

I marketplace B2B per lo sviluppo commerciale in Italia e all'estero

Giulio Finzi
Senior Advisor Netcomm



Giulio Finzi (He/Him)

Retail Leader @ intarget: | Senior Advisor Netcomm

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

500+ connections

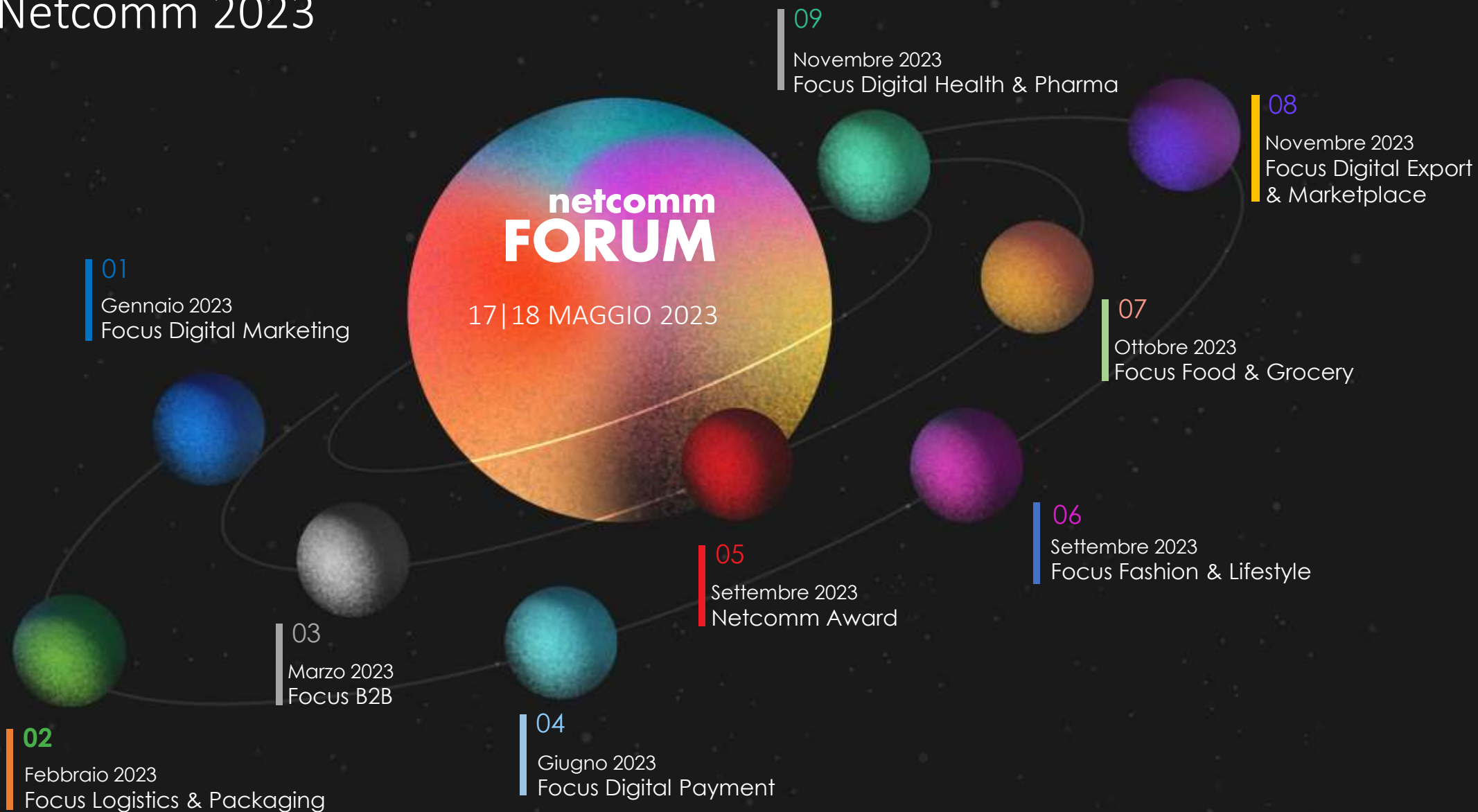
Open to

Add profile section

More



Eventi Netcomm 2023



Netcomm Focus Marketplace

09 Novembre 2022 - ore 14.30

Palazzo delle Stelline - Milano

REGISTRATI



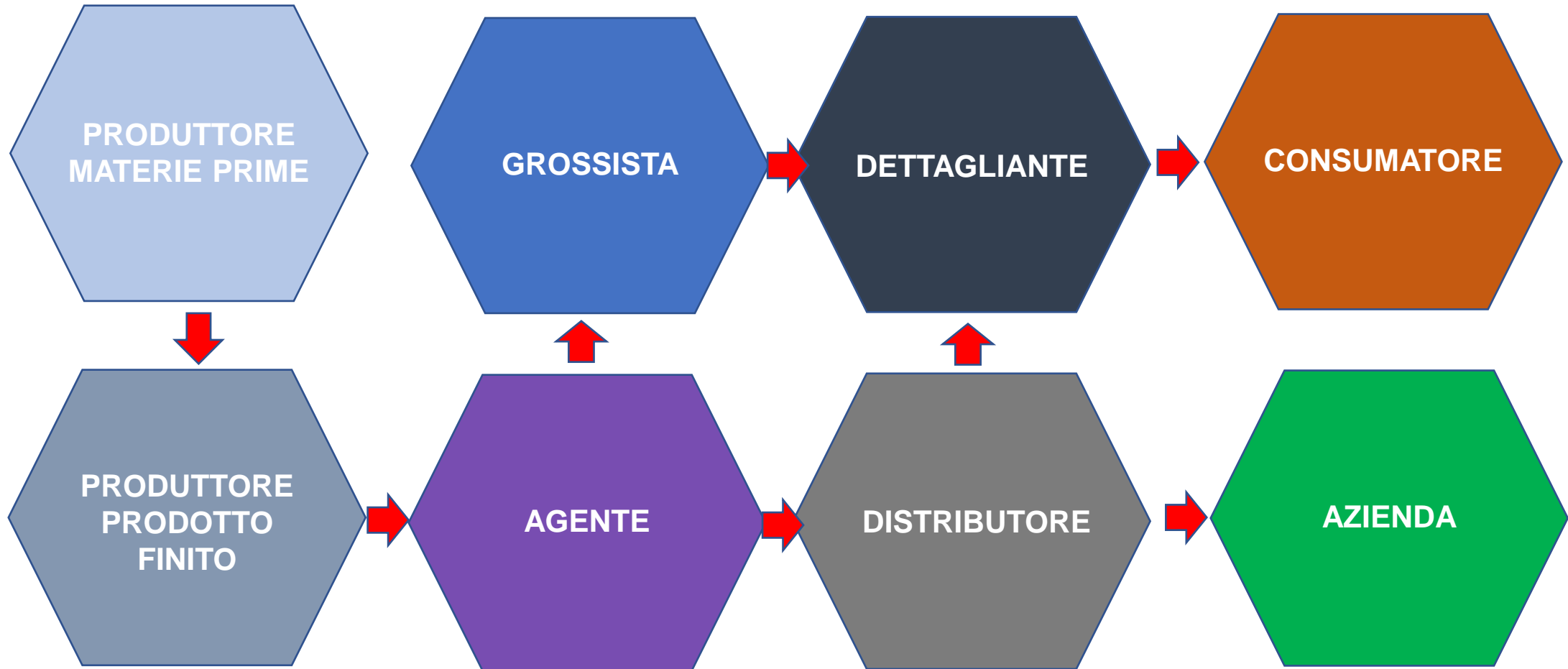
DIGITAL EXPORT, MARKETPLACE E LO SVILUPPO DELLE IMPRESE ITALIANE

Terza edizione del Focus Netcomm dedicato a opportunità, novità e trend dal mondo del **Digital Export** e del **Marketplace**.

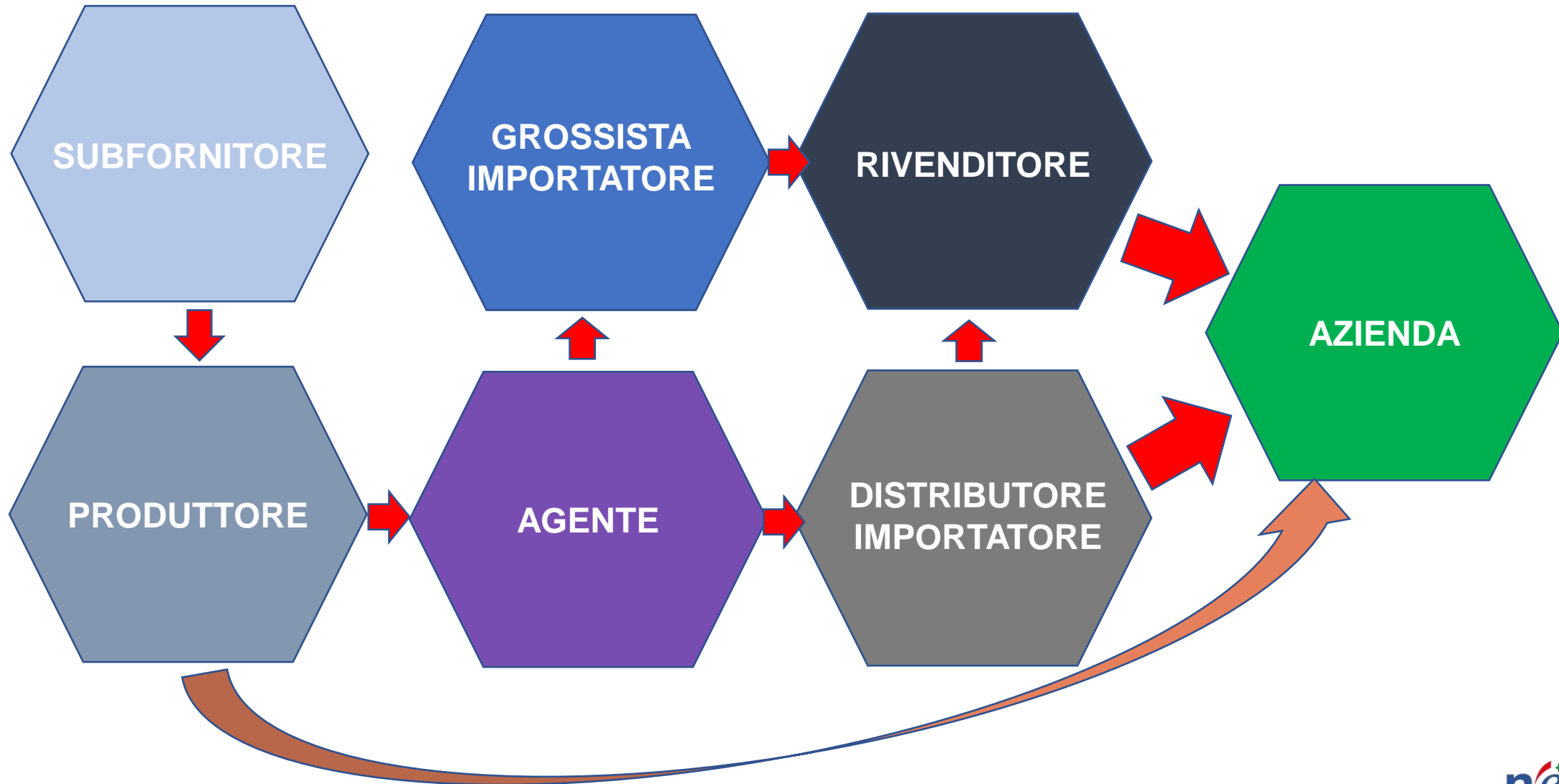
Tra i temi centrali dell'evento:

- il nuovo scenario della **marketplace economy**
- **i modelli, i canali, la logistica del digital export** nel B2C e nel B2B
- **perché e come i retailer si stanno trasformando in marketplace**
- le **tecnologie per lavorare con i marketplace** e per trasformarsi in un marketplace
- i nuovi modelli di **marketplace advertising**, dalla vendita all'engagement

Come sta cambiando la vostra filiera?



