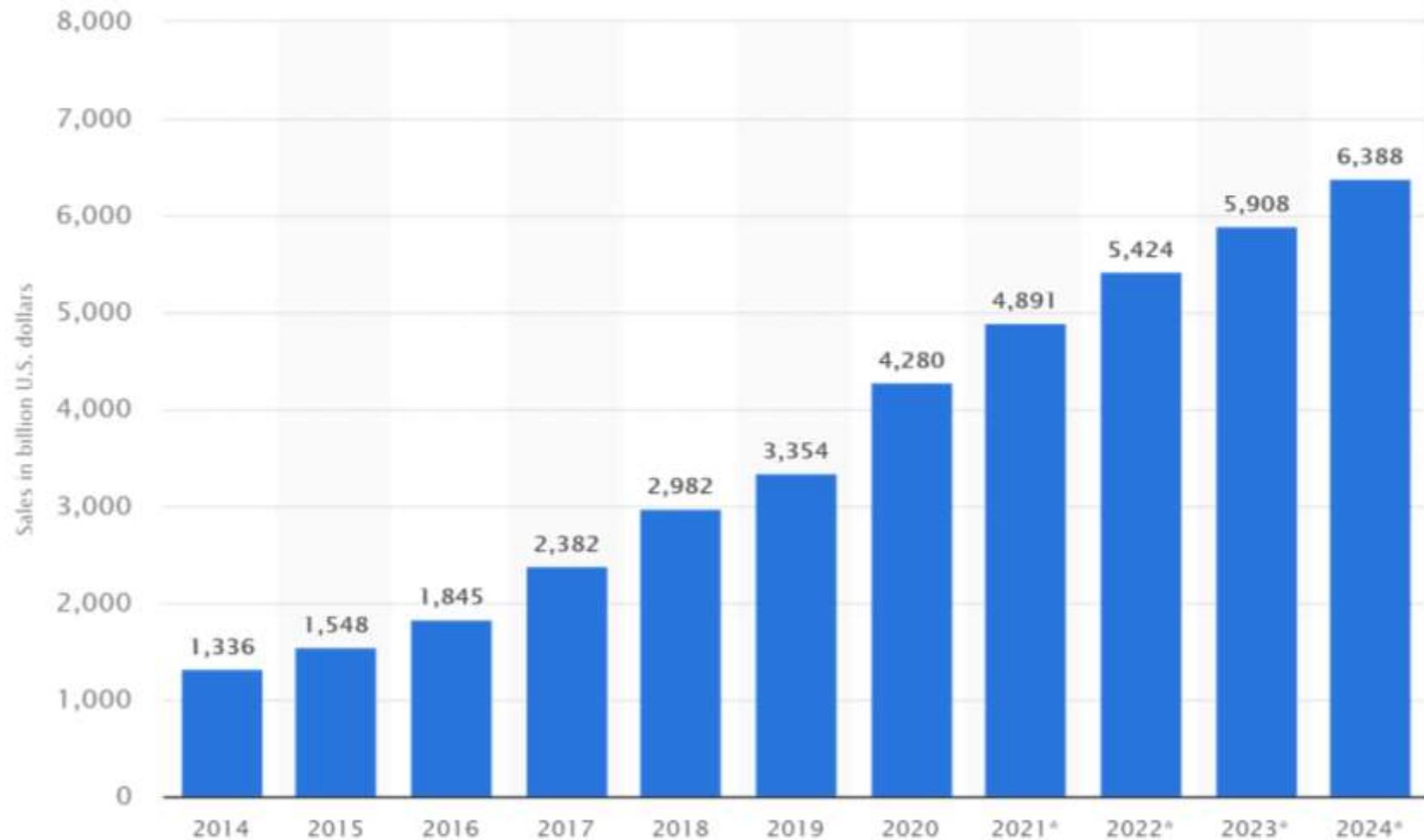
THE LATEST GLOBAL ACTIVE USER FIGURES (IN MILLIONS) FOR A SELECTION OF THE WORLD'S TOP SOCIAL MEDIA PLATFORMS*



DATA UPDATED TO:
25 JANUARY 2021

Retail e-commerce sales worldwide from 2014 to 2024

(in billion U.S. dollars)



B2C E-COMMERCE TURNOVER OF EU-27 (EUR, BN)

Measured in €Billion

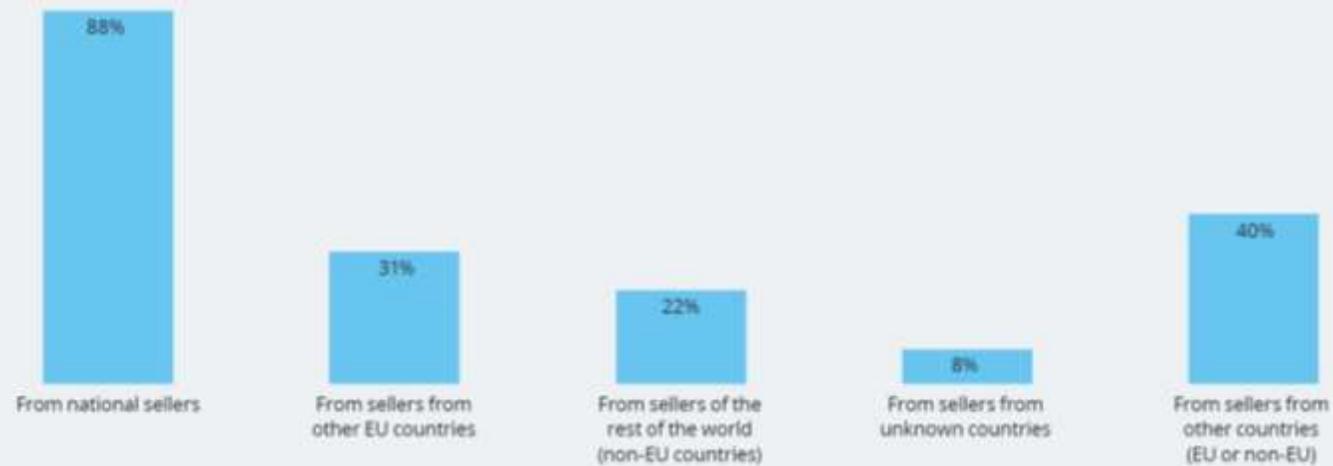
— Growth Rate

SOURCES: NATIONAL
ECOMMERCE ASSOCIATIONS;
REPORT PARTNERS; STATISTA



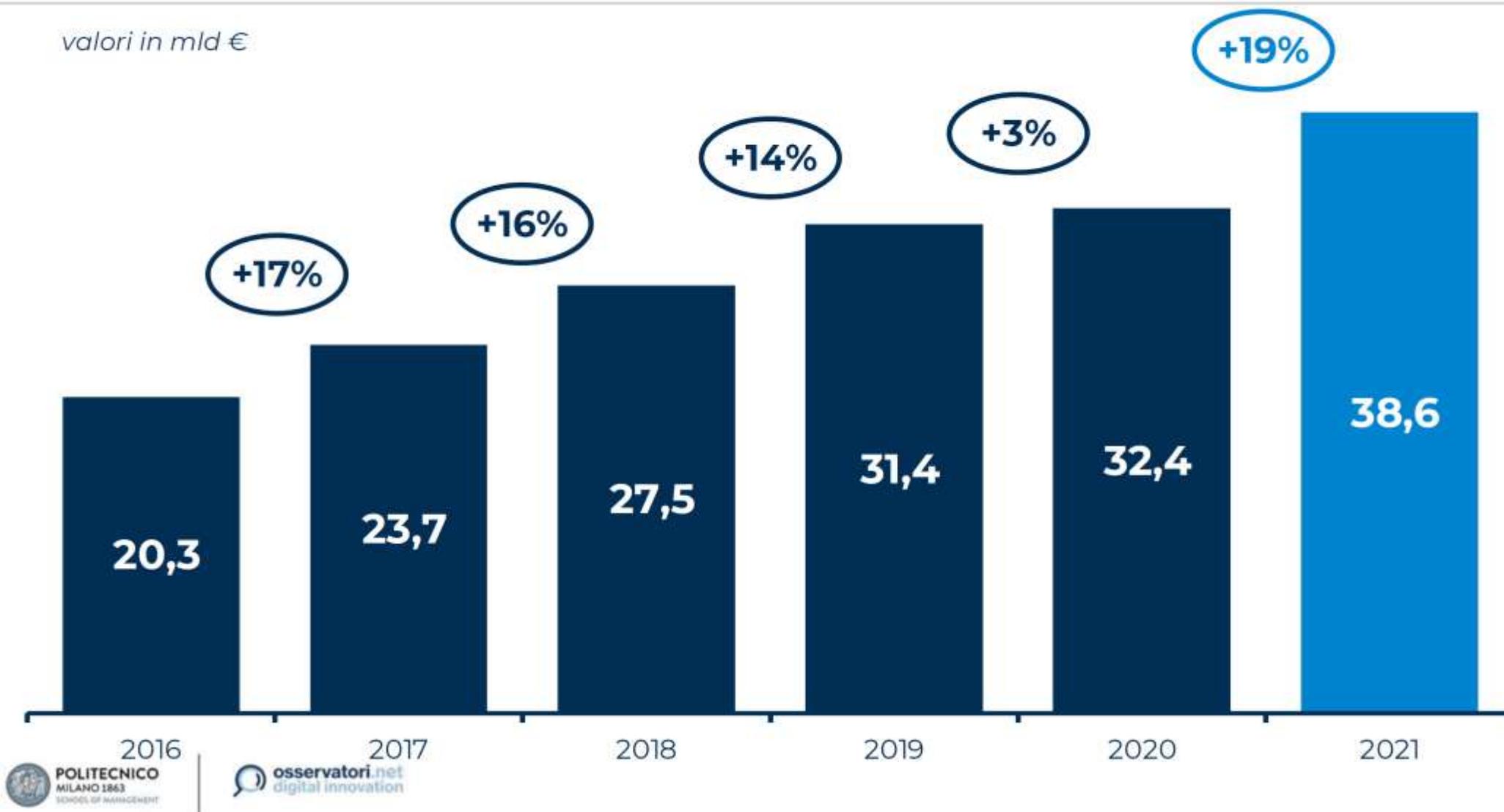
CROSS-BORDER PURCHASING IN EU-27 COUNTRIES (LAST 3 MONTHS)

