

BPER:

Intervento al Corso Executive Digital Transformation

SACE-POLIMI

Guido Ruggeri, Responsabile BPER ESTERO e Internazionalizzazione d'impresa | M. +39.335.1032565

<https://www.linkedin.com/in/guidoruggeri/>

01/03/2024

Indice

- ❖ *Trade Finance e Blockchain: cosa è successo e dove siamo?*
- ❖ *Digital Export: tra Alibaba e LinkedIn alla ricerca di lead*
- ❖ *Internazionalizzazione d'impresa: il modello **BPER ESTERO** e la collaborazione con SACE*

TRADE FINANCE: a cosa serve?

Avvicinare le più diffuse aspettative dell'esportatore/venditore

➔ ***RICEVERE PAGAMENTI IN TEMPI BREVI
SENZA RISCHI***

a quelle dell'importatore/compratore:

➔ ***OTTENERE DILAZIONI DI PAGAMENTO
SENZA VINCOLI***

TRADE FINANCE: principali strumenti

➤ ESPORTATORE

- Bonifico posticipato
- Pagamento con effetti (assegni/cambiali)
 - Rimessa documentata
- Credito Documentario (L/C)
 - Bonifico anticipato

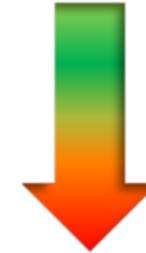


RISCHIO ALTO

RISCHIO BASSO

➤ IMPORTATORE

- Bonifico posticipato
- Pagamento con effetti (assegni/cambiali)
 - Rimessa documentata
- Credito Documentario (L/C)
 - Bonifico anticipato