Le filiere commerciali BtoB e BtoC



Il B2B nell'era post Covid. Le nuove relazioni tra persone e tra imprese

Digital Channels & Media



Video Call /Meeting & Sales/Product/Brand event



E-commerce / Order Management



Buyer Week & Showroom



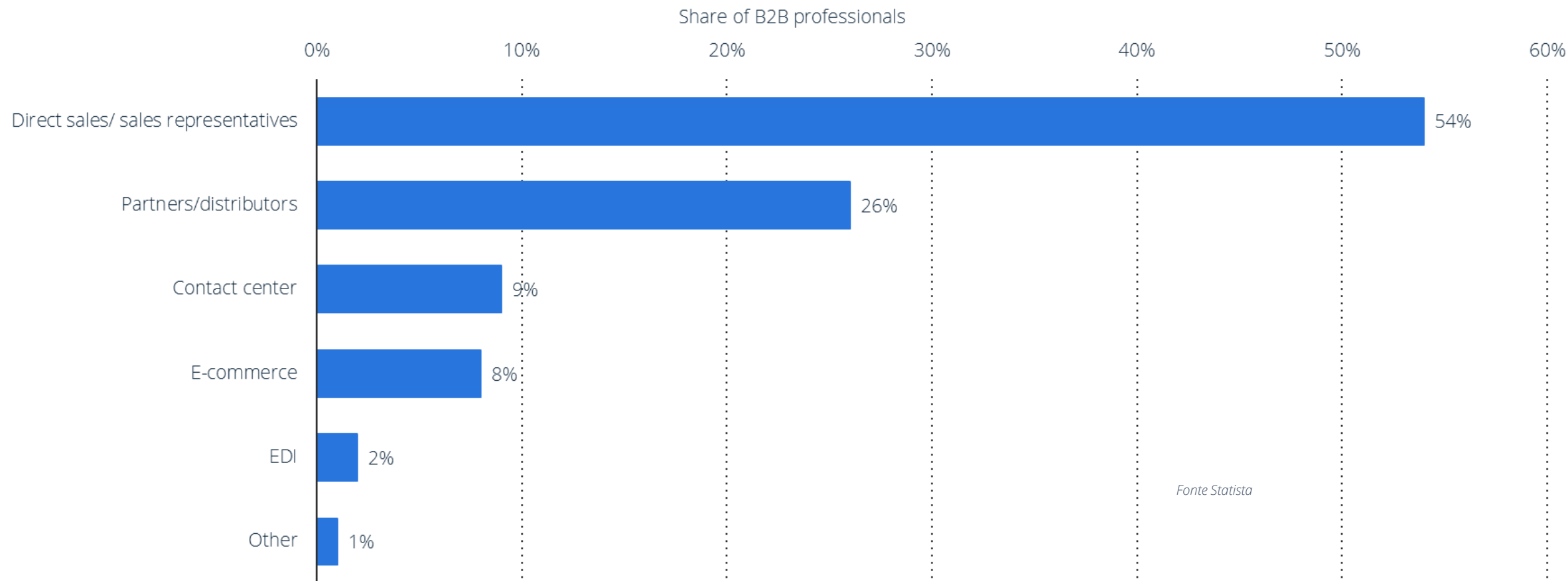
Marketplace



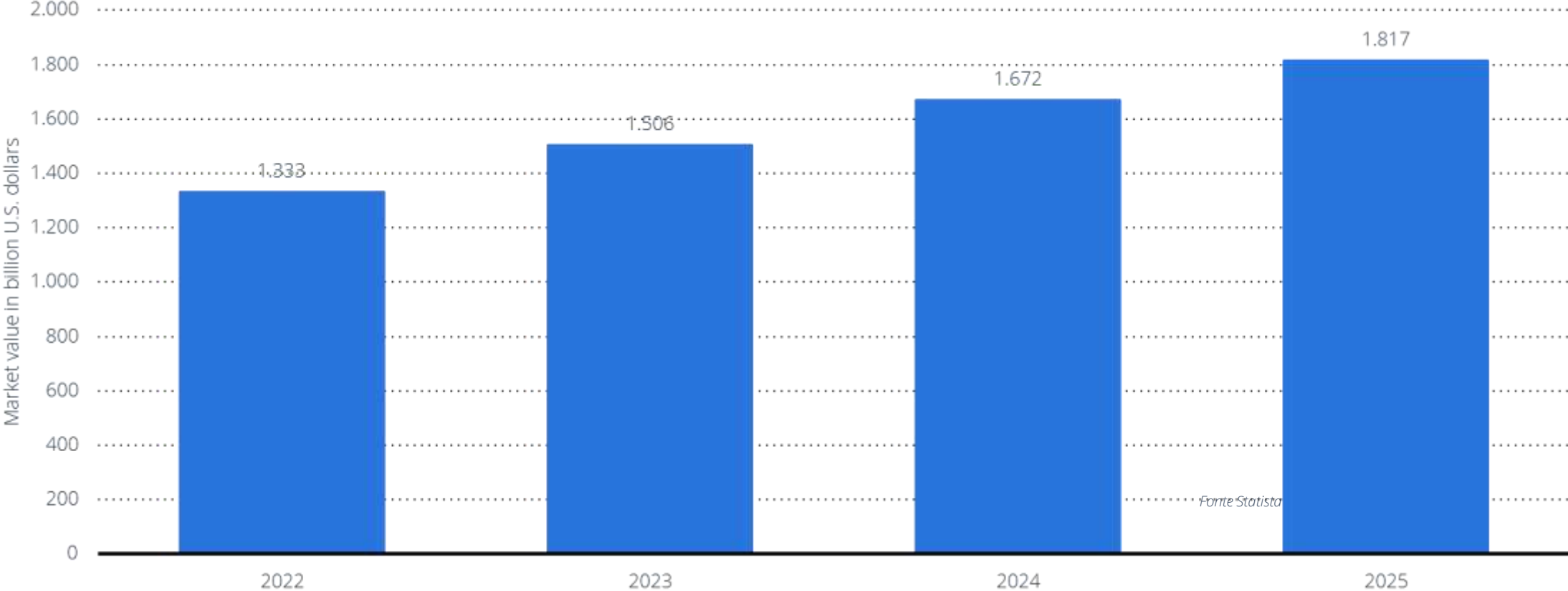
Trade Fair & Event



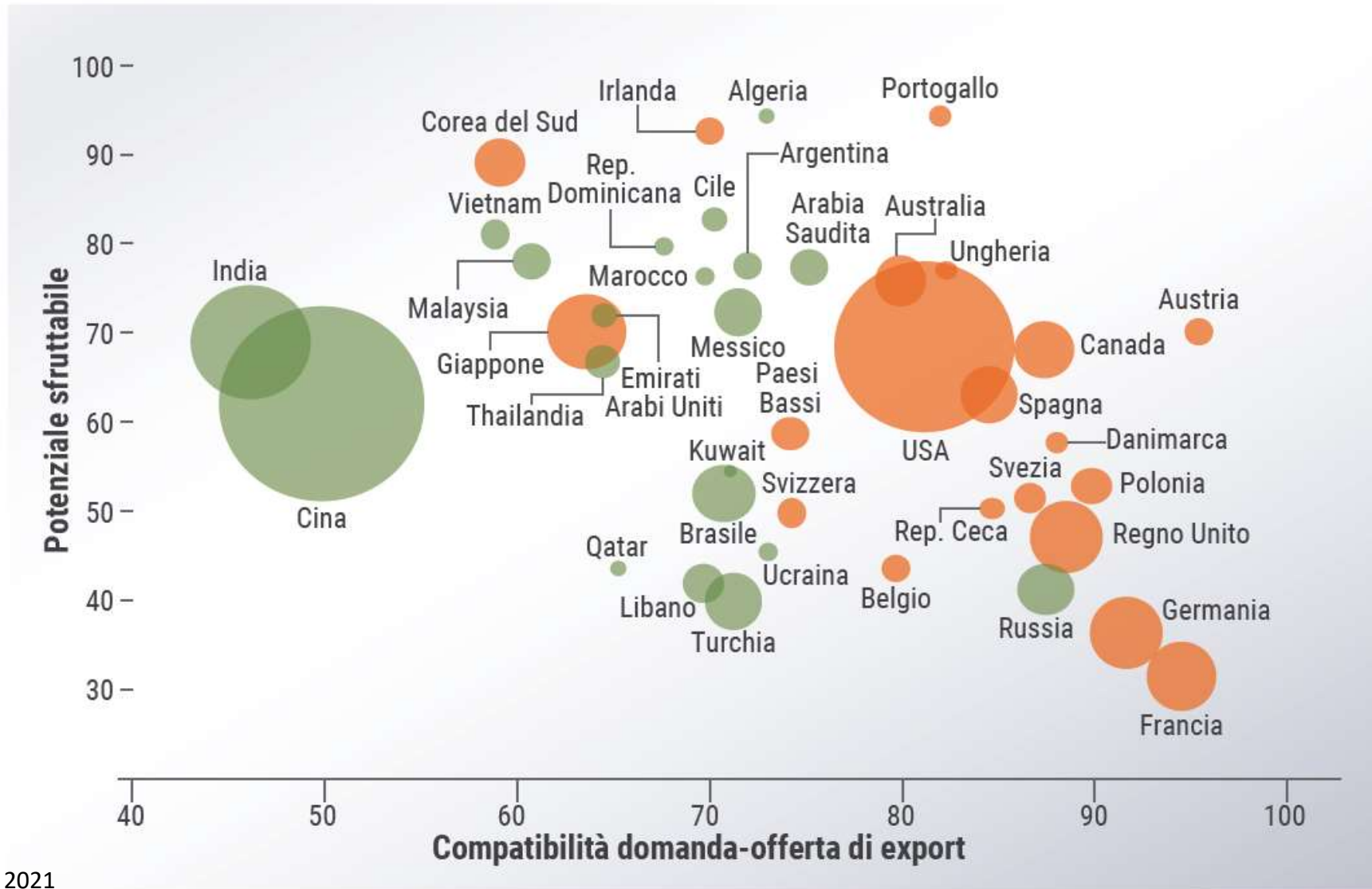
Sales channels used by European manufacturers in 2022