SOURCE: EUROSTAT, 2020



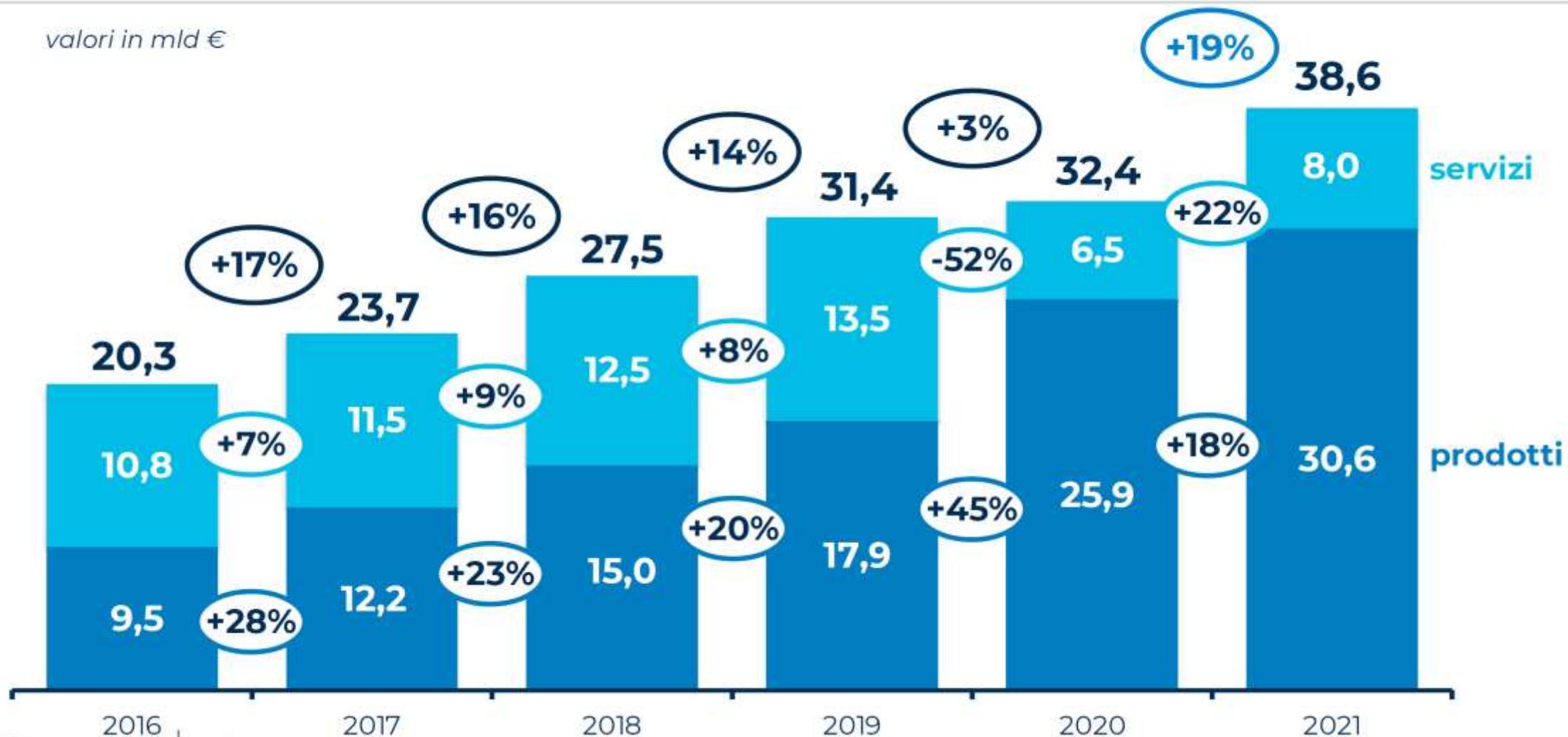
Gli acquisti eCommerce B2c in Italia

valori in mld €

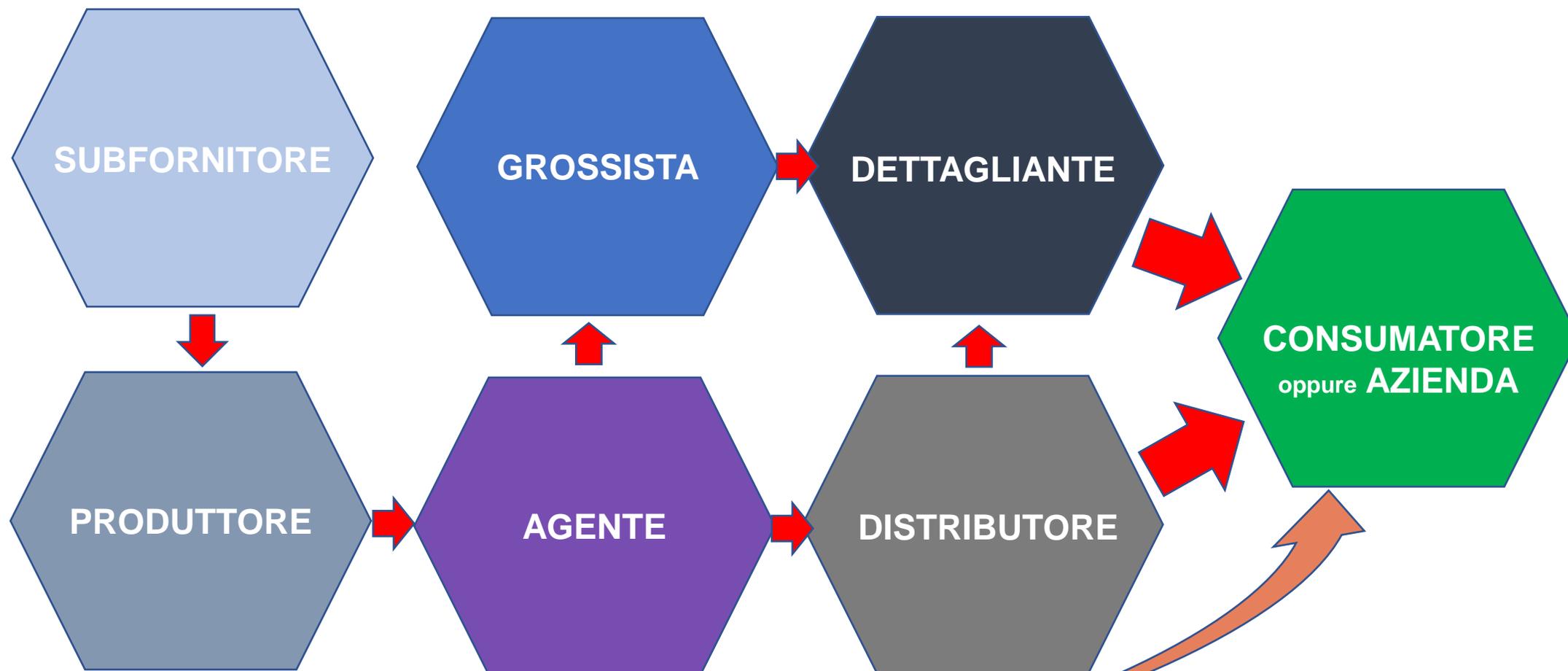


Gli acquisti eCommerce B2c in Italia tra prodotti e servizi

valori in mld €



Come stanno cambiando le filiere BtoB e BtoC?



I modelli di business per la vendita online

The image displays two overlapping e-commerce website screenshots. The top-left screenshot shows the MEVACO website with a navigation bar containing 'PRODOTTI & PREZZI', 'FASCINO', and 'SERVIZIO'. The top-right screenshot shows the Casper website with a navigation bar containing 'PRODUCTS', 'DESIGN', 'REVIEWS', a phone number '+1 888-498-0003', and 'LOG IN'. The main content of the Casper screenshot features a dark blue background with a circular logo that reads 'FREE RETURNS • 100 NIGHT TRIAL' and the text '100 NIGHT TRIAL, FREE RETURNS'. Below this, it says 'Sleep on it, lounge on it, dream on it — if you don't love your Casper product, we'll take it back and give you a full refund.' At the bottom, there are three images of Casper products: a mattress, a folded blanket, and a mouse.

MEVACO
Affascinante semplicità

LOGIN CARRELLO 0

ORDINE DIRETTO CONTATTO

RICERCA PRODOTTO

PRODOTTI & PREZZI FASCINO SERVIZIO

< RITORNA ALL'ELENCO

Casper PRODUCTS DESIGN REVIEWS +1 888-498-0003 LOG IN

FREE RETURNS • 100 NIGHT TRIAL

100 NIGHT TRIAL, FREE RETURNS

Sleep on it, lounge on it, dream on it — if you don't love your Casper product, we'll take it back and give you a full refund.

BtoC - Vendita da azienda a consumatore



BtoC - Vendita da azienda a consumatore

The screenshot displays the TWINSET MILANO website interface. At the top, the brand name 'TWINSET MILANO' is on the left, and navigation links for 'Abbigliamento', 'Borse', 'Scarpe', 'Accessori', 'Bambina', and 'Collezioni' are in the center. On the right, there are icons for search, user profile, heart, and a notification badge. Below the navigation is a filter bar with 'Caratteristiche', 'Taglia', 'Colore', 'Fit', and 'Mood' dropdown menus, and an 'Ordina per' dropdown on the right. The main content area features a grid of four clothing items, each with a model photo, a description, a price, and a heart icon for favoriting.