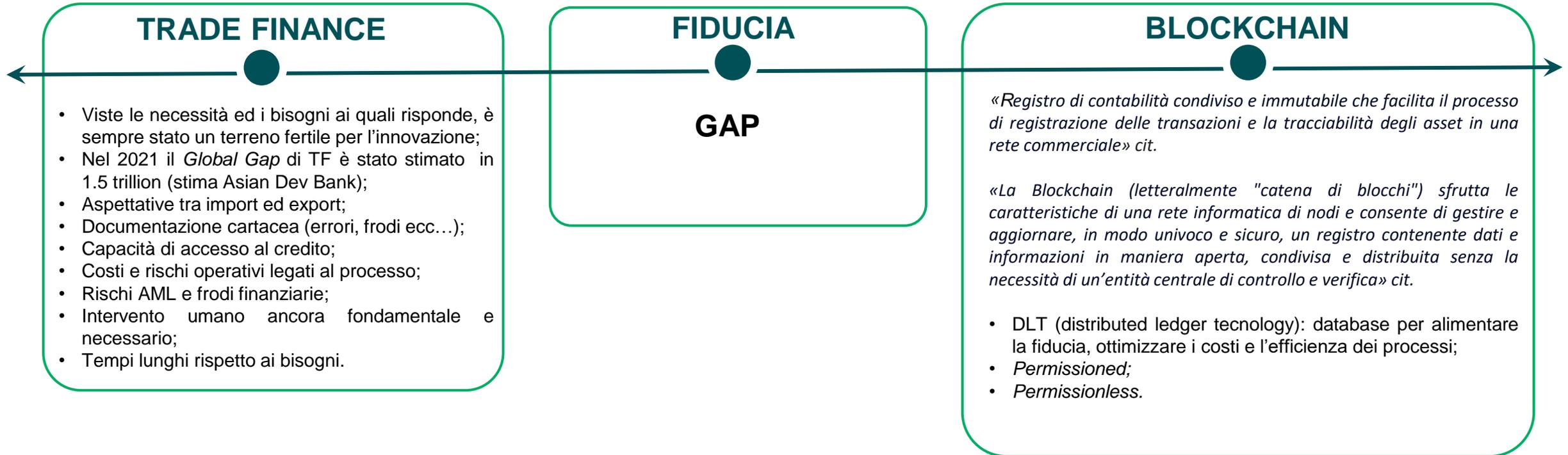
RISCHIO BASSO

RISCHIO ALTO

Valutare sempre l'**INCOTERMS®** più appropriato alla forma tecnica prescelta

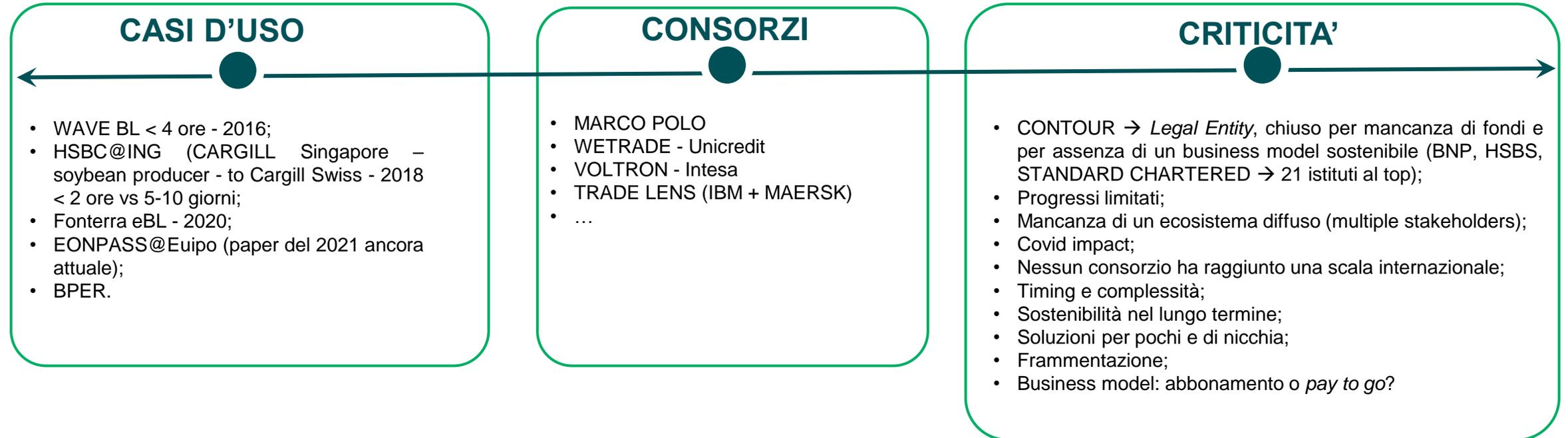
DIGITAL TRADE FINANCE & BLOCKCHAIN

Cosa è successo?



DIGITALTRADE FINANCE & BLOCKCHAIN

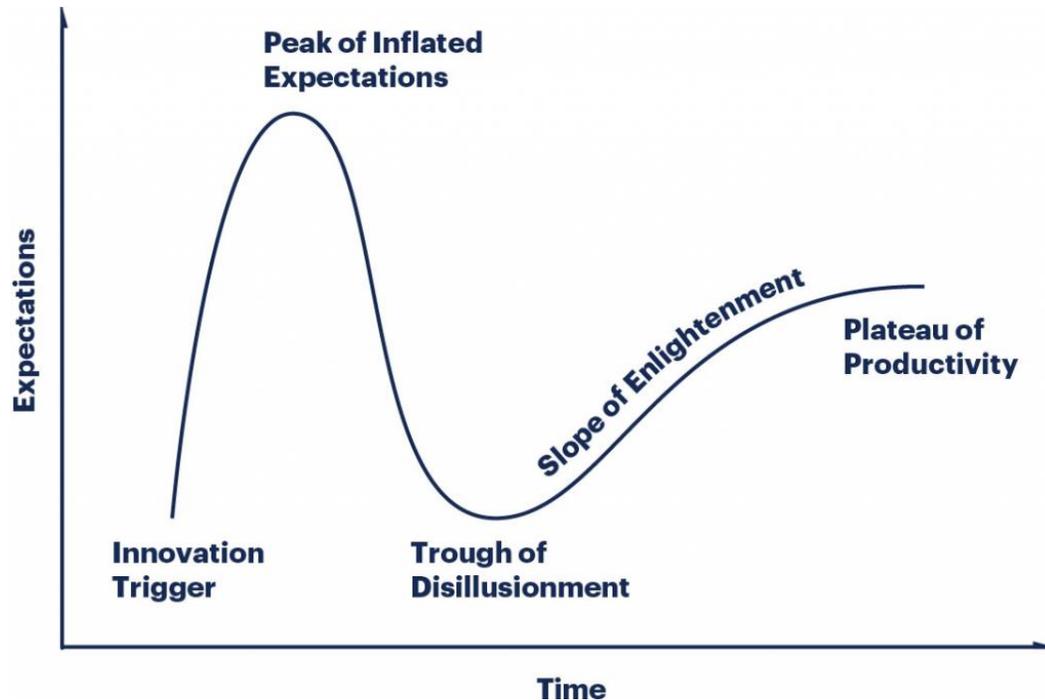
Cosa sta succedendo?