B2B e-commerce market value in Europe 2022-2025



Export italiano – mappa delle opportunità




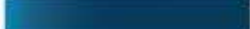

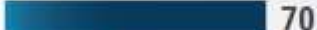























Fonte: EDV 2021

Export italiano – potenziale mercati avanzati

Comparto	Mercato principale	Potenziale sfruttabile		Var. quota Italia (2017-2019)
		Valore (mln euro)	Indice 0-100	
 Alimentare	Germania	1.347	 22	
	Francia	1.158	 25	
	Regno Unito	909	 30	
 Bevande	USA	546	 18	
	Regno Unito	440	 27	
	Belgio	410	 65	
 Chimica, farmaceutica e cosmetica	USA	3.039	 37	
	Svizzera	2.480	 46	
	Germania	845	 23	
 Legno e arredo	USA	2.192	 69	
	Corea del Sud	325	 76	
	Giappone	313	 77	
 Pelletteria	Giappone	354	 36	
	Regno Unito	150	 22	
	USA	127	 11	
 Abbigliamento e tessile casa	USA	1.648	 49	
	Giappone	1.045	 54	
	Germania	1.026	 34	
 Calzature	USA	942	 41	
	Germania	338	 22	
	Giappone	178	 36	

Fonte: EDV 2021

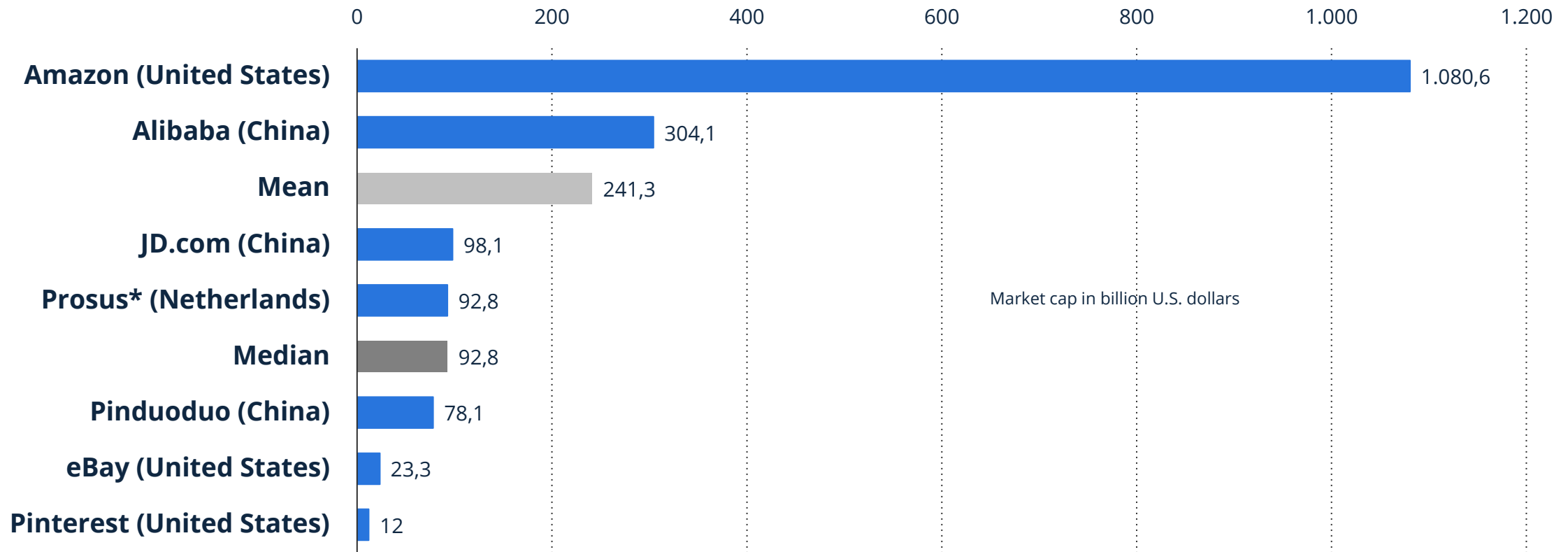
Export italiano – potenziale mercati emergenti

Comparto	Mercato principale	Potenziale sfruttabile		Var. quota Italia (2017-2019)
		Valore (mln euro)	Indice 0-100	
 Alimentare	Cina	427	 66	
	Messico	126	 70	
	Russia	104	 26	
 Bevande	Cina	336	 65	
	Emirati Arabi Uniti	107	 70	
	Messico	53	 50	
 Chimica, farmaceutica e cosmetica	Cina	850	 43	
	Russia	431	 42	
	Emirati Arabi Uniti	268	 42	
 Legno e arredo	Arabia Saudita	189	 66	
	Emirati Arabi Uniti	84	 34	
	Messico	77	 57	
 Pelletteria	Arabia Saudita	125	 79	
	Emirati Arabi Uniti	44	 20	
	Russia	43	 26	
 Abbigliamento e tessile casa	Russia	248	 23	
	Arabia Saudita	231	 68	
	Emirati Arabi Uniti	176	 42	

Fonte: EDV 2021

I maggiori e-commerce al mondo per capitalizzazione azionaria sono marketplace

Market cap of leading large cap e-commerce companies worldwide as of June 2022 (in billion U.S. dollars)



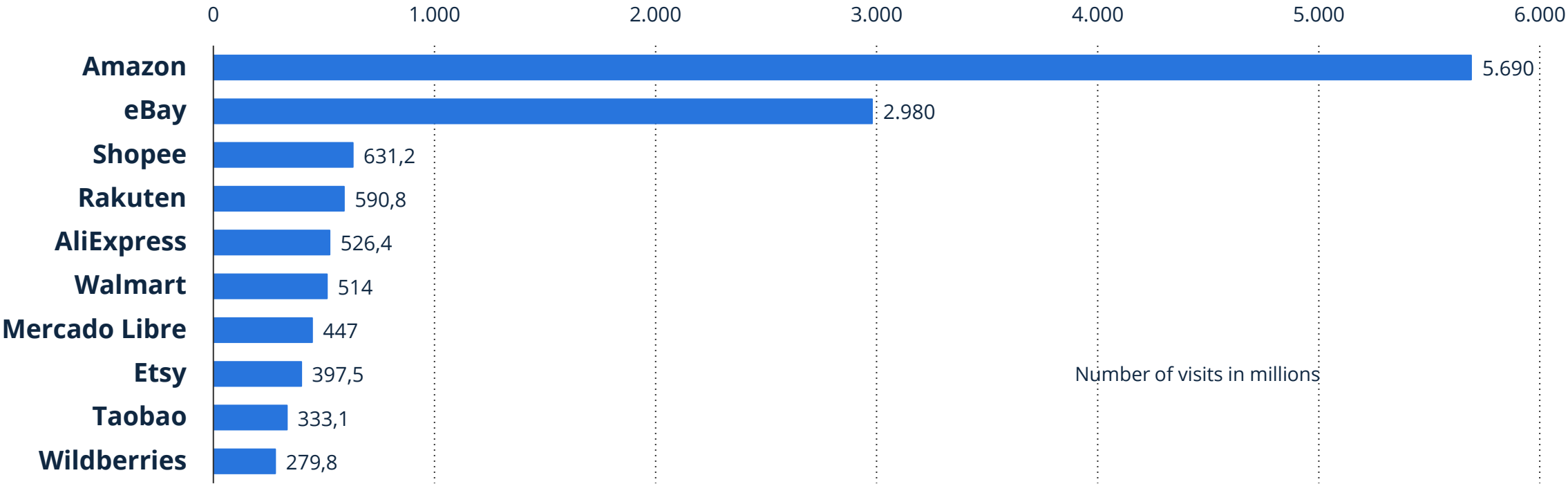
Description: With a market cap of over one trillion U.S. dollars, Amazon ranks first among the leading large cap e-commerce companies worldwide. According to June 2022 data, the e-commerce giant ranks ahead of Alibaba, Pinduoduo, and JD.com. During the measured period, Alibaba's market cap amounted to over 304 billion U.S. dollars. [Read more](#)

Note(s): Worldwide; June 30, 2022; * Prosus includes: OLX, PayU, iFood, Delivery Hero, Swiggy, Tencent, Mail.ru and other smaller e-commerce companies. Figures have been rounded. [Read more](#)

Source(s): GP Bullhound; S&P Capital IQ - STATISTA 2022

I maggiori marketplace al mondo per numero di visite mensili medie

Leading online marketplaces worldwide as of July 2022, based on number of monthly visits (in millions)



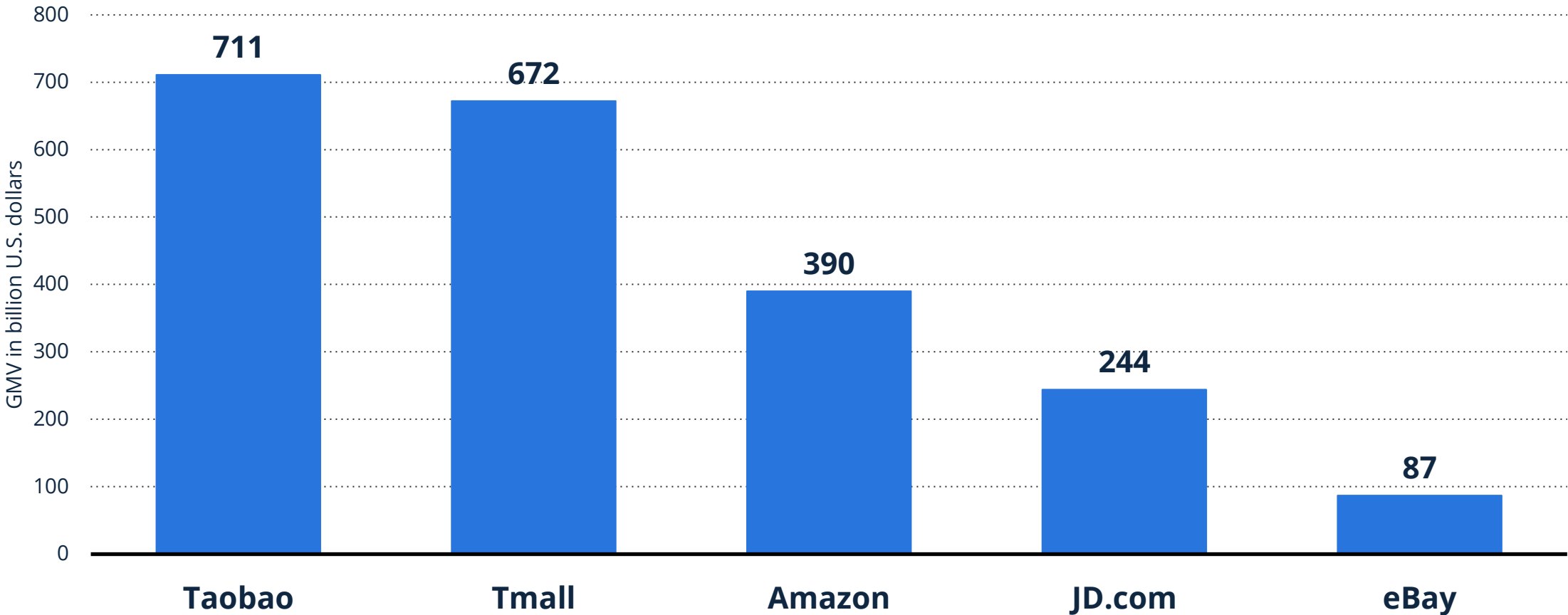
Description: As of July 2022, Amazon was by far the most popular online marketplace worldwide, averaging about 5.3 billion visits that month. The second most visited shopping site was eBay, with roughly three billion visits. In addition, both were also the world's top online retailers in terms of mobile web traffic. [Read more](#)