Item Description	Price
Abito lungo con inserti in georgette e pizzo	€ 155.00
Gonna con cintura e bottoni	€ 95.00
Gonna-abito con inserti in georgette e pizzo	€ 160.00
Abito in spugna a righe	€ 100.00

BtoB - Vendita da azienda ad azienda

The screenshot displays the MEVACO website interface. At the top left is the MEVACO logo. To its right is a search bar labeled 'PRODUKTSUCHE'. Further right are navigation links: 'JOBS', 'UNTERNEHMEN', 'SORTIMENT', 'KONTAKT', and a language selector set to 'Deutsch'. Below these are icons for 'INDIVIDUALISIERUNGSTOOLS' (with a 'NEU' badge), 'LOGIN', 'WARENKORB', and 'DIREKTBESTELLUNG'. A blue navigation bar contains five categories: 'STRECKMETALLE', 'LOCHBLECHE', 'WELLENGITTER', 'GESCHWEISSTE GITTER', and 'SHOWROOM'. The main content area is divided into four columns: 'MATERIAL' (listing ALUMINIUM, STAHL, EDELSTAHL, and STAHL SENDZIMIRVERZINKT), 'EMPFEHLUNGEN' (listing ARMADILLO 76X10X3, WELLE 62X22X6, RAUTE 8X6X1, and RAUTE 160X42X9), 'ZUBEHÖR' (listing EINFASSPROFILE, ECKVERBINDER, PROFILHALTER, ADAPTER, and PROFILENDKAPPEN), and 'FASZINATION' (listing four promotional items with blue arrow icons). At the bottom, a banner features a gear icon and the text 'DER MEVACO CONFIGURATOR!' followed by an orange button 'JETZT CONFIGURATOR TESTEN' and a link 'MEHR ERFAHREN'.

BtoB - Vendita da azienda ad azienda

The screenshot shows the Nuccio website interface. At the top left is the Nuccio logo with the tagline "industria dolciaria dal 1950". To the right are social media icons for Twitter, Facebook, Google+, and YouTube. Below the logo is a search bar with the text "Search...". A red navigation bar contains the following menu items: "AZIENDA", "SHOP ONLINE", "BLOG", "VIDEO", "RICETTE", "CONTATTI", and a shopping cart icon labeled "(vuoto)".

The main content area is titled "CATEGORIE" and includes a breadcrumb trail: "Home > Shop Online > Prodotti Per Gelato > Preparati Per Gelato". On the left is a vertical list of categories under "SHOP ONLINE":

- Frutta Candita
- Pasticceria e Biscotti
- Confetti e Caramelle
- Farine - Amidi e Zuccheri
- Frutta secca e Granelle
- Creme Pronte e Preparati
- Semilavorati da riempire
- Cioccolato e Scaglette
- Semilavorati per Pasticceria
- Pasta di Mandorle
- Aromi Alimentari
- Coloranti Alimentari
- Cake Design
- Decorazioni - Attrezzi- Vassoi
- Prodotti per gelato

The main product area features a large banner image of ice cream scoops with the text "Preparati per gelato". Below the banner is a sorting dropdown menu labeled "ORDINA PER" with the text "-- Select option --" and a "CONFRONTA (0)" button. Three product cards are displayed below the banner:

- "Pasta per gelato banana" with an image of a banana and a swirl of cream.
- "Pasta croccantino per gelato" with an image of ice cream topped with nuts and a mint leaf.
- "Caffe' dry per gelato" with an image of two scoops of chocolate ice cream with coffee beans.

BtoBtoC - Vendita da azienda ad azienda a consumatore

The image shows the homepage of the Bernabei website. At the top, there is a dark red navigation bar with the Italian flag, the location 'TORINO 10020', the tagline 'LA PIÙ GRANDE ENOTECA ONLINE: VENDITA VINI ONLINE, LIQUORI E CHAMPAGNE', and a 'LOG IN' link. Below this is a white header area with the Bernabei logo on the left, a search bar with the placeholder text 'Cosa stai cercando?' and a magnifying glass icon, and a shopping cart icon on the right. A horizontal menu below the search bar lists various product categories: OFFERTE, VINI, CHAMPAGNE, BOLLICINE, SPIRITS, BIRRE, SOFT DRINKS, MIXOLOGY, and ESPERIENZE. The main content area is a large green banner with the text 'Super SALDI' in a large, white, stylized font. Below this, it says 'OGNI GIORNO UNA SORPRESA PER TE!'. The banner features images of several bottles and boxes of liquor, including Zacapa XO rum, Sarrica wine, and Piper Heidsieck beer. At the bottom of the page, there is a dark grey footer with three shipping options: 'SPEDIZIONE STANDARD 4,90 €' with a box icon, 'SPEDIZIONE GRATUITA SOPRA 50,00 €' with a truck icon, and 'SPEDIZIONE EXPRESS 1 GIORNO LAVORATIVO' with a truck icon.

BtoBtoB - Vendita da azienda ad azienda ad azienda

Acquisto riservato a professionisti del settore dotati di partita IVA.
Prezzi indicati IVA esclusa.

BENVENUTO | IL MIO ACCOUNT | LA MIA WISHLIST | BLOG | ACCEDI/REGISTRATI

 **HORECA**
ATELIER

IL CASH & CARRY ONLINE
PER I PROFESSIONISTI DELLA RISTORAZIONE

Cerca nell'intero negozio...

TAVOLA ▾ CUCINA ▾ BAR ▾ BUFFET ▾ ATTREZZATURE | FORNITURE PER RISTORANTI | FOOD DELIVERY

*Sei un privato?
Clicca Qui!*

 **CONSERVA E
PROTEGGI** 

Scopri i prodotti indispensabili
per il tuo locale

 **SPEDIZIONI GRATUITE**
per ordini superiori

a 199 € + IVA

Iscriviti alla NEWSLETTER
ed ottieni **5€ di SCONTO**

Iscriviti 

 **SPEDIZIONI VELOCI**

in 24 - 48 h

I marketplace online

Alibaba.com
Global trade starts here.

Sign In | Join Free | My Alibaba

For Buyers - For Suppliers - Help - Trade Assurance

Products - What are you looking for... Search

CATEGORIES

- Apparel, Textiles & Accessories
- Auto & Transportation
- Electronics
- Machinery, Industrial Parts & Tools**
- Gifts, Sports & Toys
- Home, Lights & Construction
- Health & Beauty
- Bags, Shoes & Accessories
- Electrical Equipment, Components & Telecom
- Agriculture & Food
- Packaging, Advertising & Office
- Metallurgy, Chemicals, Plastics
- All Categories

Hardware & Tools

- Power Tools
- Hand Tools
- Garden Tools
- Material Handling Tools
- Tool Sets
- Fasteners
- View All Categories

Machinery

- Agriculture & Food Machinery
- Apparel & Textile Machinery
- Engineering Machinery
- General Industrial Equipment
- Packaging & Printing Machinery
- Plastic & Rubber Machinery
- View All Categories

Measurement & Analysis Instruments

- Testing Equipment
- Optical Instruments
- Temperature Instruments
- Electrical Instruments
- Weighing Scales
- Electronic Measuring Instruments
- View All Categories

Industrial Parts & Fabrication Services

- Bearing & Accessories
- Motors & Parts
- Machine Tools Accessories
- Pumps & Parts
- Valves & Parts
- Custom Fabrication Services
- View All Categories

amazon

Shop Deals of the Day

Deliver to New York 10020

Today's Deals | Your Amazon.com | Gift Cards | Help | Whole Foods | Registry | Sell

Prime

Deals and products just for Prime members

Find a perfect gift

- For her
- For him
- For teens
- For kids

Unique gift ideas from Gift Finder

All-new Blink XT2

Outdoor/indoor smart security camera with 2-way audio. Works with Alexa.

Men's top-rated shoes

Shop our customers' most-loved men's shoes.

Sign in for the best experience

Sign in securely

EAST DANE

It's Our Big **SPRING SALE**

1000+ new styles just added—at up to 40% off.