DIGITAL TRADE FINANCE & BLOCKCHAIN

Dove siamo?

Gartner Hype Cycle



- Oggi non c'è ancora una piattaforma «globale»
- Accettazione diffusa documenti elettronici?
- Il passaggio al digitale è lento
- Unica rete Globale? Più probabile network of network
- Integrazione Dogane?
- Bitcoin o token come asset collaterale?
- **Leve regolatorie UK** → ETDA 2023
- **Costo opportunità**
- Collaborazione tra Paesi: accordi, formato, firma digitale...
- Aspetti legali
- Governare criticità

DIGITAL EXPORT

Overview

I NUMERI DEL PIU' GRANDE MARKETPLACE B2B AL MONDO

Alibaba.com rende possibile il **contatto diretto B2B per i venditori di tutto il mondo**, mettendoli in contatto con nuovi clienti e fornendo gli strumenti necessari per fare **business su scala globale**.

40+ milioni
buyers attivi nel mondo

400 mila
richieste sui prodotti ogni
giorno

200+
paesi e regioni rappresentati

disponibile in
19 lingue

Fonte: Webidoo - Alibaba

DIGITAL EXPORT

Overview

Crescita del Digital Export

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

Italy's **B2C** Online Export

€**18.7** miliardi

Italy's **B2B** Online Export

€**175** miliardi

Fonte: Digital Export Observatory. Politecnico di Milano School of Management (Giugno 2023).

DIGITAL EXPORT

Overview

DISTRIBUZIONE DEI BUYER SU ALIBABA

TOP 20 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	Perù
5	Australia	10	Messico	15	Arabia Saudita	20	Tailandia

Fonte: Webidoo - Alibaba

DIGITAL EXPORT

Overview

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**

Fonte: Webidoo - Alibaba

DIGITAL EXPORT

Overview

Opportunità e punti di attenzione

- *Onboarding sulla piattaforma*
- *Fotografie e minisito*
- *Contenuti e caricamento prodotti*
- *Setting advertising*
- *RFQ (GGS Global Gold Supplier)*
- *Keyword Advertising e posizionamento*
- *Follow-up*

SOCIAL SELLING

Overview

Fare Social Selling significa, creare e sfruttare il proprio brand personale-professionale per individuare le opportunità di vendita, valutare prospects, creare e valorizzare le relazioni grazie alla condivisione di contenuti.

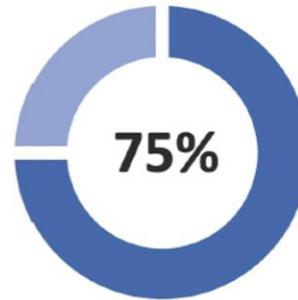
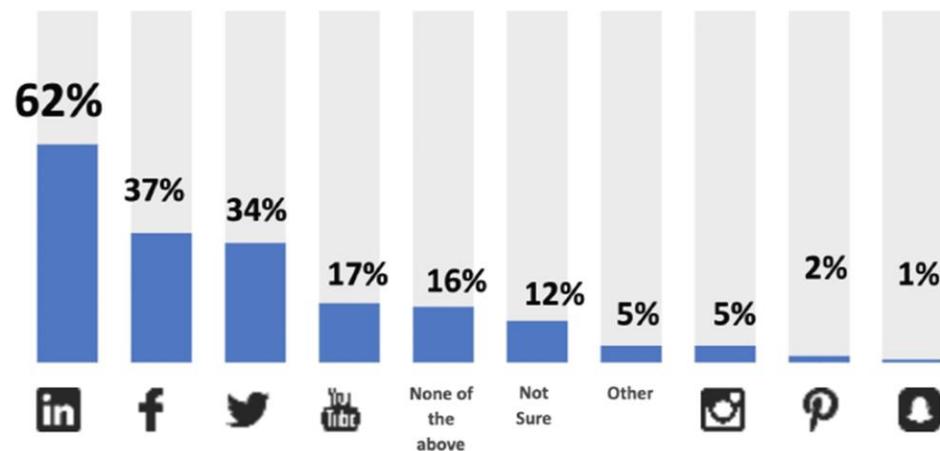