Note(s): Worldwide; July 2022; traffic to different domains for the same marketplace has been combined

Source(s): SimilarWeb; Web Retailer

I maggiori marketplace al mondo per GMV - Gross Merchandise Value

Most popular online marketplaces worldwide in 2021, based on gross merchandise value (in billion U.S. dollars)



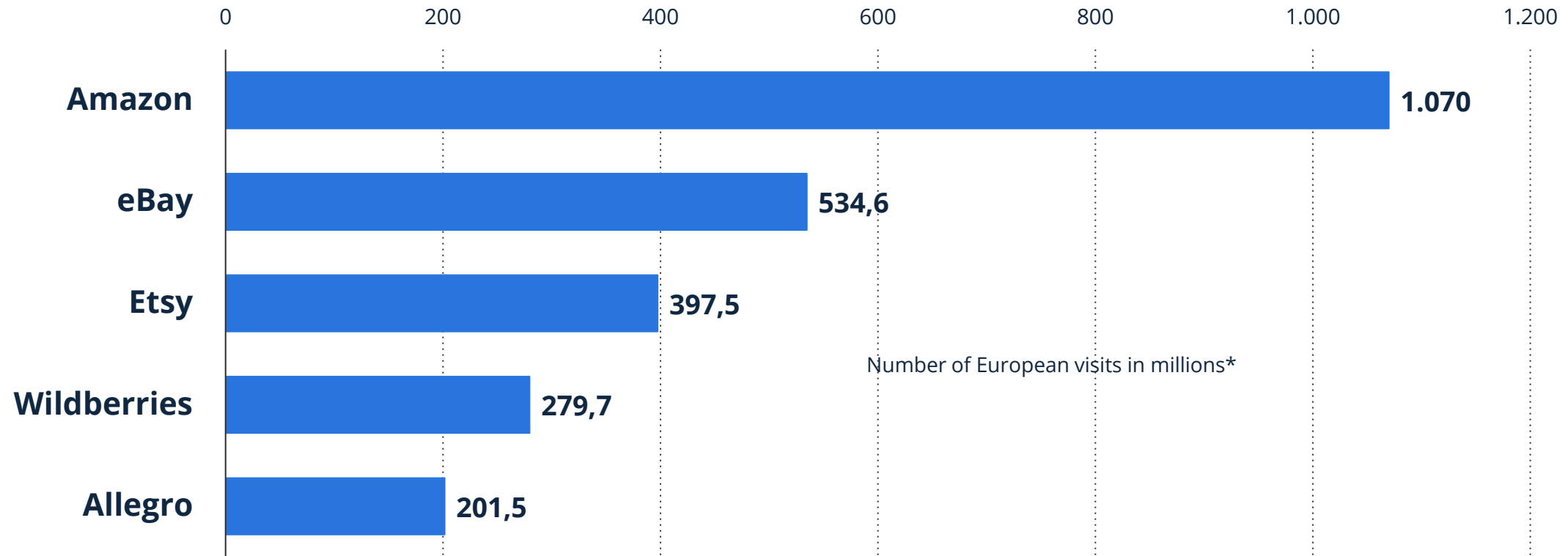
Description: In 2021, Chinese online shopping platform Taobao was the world's most popular online marketplace based on gross merchandise value, with a GMV of approximately 711 billion U.S. dollars. Also based in China, B2C e-commerce site Tmall ranked second, with a GMV of 672 billion dollars. U.S.-based Amazon came in third, with a 390 billion dollars gross merchandise value. [Read more](#)

Note(s): Worldwide; 2021

Source(s): Digital Commerce 360

I maggiori marketplace in Europa per numero di visite mensili medie

Leading online marketplaces in Europe as of July 2022, based on number of monthly visits (in millions)



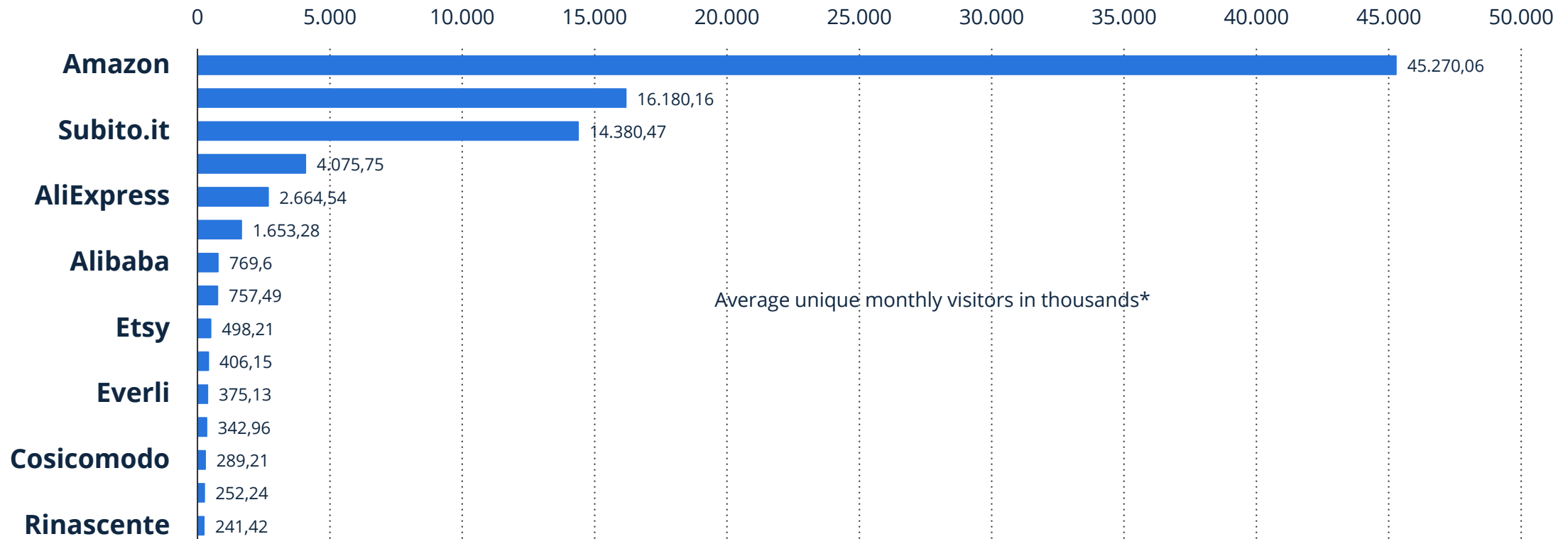
Description: As of July 2022, Amazon appeared as the most popular online marketplace in Europe, registering approximately one billion monthly visits. eBay ranked second, with nearly 535 million visits, followed in third place by Etsy, which attracted close to 398 million visits. [Read more](#)

Note(s): Europe; July 2022; * Excluding the United Kingdom / Including pure-play marketplaces or retailers with a third-party marketplace

Source(s): SimilarWeb; Web Retailer

I maggiori marketplace in Italia per numero di visite mensili medie

Most popular online marketplaces in Italy as of April 2022, by unique monthly visitors (in 1,000s)



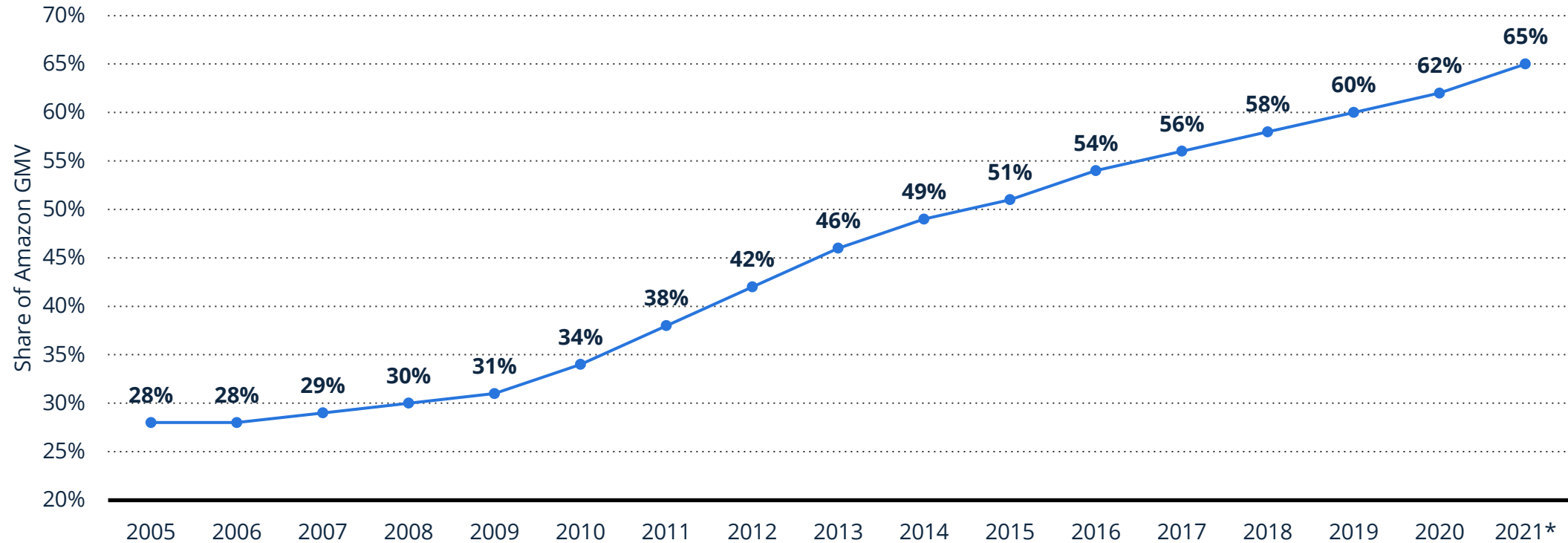
Description: In April 2022, Amazon was the undisputed leader among online marketplaces in Italy, with an average of 45 million visitors per month. eBay followed with 16.1 million unique monthly visitors, while the C2C marketplace and classifieds platform Subito.it exceeded 14 million unique visitors. [Read more](#)

Note(s): Italy; April 12, 2022; * The average of unique monthly visitors is estimated by the source. The in-scope ranking is based on online traffic of the 100 most visited e-commerce sites in Italy. Figures have been rounded. [Read more](#)