SHOP NOW

FREE EXPRESS SHIPPING

TikTok

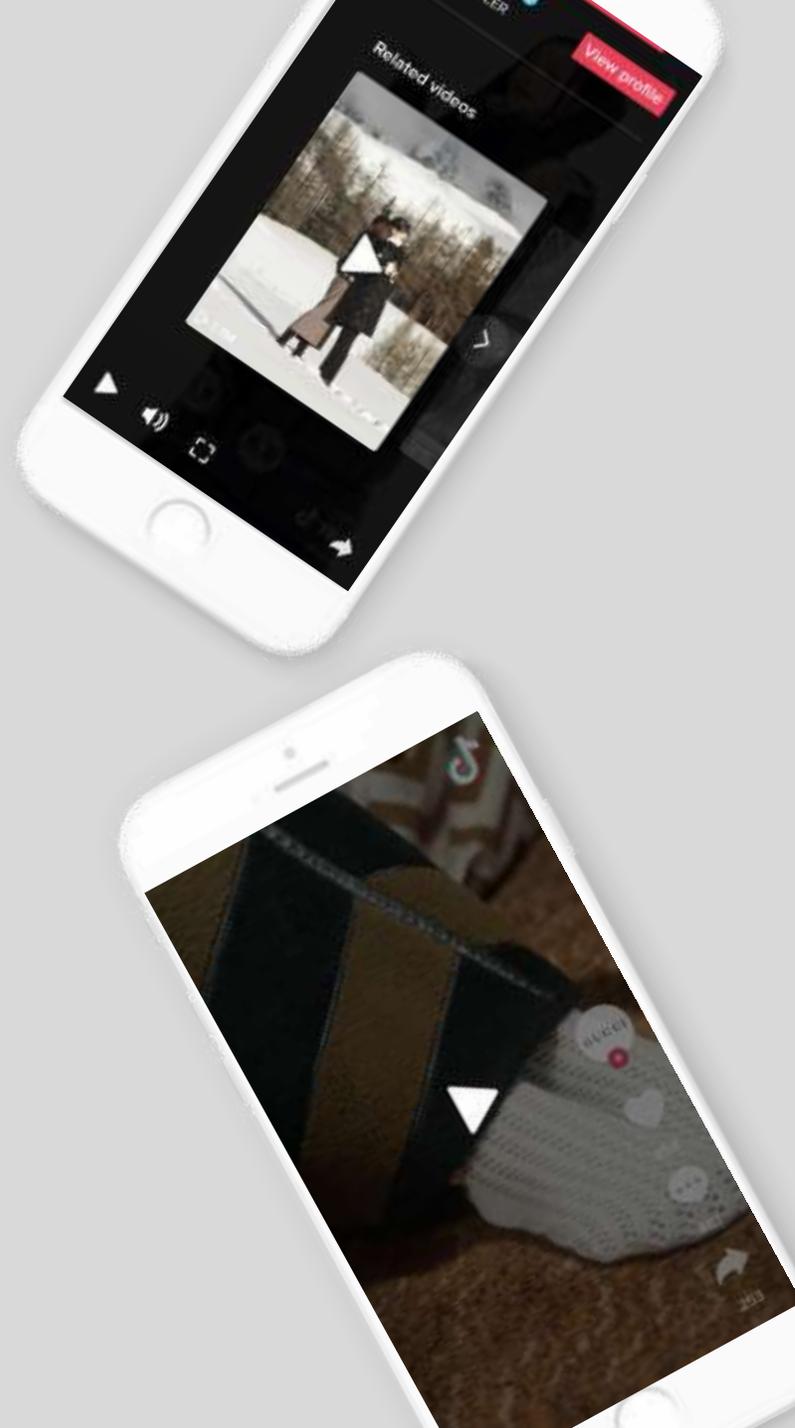


Che cos'è **TikTok**?

TikTok è un app. Missione principale: creazione e condivisione video di **15 ai 60** secondi su qualsiasi argomento.

È sbagliato pensare a TikTok come un'app solo per i più giovani, ma è a tutti gli effetti un tool che permette alle aziende di ingaggiare consumatori e fidelizzarli. C'è un numero incalcolabile di video da scoprire, educativi, coinvolgenti.

Il **70%** degli utenti dell'app appartengono alla Gen Z, ma i numeri degli utenti più adulti continuano a crescere.



**Cosa
rende
TikTok
unica?**



TikTok è lo strumento ideale per aumentare la propria **brand awareness tra i Millennials e la Gen Z**

Aumentare la **Community Engagement**

Uno strumento utile per la **lead generation**

Incremento del proprio **traffico web e delle vendite online**

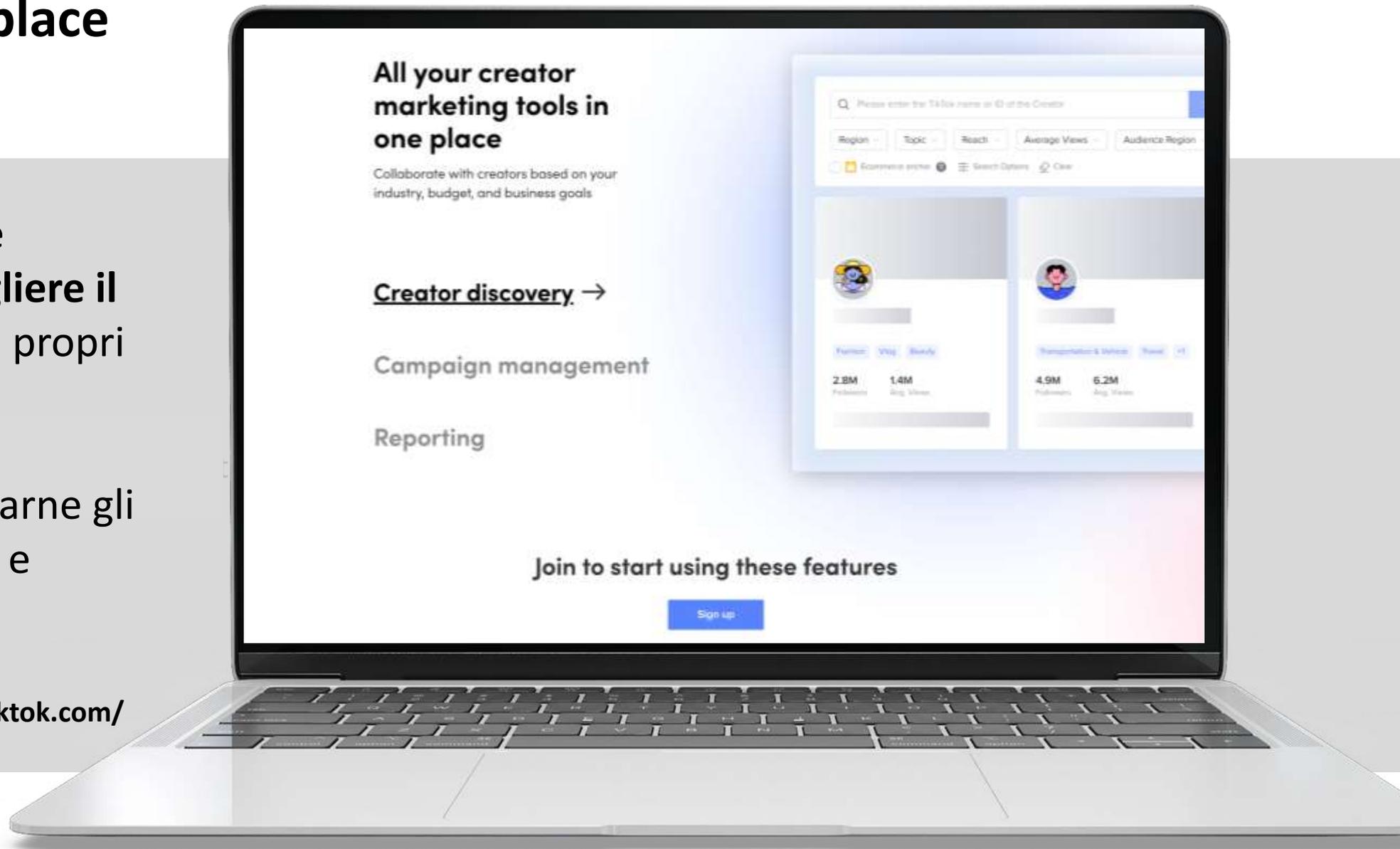
Possibilità di raggiungere un buon ritorno di investimento con i **TikTok ads; misurazione e ottimizzazione**



Creator Marketplace

I brand hanno anche l'opportunità di **scegliere il creator** più adatto ai propri bisogni attraverso la piattaforma **Creator Marketplace**, esplorarne gli analytics, contattarli e lanciare la propria campagna.

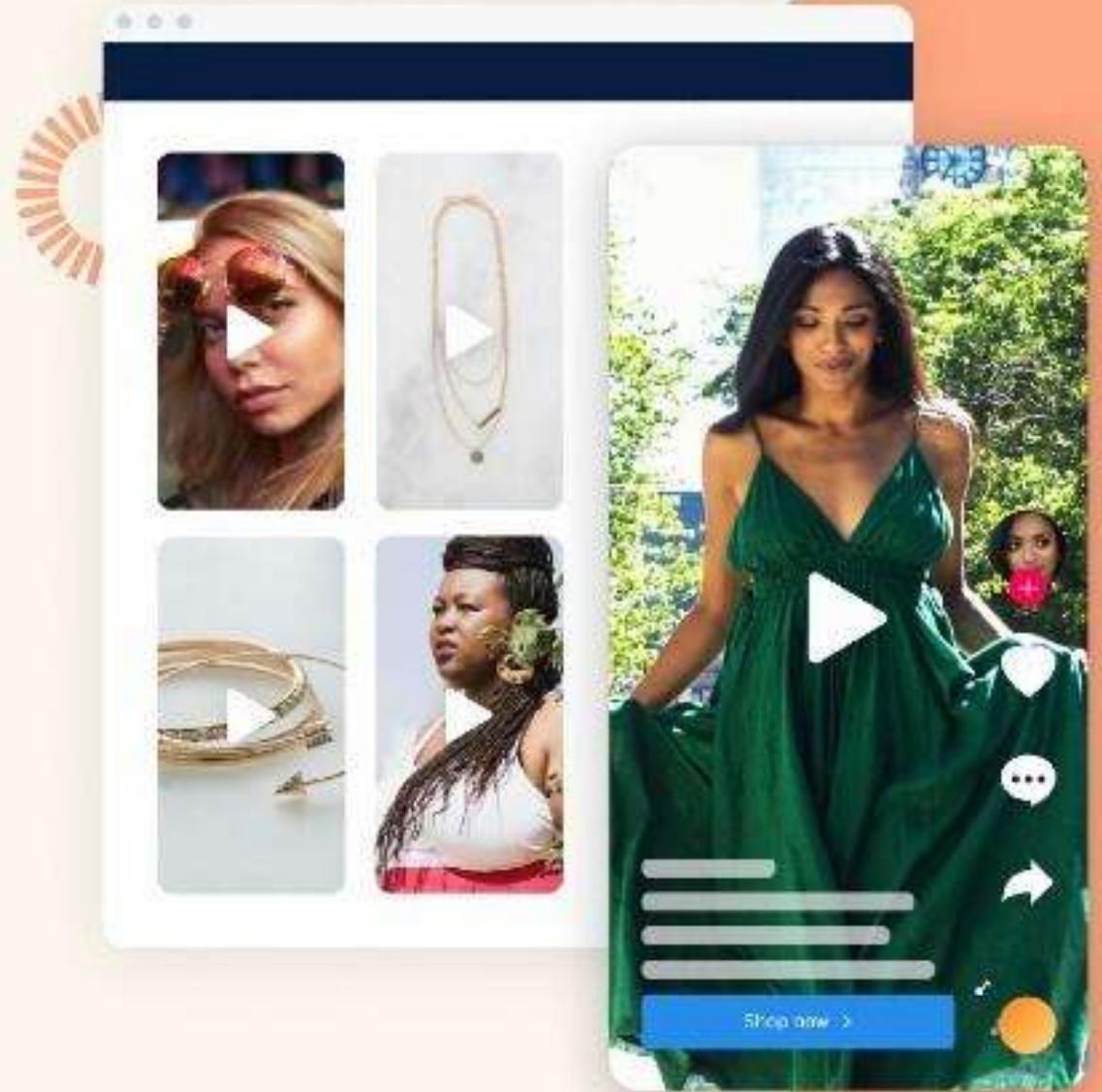
<https://creatormarketplace.tiktok.com/>





×

TikTok
For Business



Facebook

facebook®





Piattaforme

Facebook

Instagram

Messenger

WhatsApp

Audience Network

Oculus

Workplace

Prodotti

Strumenti gratuiti

Storie

Shops

Facebook Business Suite

Inserzioni

Inserzioni video

Gestione inserzioni

In evidenza



**Cambiamenti nelle
inserzioni**

Una serie di azioni
che puoi
intraprendere per
gestire i
cambiamenti
nell'ecosistema delle
inserzioni.