SOCIAL SELLING

LinkedIn è il social selling professionale ideale per sviluppare relazioni ed accelerare il processo di vendita.

Il digitale ha cambiato il modo in cui il Cliente sceglie, decide e compra.

Quale Social genera più fatturato:



I buyer usano i social media:

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

Fonte: Webidoo

SOCIAL SELLING

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 %

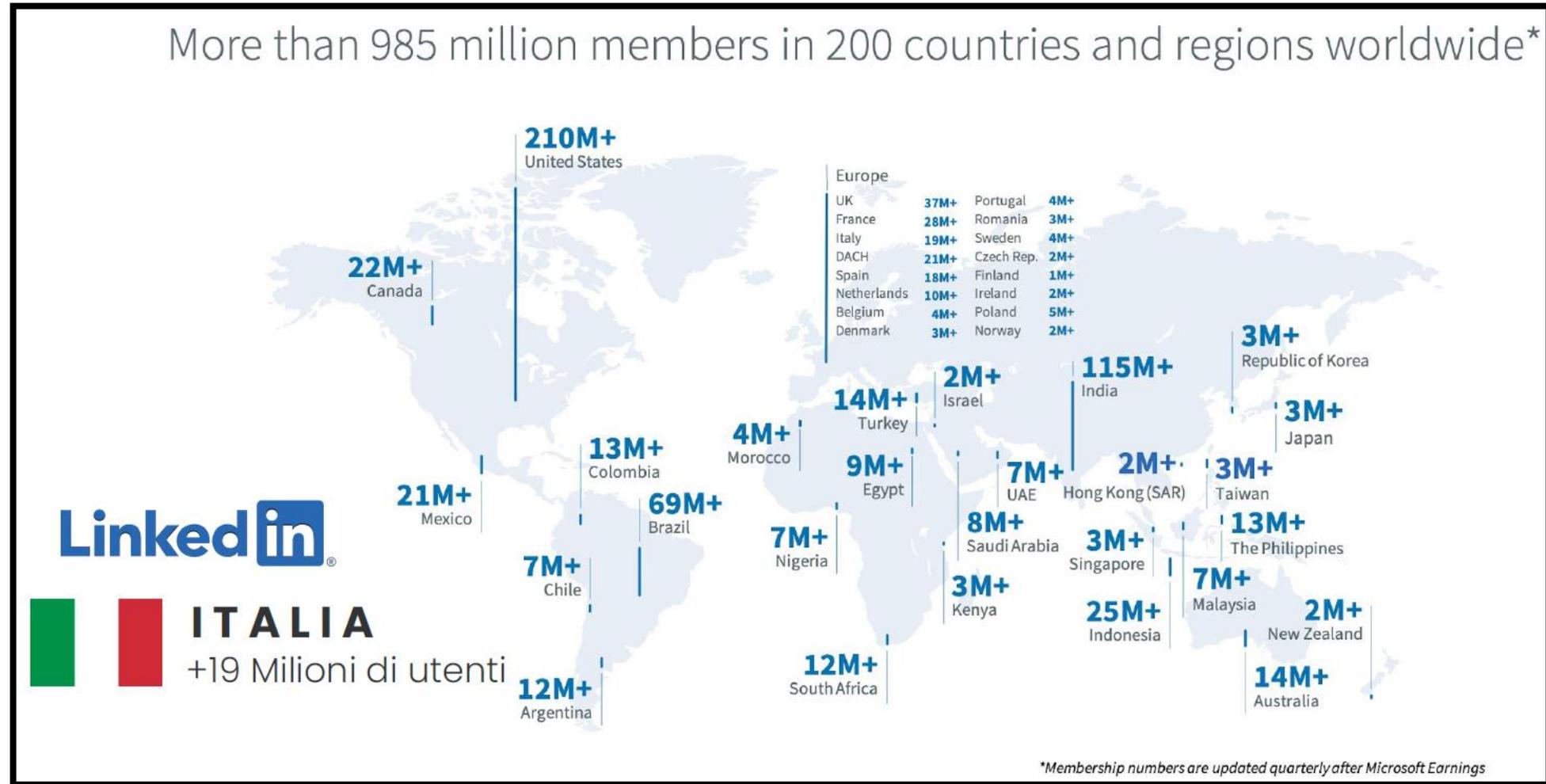
Tasso di successo nelle vendite registrato dalle organizzazioni che utilizzano il social selling (KISSMetrics)