Source(s): Statista 2022

Il ruolo dei marketplace come canale di accesso all'e-commerce per le PMI

Sales by third-party sellers as percentage of Amazon's total gross merchandise volume (GMV) from 2005 to 2021, Worldwide

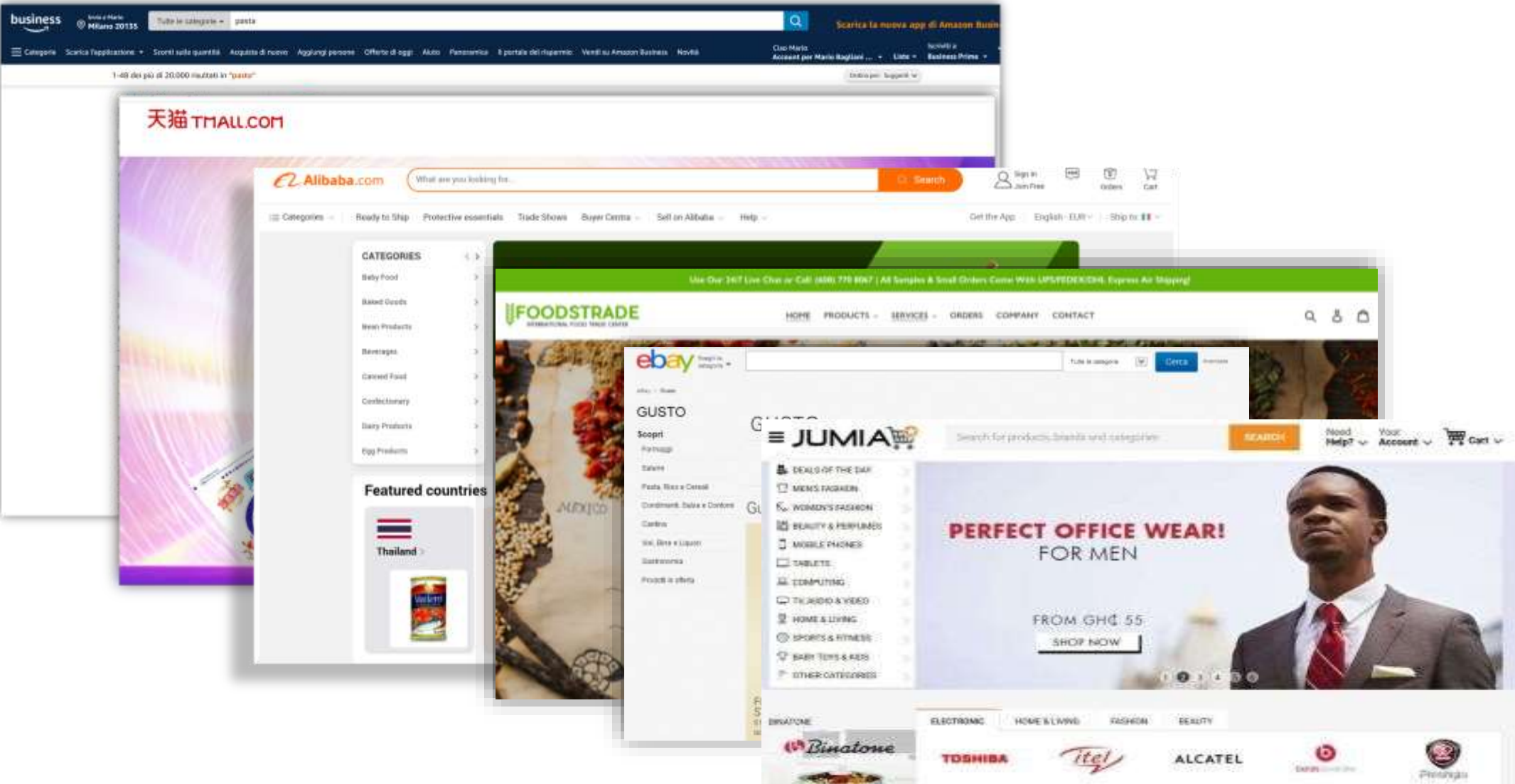


Description: Sales of third-party sellers accounted for nearly two-thirds (65 percent) of Amazon's total gross merchandise volume (GMV) in 2021. That represents a growth of close to 30 percentage points compared to ten years earlier. [Read more](#)

Note(s): Worldwide; 2005 to 2021*; * Estimate. [Read more](#)

Source(s): Amazon; Marketplace Pulse - STATISTA 2022

Il ruolo dei marketplace nel digital export B2C, B2B, B2B2C delle aziende italiane

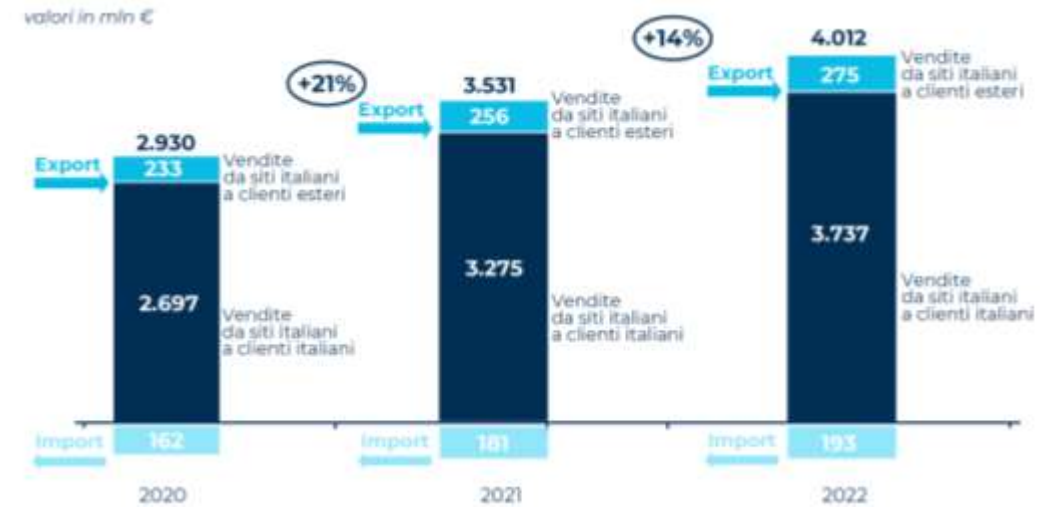


Il saldo attivo delle bilancia 2022 del Digital Commerce italiano in alcuni settori chiave del made in Italy

Abbigliamento



Arredamento e Home Living



Beauty

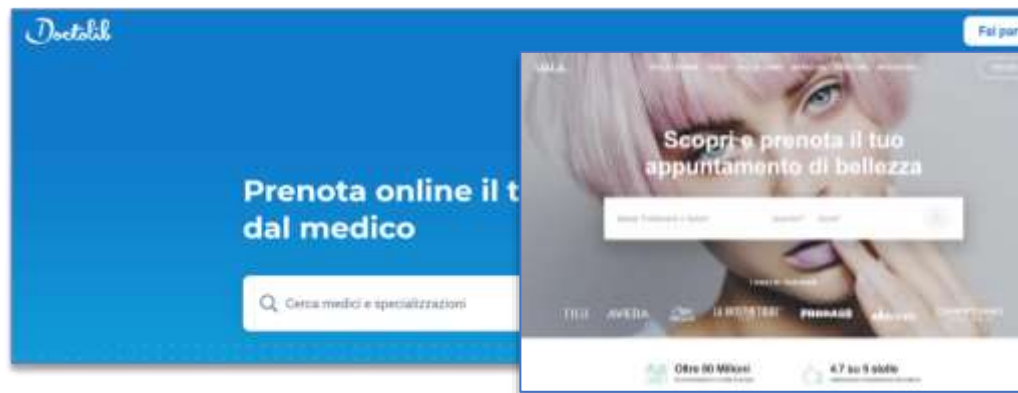


La varietà e articolazione dei marketplace

Marketplace di delivery services



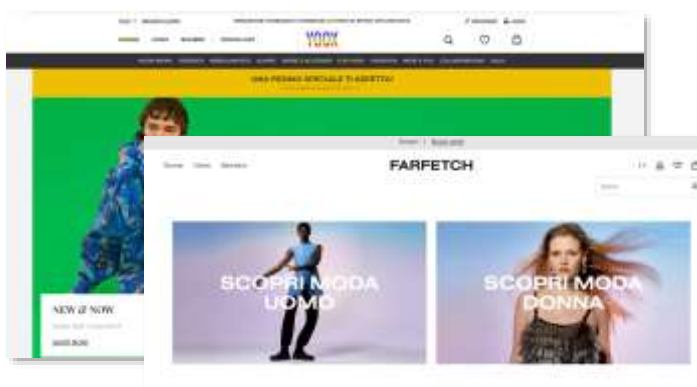
Marketplace di servizi



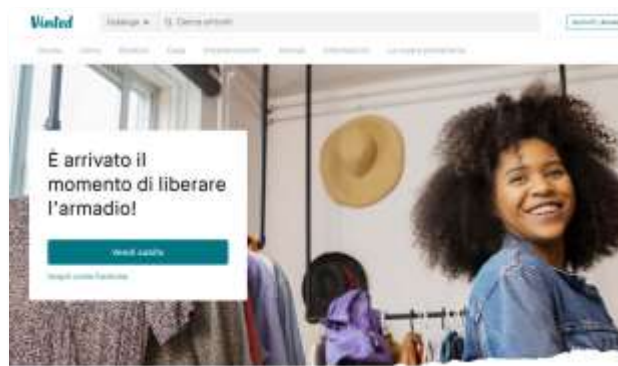
Marketplace travel/turismo



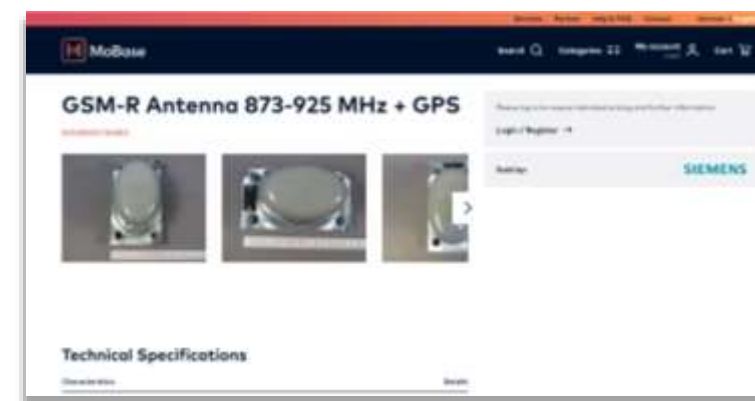
Marketplace settoriali



Marketplace C2C



Marketplace B2B di gruppi industriali per gestire filiere ed ecosistemi complessi di prodotti e servizi