Scopri di più

Facebook: cosa posso ottenere?

**Aumento della notorietà
del brand**

**Aumento delle vendite
online**

Generazione di contatti



**Promozione dell'impresa
locale**

**Misurazione e ottimizzazione
delle inserzioni**

Retargeting dei clienti esistenti

Il **2020** è stato l'anno in cui sono stati lanciati nuovi strumenti per rendere più fluida **l'esperienza di shopping online.**

Facebook ha infatti permesso alle aziende di utilizzare i [Facebook Shops](#)

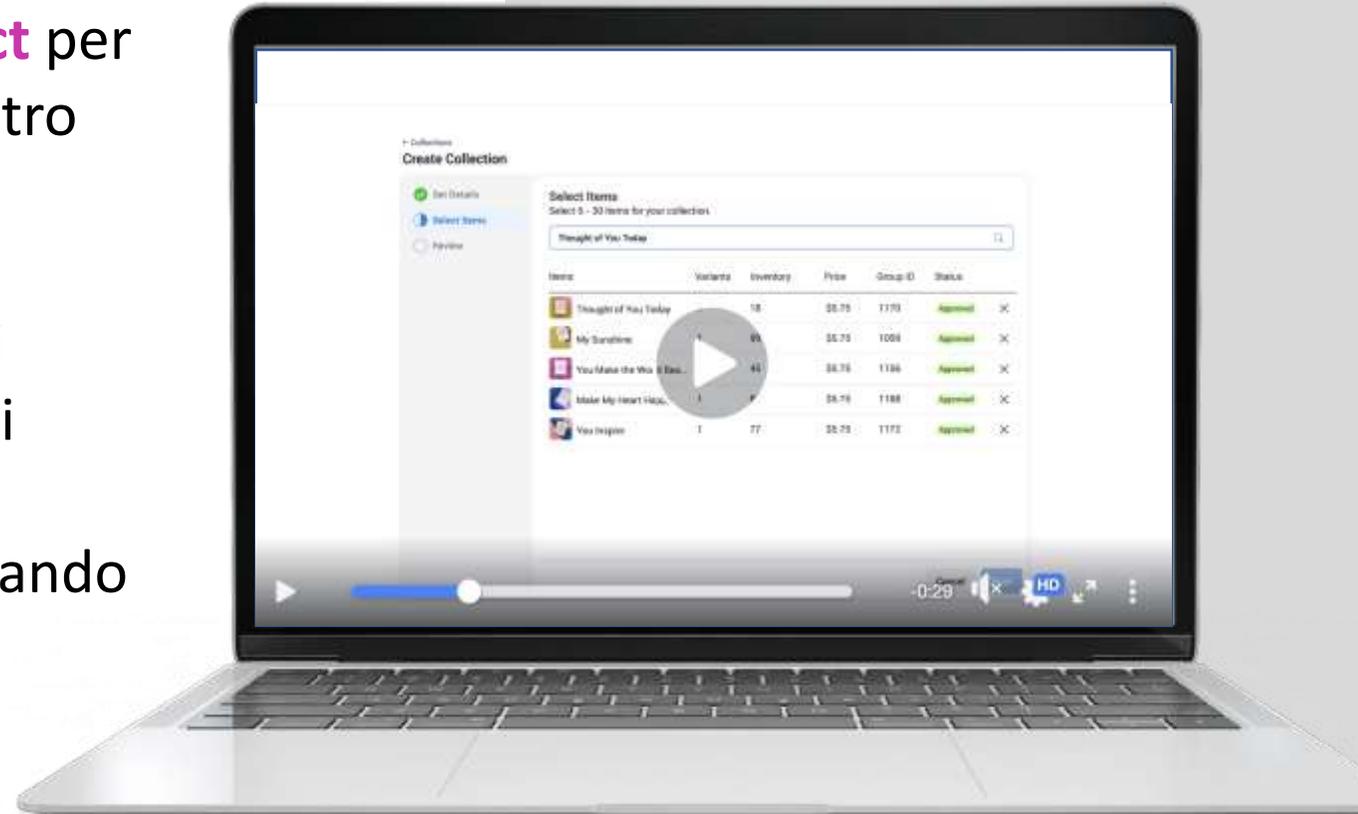
Il social network numero uno al mondo ha investito in funzioni innovative che potessero ispirare le persone ad acquistare e che rendessero l'acquisto e la vendita online più semplice possibile.

Le aziende possono creare facilmente e gratuitamente un negozio online su **Facebook e Instagram**. Shops permette di scegliere gli articoli da mettere in evidenza, commercializzare collezioni di prodotti e raccontare la storia del proprio brand con font e colori personalizzati

Grazie a **Facebook Shops** le aziende potranno restare in contatto con i clienti attraverso **WhatsApp**, **Messenger** o **Instagram Direct** per rispondere a domande, offerte e molto altro ancora.

Si possono anche aggiungere **segmenti di pubblico personalizzato** con interazioni di shopping alle campagne pubblicitarie per raggiungere le persone che stanno esplorando e facendo acquisti nel tuo shop.

<https://www.facebook.com/1319742961447503/videos/733074827467095/>

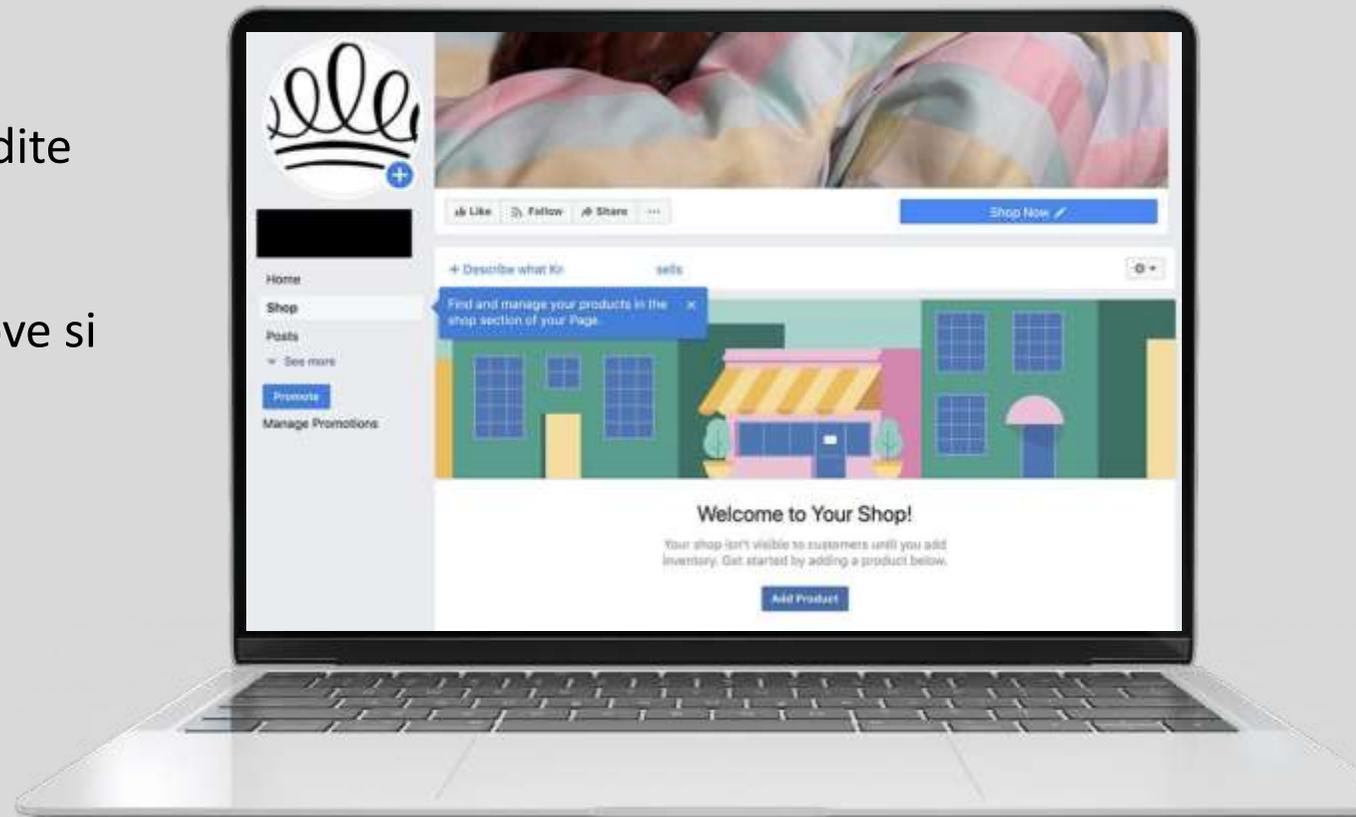


Come si creano gli shop su FB?