Lo sviluppo del canale marketplace da parte dei Retailer

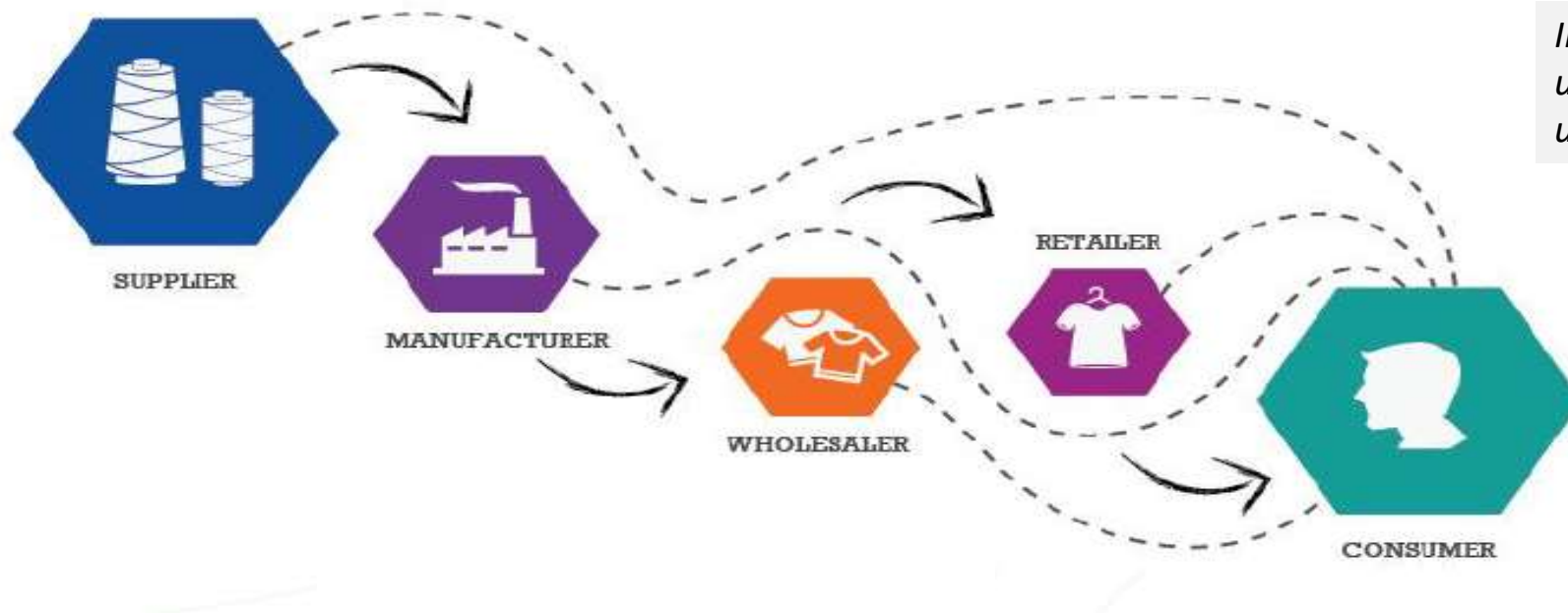


Le sfide e le opportunità dall'ascesa della Marketplace Economy

- Alte quote di mercato in tutti i settori
- Ruolo chiave nel guidare la trasformazione del Retail
- Un modello di business per l'evoluzione dei modelli d'impresa
- Il ruolo dei marketplace per il Digital Export
- Il ruolo dei marketplace, in particolare per le PMI
- I marketplace come nuovi abilitatori del commercio mondiale e delle filiere logistiche



I modelli di business cambiano e i confini si sfumano



In Italia il 49% dei responsabili acquisti ritorna a un sito B2C (fonte Accenture/Hybris) in assenza di un'offerta adeguata del B2B.

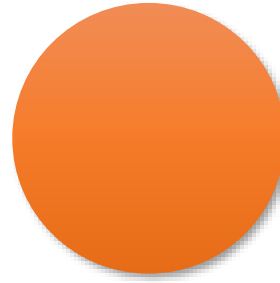
- B2B e B2C stanno perdendo i loro confini storici
- Tutti gli attori della filiera giocano su più livelli della filiera sia collaborando sia vendendo direttamente
- Co-marketing lungo la filiera basato sui contenuti, il nuovo digital trade marketing
- Tutti i modelli di customer experience stanno convergendo verso i modelli e-commerce B2C



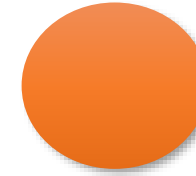
Modelli di e-commerce B2B e previsioni di sviluppo



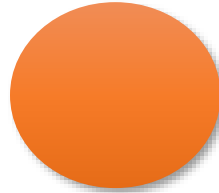
Cross Industry Public Marketplace



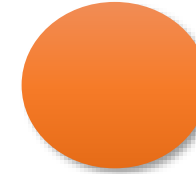
E-procurement



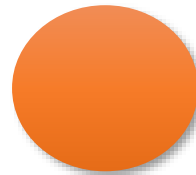
Industry Specific Public Marketplace



Private Industrial Network



Seller Driven Private Marketplace (Distributor)



Company Independent B2B Store



Fonte: Frost&Sullivan, escluso EDI

I primi 20 Marketplace B2B e B2B+B2C al mondo per traffico di utenti

Nel B2B dominano i marketplace asiatici, nel B2C+B2B emergono per traffico i big del B2C

Marketplace solo o prevalentemente B2B

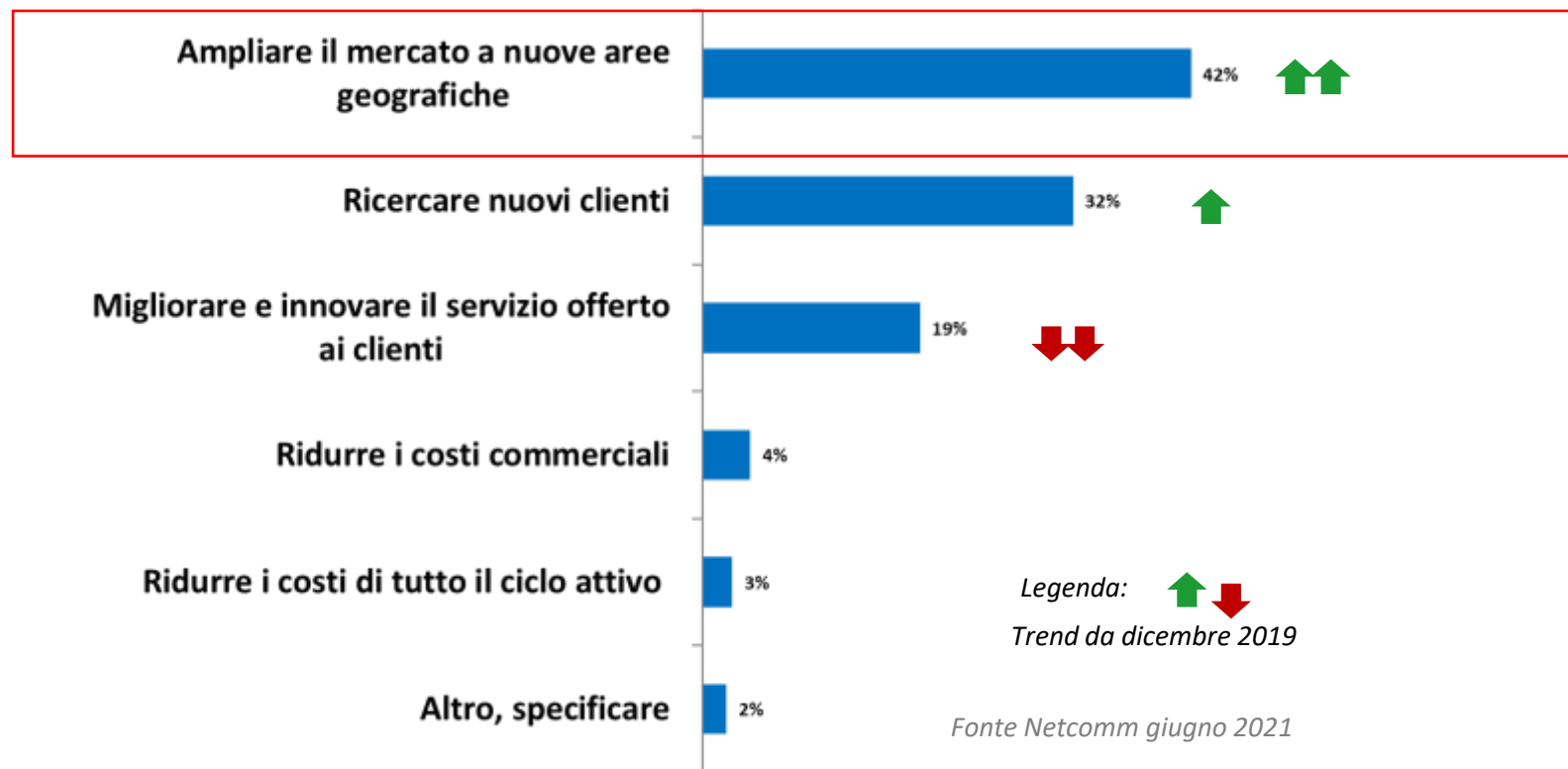
Nome Marketplace	Dominio	Alexa Rank 2019	Settori	Paese di origine /fondazione	Tipologia di buyer
ALIBABA	www.alibaba.com	177	TUTTI	CINA	B
ROSFIRM	https://www.rosfirm.ru/	1047	TUTTI	RUSSIA	B
VINSUITE	https://www.vinsuite.com/index.cfm	1.137	Food & Beverage	STATI UNITI	B
MADE-IN-CHINA	https://www.made-in-china.com/	1.902	TUTTI	CINA	B
GLOBAL SOURCES	https://www.globalsources.com/	1.916	TUTTI	HONG KONG	B
CHINA	https://cn.china.cn/	5.037	TUTTI	CINA	B
OFWEEK	https://www.ofweek.com/	9.712	Electronics & Technology	CINA	B
TRADEKOREA	https://www.tradekorea.com/main.do	10.372	TUTTI	COREA DEL SUD	B
GUIDECHEM	https://www.guidechem.com/	13.875	Chemicals	CINA	B
INDUSTRYBUYING	https://www.industrybuying.com/	18.016	Industrial	INDIA	B
ECVV	https://www.ecvv.com/	19.499	TUTTI	CINA	B
DIRECT INDUSTRY	http://www.directindustry.com/	20974	Industrial	FRANCIA	B
THOMASNET	https://www.thomasnet.com/	23.386	Industrial	STATI UNITI	B
BIMOBJECT	https://www.bimobject.com/it	24.168	BIM	SVEZIA	B
ECPLAZA.NET	chiuso	27.220	TUTTI	COREA DEL SUD	B
INDOTRADING	https://www.indotrading.com/	27.782	TUTTI	INDIA	B
CAR-PART	http://car-part.com/	28.947	Automotive	STATI UNITI	B
LOOKCHEM	https://www.lookchem.com/	32.171	Chemicals	CINA	B