Attraverso **Gestore delle vendite che** è una piattaforma creata per gestire il catalogo e le vendite su Facebook e Instagram.

Quando si configura uno shop, si può scegliere dove si desidera che i clienti completino i loro acquisti:

Sul tuo sito web
Direttamente su Facebook o Instagram



LinkedIn



LinkedIn

LinkedIn è uno dei **social network** più diffusi al mondo, nonchè il più “antico” tra quelli che ancora si utilizzano. È stato lanciato ufficialmente il **5 Maggio del 2003**, esattamente 9 mesi prima rispetto a Facebook e in **Italia** conta oltre **15 milioni di iscritti**.

E' una **piattaforma professionale**, di proprietà di **Microsoft**, e la sua finalità è di abilitare le interconnessioni tra individui (e imprese) in ambito business.

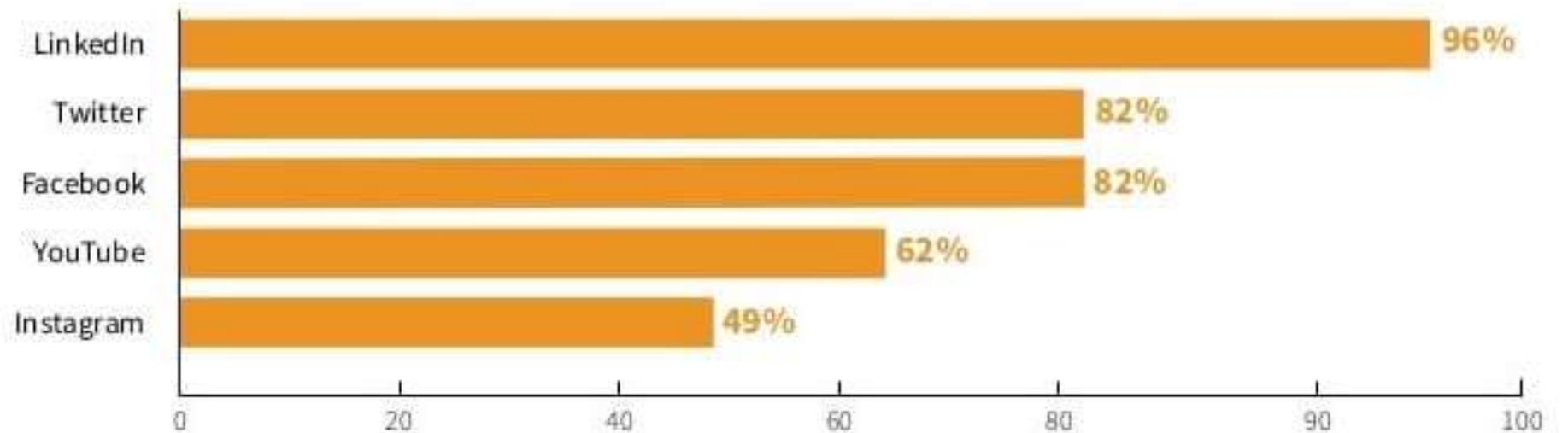
Negli anni ha avuto un'evoluzione sostanziale passando da **social media** per la ricerca del lavoro, ad una vera e propria **piazza virtuale in ambito B2B**, dove i professionisti si collegano tra loro con finalità di business



Il 96% dei marketer B2B utilizza LinkedIn per il social marketing organico. Questo rende LinkedIn la rete principale per creare contenuti di questo genere, seguito da Twitter e Facebook (82% ciascuno).

Le aziende che pubblicano settimanalmente su LinkedIn vedono un tasso di coinvolgimento 2 volte superiore

Organic Social Media Platforms B2B Content Marketers Used in Last 12 Months



Base: B2B content marketers whose organization used organic social media platforms to distribute content in the last 12 months. Aided list; multiple responses permitted.

11th Annual Content Marketing Survey; Content Marketing Institute/MarketingProfs, July 2020

Per sintetizzare: quali sono le funzionalità di LinkedIn per le aziende?

Tre macro aree



Recruiting aziendale
& Formazione
& Public Affair



Generazione di lead
e opportunità di business



Promozione aziendale e
digital marketing

netcomm
IL COMMERCIO DIGITALE ITALIANO

Il digital hub italiano per l'evoluzione delle imprese verso i consumatori digitali nel mondo

Consorzio Netcomm
Il digital hub italiano per l'evoluzione delle imprese verso i consumatori digitali nel mondo
Internet · Milano, Lombardia · 4.275 follower

Nicla e 15 altri collegamenti lavorano qui · 25 dipendenti

✓ Già segui [Visita sito web](#) Altro

Home Chi siamo Post Offerte di lavoro Persone Eventi Video

Informazioni

Netcomm, il Consorzio del Commercio Digitale Italiano, è il punto di riferimento in materia di e-commerce e retail digitale nel panorama nazionale e internazionale. Nato nel 2005, riunisce oltre 300 aziende composte da società internazionali e piccole-medie realtà di eccellenza. Netcomm promuove lo sviluppo dell'e-commerce e dell'... vedi

Visualizza tutti i dettagli

Telecomunicazioni
9.845 follower

Le aziende hanno la possibilità di **pubblicare, rispondere e modificare la propria pagina LinkedIn anche direttamente dal device mobile**

Si possono **pubblicare** foto, video, documenti (PDF, word, powerpoint)

Si può scegliere di **associare alla propria pagina degli hashtag** per agevolare la ricerca e permettere ad eventuali nuovi follower di trovare la propria pagina

Acquisire Lead e gestirli

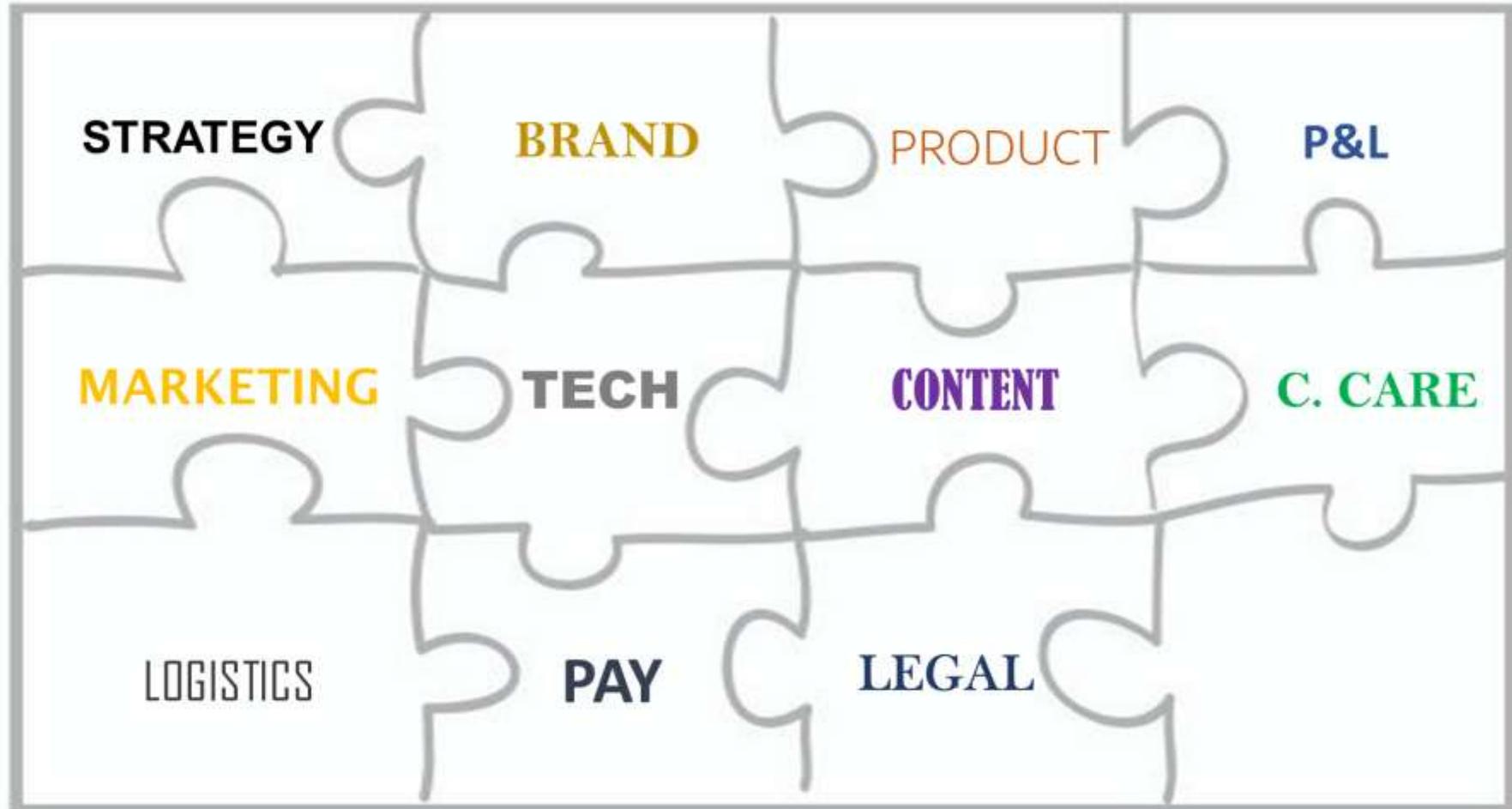
LinkedIn Sales Navigator

**Fornisce l'accesso e il contatto dei profili ricercati per creare lead
(a pagamento)**

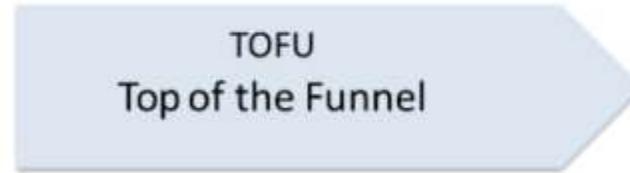
LinkedIn Sales Insights

Fornisce l'accesso a statistici dati. Di analizzare la propria base contatti

eCommerce puzzle

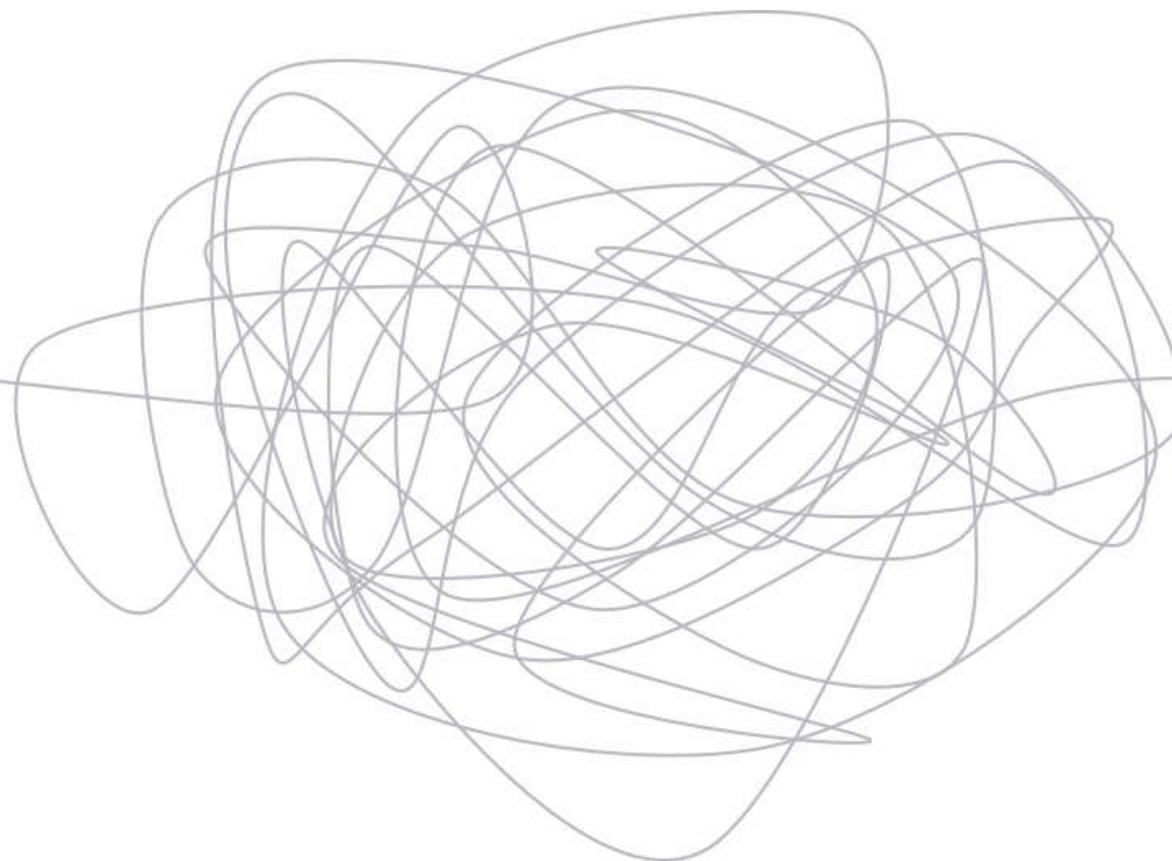


Customer funnel

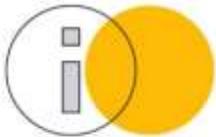


<i>Canali</i>	<i>Contenuti</i>
?	?
?	?
?	?