Marketplace B2B e B2C+B2B

Nome Marketplace	Dominio	Alexa Rank 2019	Settori	Paese di origine /fondazione	Tipologia di buyer
AMAZON BUSINESS	www.amazon.com	10	TUTTI	STATI UNITI	B&C
EBAY	www.ebay.com	39	TUTTI	STATI UNITI	B&C
AMAZON BUSINESS	www.amazon.de	69	TUTTI	STATI UNITI	B&C
AMAZON BUSINESS	http://www.amazon.co.uk	75	TUTTI	STATI UNITI	B&C
FLIPKART.COM	https://www.flipkart.com/	164	TUTTI	INDIA	B&C
AMAZON BUSINESS	www.amazon.it	166	TUTTI	STATI UNITI	B&C
AMAZON BUSINESS	www.amazon.fr	170	TUTTI	STATI UNITI	B&C
ALIBABA	www.alibaba.com	177	TUTTI	CINA	B
AMAZON BUSINESS	www.amazon.es	206	TUTTI	STATI UNITI	B&C
EBAY	www.ebay.it	482	TUTTI	STATI UNITI	C&B
ROSFIRM	https://www.rosfirm.ru/	1047	TUTTI	RUSSIA	B
DHGATE	https://www.dhgate.com/	1.114	TUTTI	CINA	B&C
VINSUITE	https://www.vinsuite.com/index.cfm	1.137	Food & Beverage	STATI UNITI	B
RAKUTEN	https://www.rakuten.com/	1.166	TUTTI	GIAPPONE	C&B
MADE-IN-CHINA	https://www.made-in-china.com/	1.902	TUTTI	CINA	B
GLOBAL SOURCES	https://www.globalsources.com/	1.916	TUTTI	HONG KONG	B
CHINA	https://cn.china.cn/	5.037	TUTTI	CINA	B
TRADEINDIA	https://www.tradeindia.com/	8.226	TUTTI	INDIA	C&B
OFWEEK	https://www.ofweek.com/	9.712	Electronics & Technology	CINA	B

Ampliare il mercato a nuove aree geografiche è la prima ragione che spinge ad attivare l'e-commerce B2B

Motivi principali di digitalizzazione delle transazioni commerciali B2B



D8: Qual è il motivo principale per il quale la vostra azienda ha deciso di attivare il processo di digitalizzazione delle transazioni commerciali B2B?

Vendere con Alibaba.com

The screenshot displays the Alibaba.com website interface. At the top left is the **Alibaba.com** logo. A search bar contains the text "Cosa stai cercando..." and a "Cerca" button with a magnifying glass icon. To the right of the search bar are icons for "Accedi Registrati gratis", "Messaggi", "Ordini", and "Carrello di ac...". Below the search bar is a navigation menu with items like "Categorie", "Pronto per la spedizione...", "Protezione individuale", "Fiere ed esposizioni", "Centrale Acquirente", "Vendi su Alibaba", and "Aiuto". A secondary navigation bar includes "Scarica l'App", "Italiano - USD", and "Spedire a: IT". A blue banner below the navigation bar reads "Vedi FAQ sulle spedizioni e il Coronavirus (COVID-19) per Alibaba.com Ulteriori informazioni >".

The main content area features a large purple and pink banner for "Featured suppliers with customization service". The banner includes images of headphones, a laptop, a yellow power drill, and a red high-heeled shoe. To the left of the banner is a sidebar titled "I miei mercati" with a list of categories: Elettronica di consumo, Abbigliamento, Veicoli e accessori, Sport e intrattenimento, Macchinari, Casa e giardino, Bellezza e cura personale, and Tutte le categorie. To the right of the banner is a "Pro Buyer Esclusivo" section with an "Aggiornamento" button, followed by "Fiera online 2021 Casa e giardino" and "Stand digitali".

Vendere con Alibaba.com

Alibaba.com

Platform Solutions Pricing Business blogs Resources IT Sign in Chat with consultant Start selling

Porta il tuo business online con Alibaba.com

Reach millions of B2B buyers globally

40,000,000+
acquirenti attivi nel mondo

400,000+
richieste di informazioni sui prodotti ogni giorno

200+
paesi e regioni rappresentati

Inizia a vendere Chat with consultant

Alibaba.com è una piattaforma di e-commerce leader che aiuta le PMI a diventare globali

Free Products Posting Customer Service



<https://youtu.be/4rGlk-dk9Ts?list=PLzqtUiDwMSmvmn8FsnW-NXoEu5X8x5qZH2>

Vendere con Alibaba.com - Pricing

The screenshot shows the Alibaba.com pricing page for B2B sellers. At the top, there is a navigation bar with the Alibaba.com logo, menu items for Platform, Solutions, Pricing (which is underlined), Business blogs, and Resources, a language selector for Italy (IT), a Sign in button, a Chat with consultant button, and a Start selling button. The main heading reads "Reach millions of B2B buyers globally" with a sub-heading "Choose an Alibaba.com seller plan to launch your new business growth". Below this is a table comparing three plans: Premium, Plus, and Basic. Each plan has a "Select & Pay" button and a "Get more information" link. The table lists various platform features and their availability or cost for each plan.

	Premium \$5,999 /year	Plus \$3,999 /year	Basic \$2,499 /year
	Select & Pay Get more information	Select & Pay Get more information	Select & Pay Get more information
Platform features			
Post products	Unlimited	Unlimited	Unlimited
Showcased products ⓘ	20	20	10
Respond to RFQs ⓘ	60/month	60/month	20/month
RFQ Green Pass ⓘ	9/month	6/month	/
Keywords Trends ⓘ	✓	✓	✓
Keyword ad spend ⓘ	USD 3,000	USD 1,000	USD 500

Vendere con Alibaba.com - Training

The screenshot shows the Alibaba.com Learning Center interface. At the top, the navigation bar includes the Alibaba.com logo, menu items for Platform, Solutions, Pricing, Business blogs, and Resources, a language selector for IT, a Sign in button, and a Start selling button. The main banner features the text "Live Ecommerce Training" and "Top Sellers Sharing Their Best Tips And Tricks" with a "Join us" button. Below the banner, there are three tabs: "Cresci con Alibaba.com", "EduExport Bootcamp", and "Business discovery". Under "Cresci con Alibaba.com", there are three sub-items: "Crea la tua vetrina", "Opportunità di Business", and "Aumenta la visibilità". A progress bar shows a sequence of steps from 0 STAR to 5 STAR, with the first step highlighted. Below the progress bar, there are four task cards: "Carica i tuoi prodotti" (0/4 completed), "Crea il tuo minisito" (0/1 completed), "Primi Passi" (0/2 completed), and "Star Rating" (0/2 completed).

Vendere con Alibaba.com – Case study: Rosso Fine Food

Alibaba.com Soluzioni per l'approvvigionamento Servizi e abbonamenti Aiuto On Alibaba Accedi Registrati g... Ordine Italiano - EUR

ROSSO FINE FOOD S.R.L. Favorite supplier

rosso
Fine food

Ph. +39 348 5472636
Contact us by phone,
or by WhatsApp or WeChat
info@rossofinefood.com

Casa Prodotti Profilo aziendale Contatti Ricerca in questo negozio

ALIBABA
BEST PERFORMER
ITALIAN COMPANY
2021

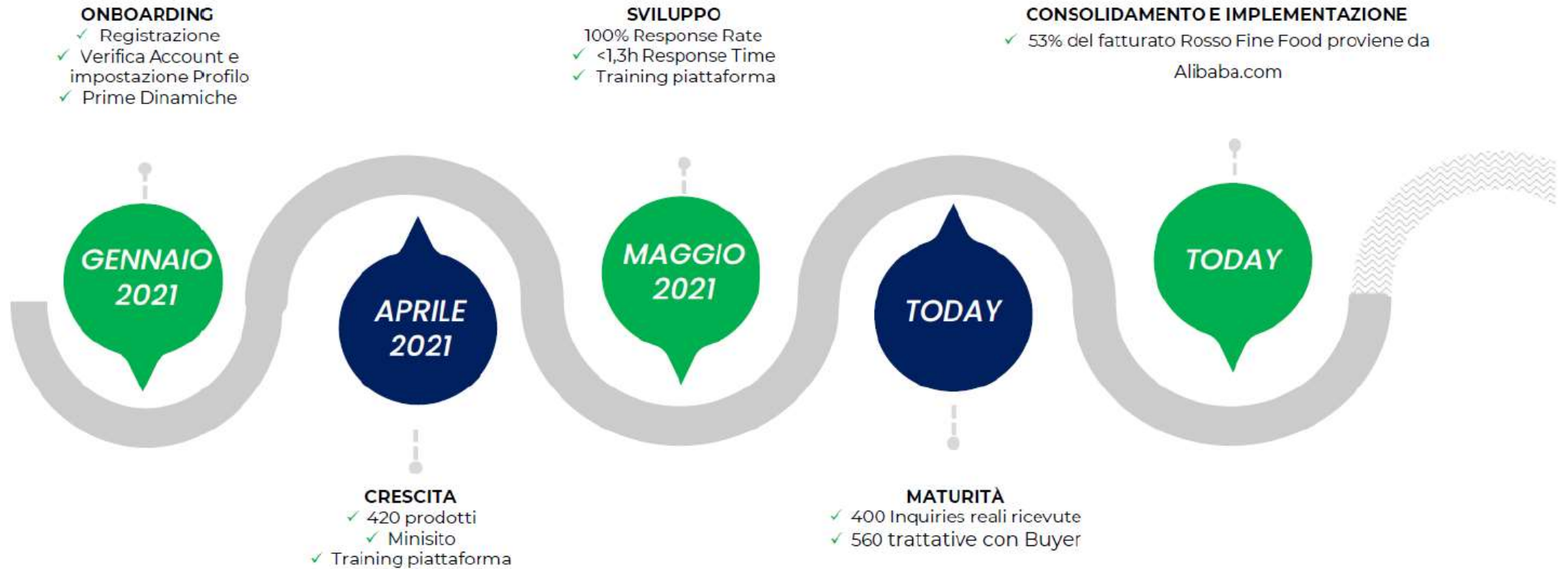
FOOD & BEVERAGE CATEGORY

YOU EXPO BOOTCAMP

esci co

The screenshot shows the Alibaba.com storefront for Rosso Fine Food. At the top, the Alibaba.com logo and navigation links are visible. Below the header, the company name 'ROSSO FINE FOOD S.R.L.' and 'Favorite supplier' badge are shown. The main banner features the 'rosso Fine food' logo, contact information (phone number, WhatsApp/WeChat, and email), and a decorative gift ribbon graphic. A navigation bar includes 'Casa', 'Prodotti', 'Profilo aziendale', and 'Contatti', along with a search bar. The central banner is split into two parts: the left side displays 'ALIBABA BEST PERFORMER ITALIAN COMPANY 2021' with the M&S logo and 'FOOD & BEVERAGE CATEGORY', while the right side shows two men in business attire holding a blue award plaque with the Alibaba logo. The background of the award photo includes text like 'YOU EXPO BOOTCAMP' and 'esci co'.

Vendere con Alibaba.com – Case study: Rosso Fine Food



Vendere con Amazon Business

The image shows a screenshot of the Amazon Business website. At the top left is the Amazon logo. To its right are navigation links: 'Vendi', 'Gestisci', 'Prezzi', 'Espanditi', and 'Impara', each with a dropdown arrow. Further right is an orange 'Registrati' button and a search icon. The main content area has a dark blue background with the text 'AMAZON BUSINESS' in small white letters. Below this is a large white headline: 'Raggiungi milioni di clienti aziendali'. Underneath the headline is a paragraph: 'In media, i clienti B2B tendono ad avere carrelli di dimensioni maggiori e a restituire i prodotti con minore frequenza'. At the bottom of this section are two buttons: 'Visita B2B Central' (with the text 'Vendi già su Amazon?' above it) and 'Inizia' (with the text 'Sei nuovo su Amazon?' above it).

amazon.it

Vendi ▾ Gestisci ▾ Prezzi ▾ Espanditi ▾ Impara ▾

Registrati

AMAZON BUSINESS

Raggiungi milioni di clienti aziendali

In media, i clienti B2B tendono ad avere carrelli di dimensioni maggiori e a restituire i prodotti con minore frequenza

Vendi già su Amazon?

Sei nuovo su Amazon?

Visita B2B Central

Inizia

Amazon Business è il più conosciuto in Italia e il più utilizzato



Utilizzo marketplace

2021



AMAZON BUSINESS	75%
EBAY	18%
ALIBABA.COM	6%
MERCATEO.COM	1%
DIRECT	1%
INDUSTRY.COM	
SOLOSTOKS.COM	1%



Utilizzo marketplace

2021



AMAZON BUSINESS	28%
EBAY	5%
ALIBABA.COM	3%

Fonte Netcomm giugno 2021

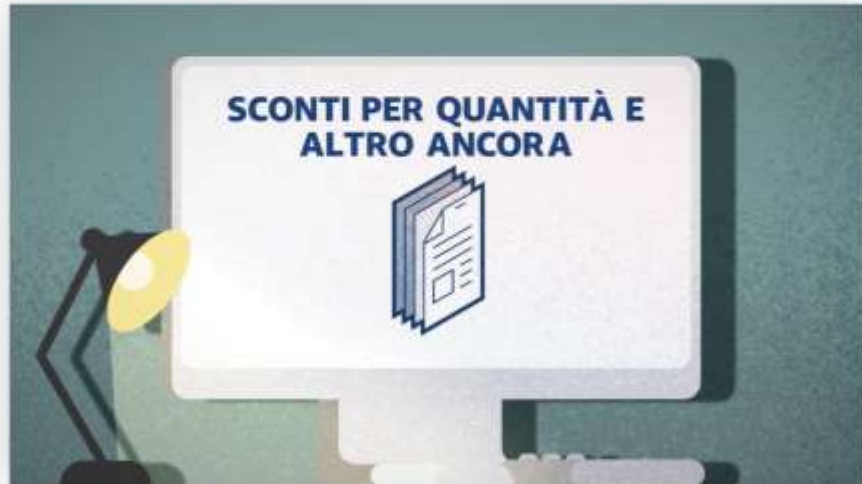
S11: L'azienda utilizza qualcuno dei marketplace B2B che lei ha affermato di conoscere?

Vendere con Amazon Business

VANTAGGI AZIENDALI

Che cos'è Amazon Business?

Con Amazon Business ottieni l'accesso a tutti i clienti Amazon esistenti. In più, hai l'opportunità di incrementare le tue vendite raggiungendo nuovi clienti aziendali di ogni tipo e dimensione.



Amazon Business serve organizzazioni di tutte le dimensioni, tra cui il 15% di aziende MIB, scuole, università ed enti di beneficenza.

Amazon Business offre alle aziende italiane l'opportunità di aumentare le esportazioni in tutta Europa. Di fatto, il 23% delle vendite su Amazon Business.it viene realizzato al di fuori dell'Italia.

Vendere con Amazon Business

Funzionalità aggiuntive per i venditori Business



Creazione automatica delle fatture

Con le soluzioni di fatturazione Amazon puoi creare e consegnare fatture o ricevute IVA per i partner di vendita esenti IVA, senza alcun costo aggiuntivo. Avrai accesso a report dettagliati e potrai consolidare il tuo rapporto con i clienti grazie alla garanzia di emissione di una fattura per ciascuna transazione.



Visualizzazione dei prezzi IVA esclusa

Il Servizio di calcolo dell'IVA calcola l'IVA inclusa nel tuo prezzo di listino per visualizzare i prezzi IVA esclusa sulle offerte per i clienti Amazon Business. Le aziende tendono a prendere decisioni di acquisto basandosi sui prezzi IVA esclusa, quindi confronteremo questi ultimi, se disponibili, per stabilire l'offerta in evidenza.



Aggiungi prezzi aziendali e sconti sulle quantità

Crea e automatizza una strategia di prezzo esclusivamente per i clienti Amazon Business e incentivali a effettuare acquisti all'ingrosso offrendo vari sconti sulle quantità.



Accetta le richieste di preventivi

I clienti Amazon Business possono specificare il numero di unità desiderate. Se sei in grado di fornire la quantità richiesta, puoi rispondere con un'offerta scontata.



Cresci con i prodotti consigliati

Ottieni report dettagliati dei prodotti più richiesti dai clienti Amazon Business e aumenta le vendite B2B. Per individuare i prodotti consigliati che dovresti aggiungere al catalogo, analizziamo i trend di acquisto e i prodotti richiesti dai clienti Amazon Business in costante crescita.



Crea offerte esclusive per le aziende

Scegli di rendere disponibili prodotti e prezzi solo ai clienti Amazon Business.

Vendere con Amazon Business


business Invia a Mario Milano 20135 Tutte le categorie compressore industriale Lavora in sicurezza

Categorie Scarica l'applicazione Sconti sulle quantità Acquista di nuovo Aggiungi persone Aiuto Offerte di oggi Panoramica Il portale del risparmio Vendi su Amazon Business Ciao Mario Account per Mario Bagliani ... Liste Business Prime

Fai da te Marche Bestseller Utensileria Ferramenta Installazioni per bagno e cucina Decorazione Idraulica Elettricità Sicurezza Giardino e giardinaggio Casa intelligente Negozio per Professionisti

Prodotti per la pulizia e servizi igienici Scopri la nostra migliore selezione

Torna ai risultati



STANLEY DST 100/8/6 - Compressore Silenzioso (59dB), 8 Bar

Visita lo Store di Stanley

★★★★☆ 2.374 voti | 120 domande con risposta

Prezzo per clienti aziendali **110,66€ IVA esclusa**
135,00€ IVA inclusa

Tutti i prezzi includono l'IVA.

Acquista altro, 3 unità più risparmi:	105,12 € (128,25 € IVA inclusa)	5 unità	101,80 € PREZZO PIU BASSO (124,20 € IVA inclusa)
	Risparmio 5%		Risparmio 8%

Non beneficia della spedizione Amazon Prime. Offerte con spedizione Prime senza costi aggiuntivi presso altri venditori su Amazon.

Nuovo e Usato (22) da 106,43 € **prime**

Nome stile: Single

Marchio Stanley

Nome modello DST 100/8/6

Tipo di alimentazione Elettrica

Dimensioni articolo: LxPxA 36 x 36.5 x 37.5 cm

Capacità 6 Litri

Informazioni su questo articolo

Condividi

Nuovo: 110,66€ (135,00 IVA inclusa)

Spedizione GRATUITA: 5 - 8 nov
Maggiori informazioni

Consegna più veloce: 4 - 5 nov
Maggiori informazioni

Invia a Mario - Milano 20135

Disponibilità immediata.

Quantità: 1

Aggiungi al carrello

Transazione sicura

Fattura disponibile in automatico

Venduto e spedito da KROMAC Macchine Utensil.

Aggiungi un accessorio:

Stanley Kit 6 Pezzi Set per Aria Compressa - Kit

Vendere in UK - eSources

Wholesale Sourcing Made Easy! | Sign In | Join Now | Buyers: Start Sourcing | Suppliers: Get Listed | Help

Home Suppliers Products Trade Leads Resources My eSources

Search: Wholesale Suppliers in the UK Suppliers Search

Welcome to eSources.co.uk The UK's Largest Wholesale Directory of UK Wholesale Distributors, Suppliers and Products. Email suppliers directly, browse wholesale products and ask Importers, distributors and wholesalers to fulfill your orders.

Buyers

Find Wholesale Suppliers:

- ✓ You are a trade buyer
- ✓ You need legitimate sources

Find Suppliers »

Suppliers

List Your Trade Company:

- ✓ You are a trade supplier
- ✓ You need verified buyers

Get Noticed »

UK Wholesale Suppliers | International Supplier

Browse Wholesale Distributors, Trade Suppliers and Importers in the UK

Last Updated: 4th November, 2022 13:37 GMT

News: 10th October 2022 + 112 New International Wholesalers verified and live.

<p>Apparel & Clothing (2519)</p> <p>Fashion Accessories Coats & Jackets Top Wear Footwear & Shoes</p>	<p>Health & Beauty (1894)</p> <p>Personal Care Medical Supplies Medical Health Products Perfumes & Fragrances</p>
<p>Arts & Crafts (564)</p> <p>Handicrafts Art Supplies Holiday Decorations Paintings</p>	<p>Home Supplies (2612)</p> <p>Home Furniture & Storage Household Toiletries & Cleaning Appliances</p>
<p>Automotive & Transport (959)</p> <p>Automobiles & Parts Auto Accessories Auto Maintenance Bicycles & Bike Parts</p>	<p>Industrial & Materials (1671)</p> <p>Industrial Hardware & Tools Industrial Machinery Industrial Materials Pump Vacuum Equipment</p>
<p>Business Services (829)</p> <p>Auction Houses & Services Web Design & Hosting Design Services & Graphic Arts Freight Forwarding</p>	<p>Jewellery & Watches (890)</p> <p>Jewellery Jewellery Materials Costume Fashion Jewellery Watches</p>
<p>Business Supplies (1295)</p>	<p>Promotional Merchandise (402)</p>

✓ List your buy requests **Free!**

✓ **Subscribe to Premium Buyer**

Current Live Listings	
UK Wholesalers Listings	395,590
International Wholesalers	368,679
Dropshippers	171,991
Wholesale Products	244,282
Trade Leads	59,902
Auctioneers	2,210
Other	333,715
Total Live Listings	1,585,100+

International Supplier
Outside UK Suppliers Only
From £12.50/month

If your company is based outside the UK and supplies to the UK, this is the membership for you

Sign Up Now!

- **Top Positions** in the international suppliers directory;
- Receive enquiries from **ALL** buyers;
- List **Unlimited Products** in the products directory;
- Edit and manage your company and product listings;
- Get TradePass™ authentication;
- Display your address, telephone and fax numbers live;
- View and Reply to Buy Leads;
- Track clicks and link back to your website;
- Significantly increase the number of trade enquiries you receive.

I marketplace B2B per lo sviluppo commerciale in Italia e all'estero

Giulio Finzi
Senior Advisor Netcomm