The messy middle



The messy middle



Euristica di categoria



Potere dell'immediatezza



Prova sociale



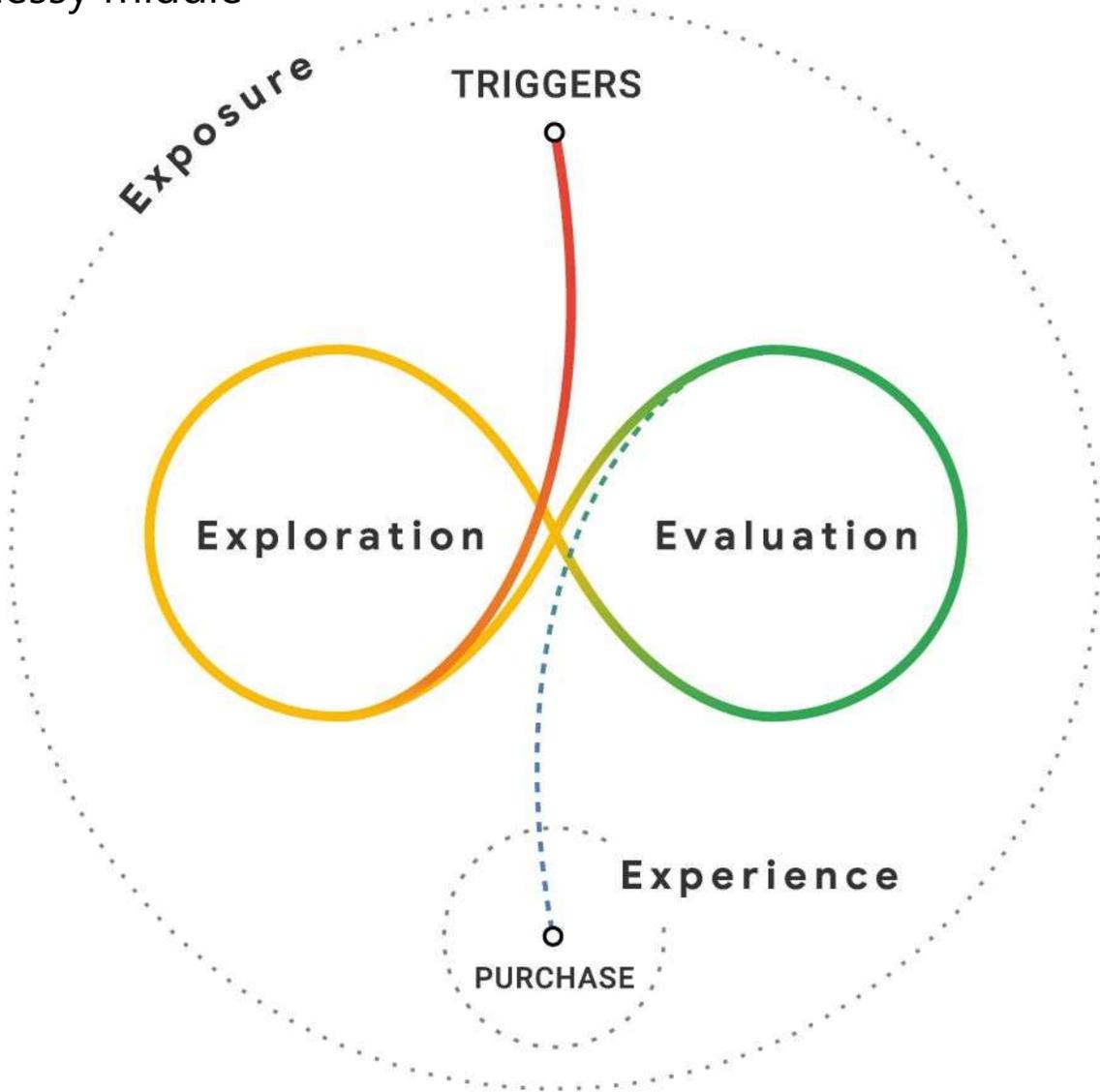
Bias di scarsità



Bias di autorità



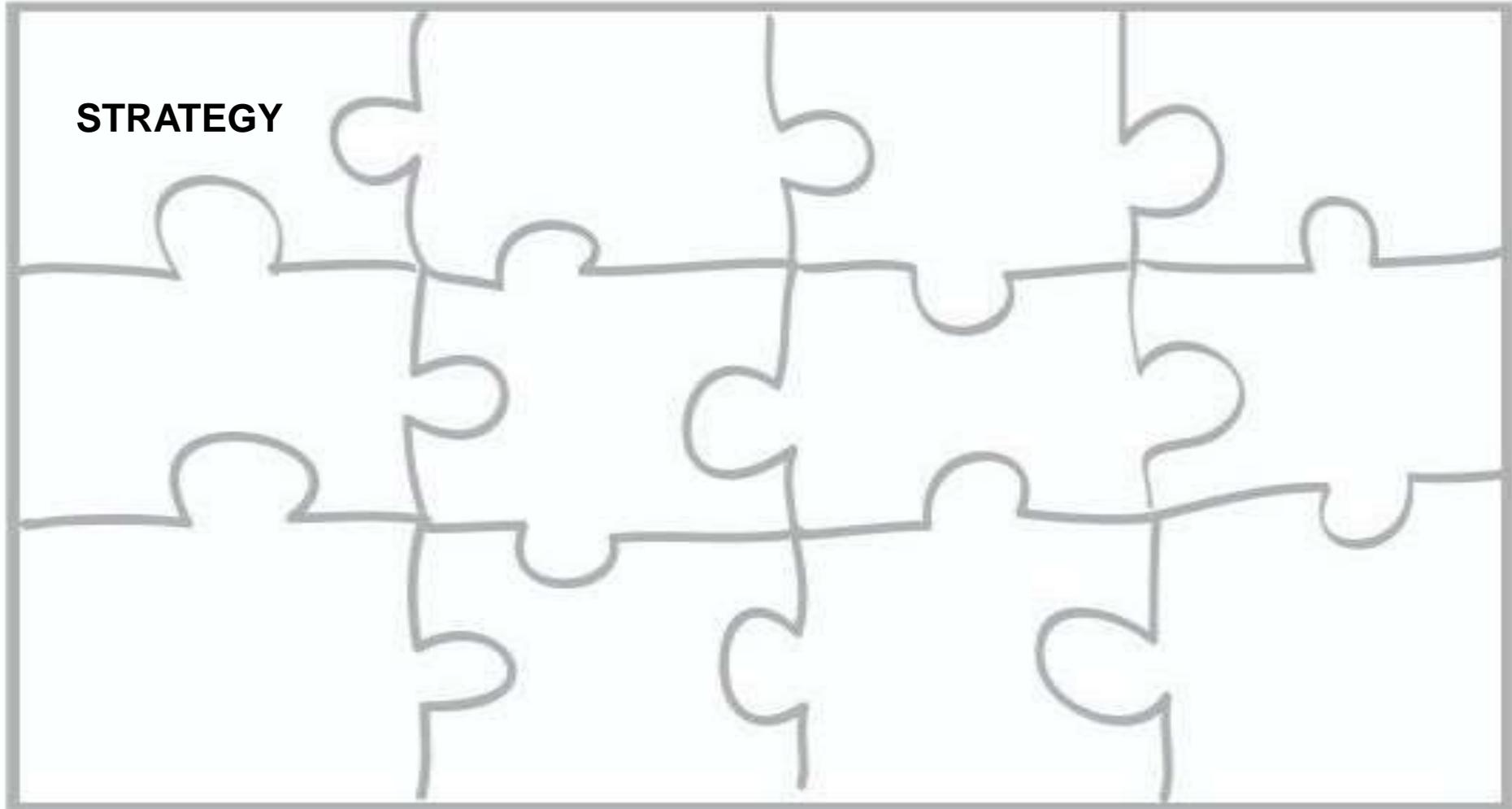
Potere della gratuità



Cosa influenza la decisione di acquisto

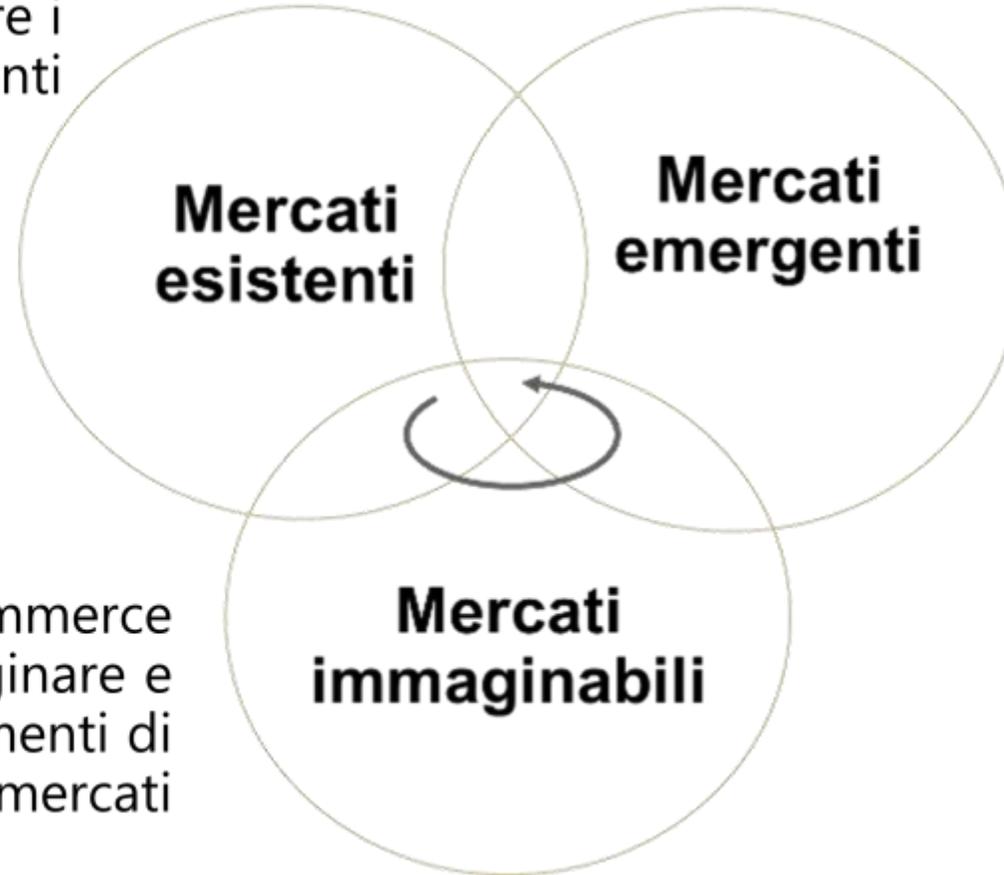
1. **Euristica di categoria:** brevi descrizioni di informazioni chiave del prodotto possono semplificare le decisioni di acquisto.
2. **Potere dell'immediatezza:** più tempo bisogna aspettare per usufruire di un prodotto e minore diventa l'intenzione di acquistarlo.
3. **Prova sociale:** consigli e recensioni da altre persone possono rivelarsi molto efficaci.
4. **Bias di scarsità:** un prodotto diventa più desiderabile se la sua disponibilità diminuisce.
5. **Bias di autorità:** l'opinione di un esperto o di una fonte attendibile è particolarmente influente.
6. **Potere della gratuità:** un regalo incluso con un acquisto, anche se non correlato al prodotto acquistato, può essere un ottimo incentivo.

Strategia



Strategia

Il digitale e l'e-commerce consentono di sviluppare i mercati esistenti



Il digitale e l'e-commerce hanno creato nuovi mercati, ora emergenti

Il digitale e l'e-commerce consentono di immaginare e creare nuovi segmenti di mercato e nuovi mercati

Strategia

RED OCEAN VS. BLUE OCEAN STRATEGY

Red Ocean Strategy

VS

Blue Ocean Strategy

Compete in **existing** market space.

Beat the competition.

Exploit **existing** demand.

Make the value-cost trade-off.

Align the whole system of a firm's activities with its **strategic choice of differentiation or low cost.**

Create **uncontested** market space.

Make the competition **irrelevant.**

Create and capture **new** demand.

Break the value-cost trade-off.

Align the whole system of a firm's activities in **pursuit of differentiation and low cost.**

© Chan Kim & Renée Mauborgne. All rights reserved.

Strategia



Customers of your industry.



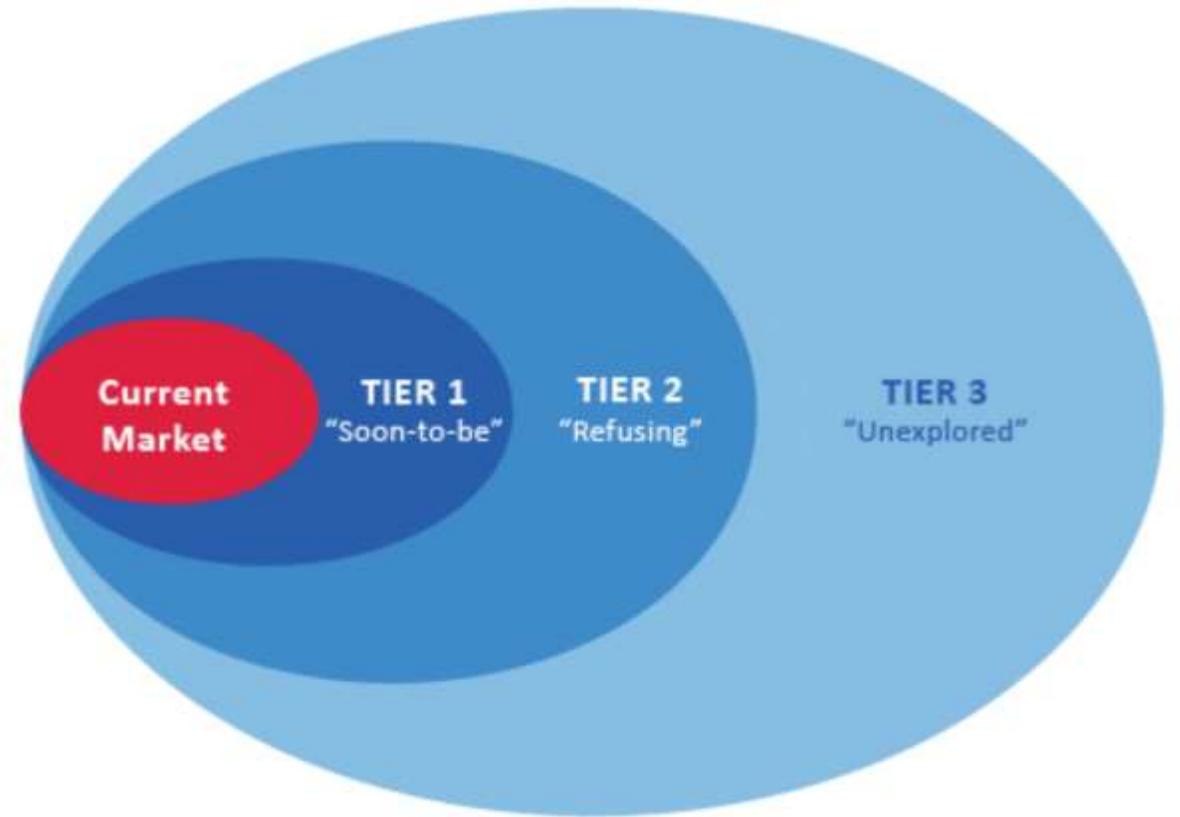
“Soon-to-be” noncustomers who are on the edge of your market waiting to jump ship.



“Refusing” noncustomers who consciously choose against your market.



“Unexplored” noncustomers who are in markets distant from yours.



Vendere attraverso i social per le imprese B2B e B2C

Giulio Finzi
Senior Partner Netcomm