10-15 %

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

Fonte: Webidoo

SOCIAL SELLING



Fonte: Webidoo

SOCIAL SELLING

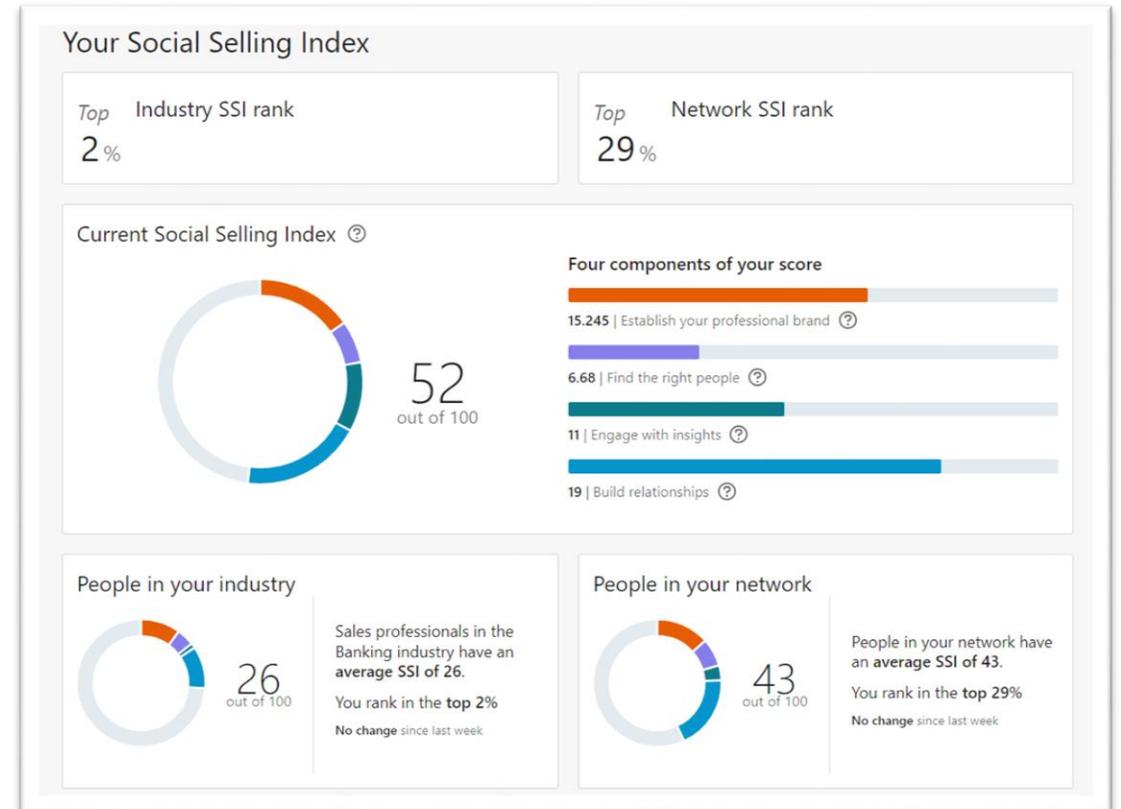
Il Social Selling Index

Indicatore creato da LinkedIn per misurare l'efficacia dell'attività del Profilo, va da 0 a 100 ed è dato dalla somma di 4. Il valore si aggiorna periodicamente.

Cosa analizzare e cosa puoi fare

Per scoprire il tuo SSI

<https://www.linkedin.com/sales/ssi>

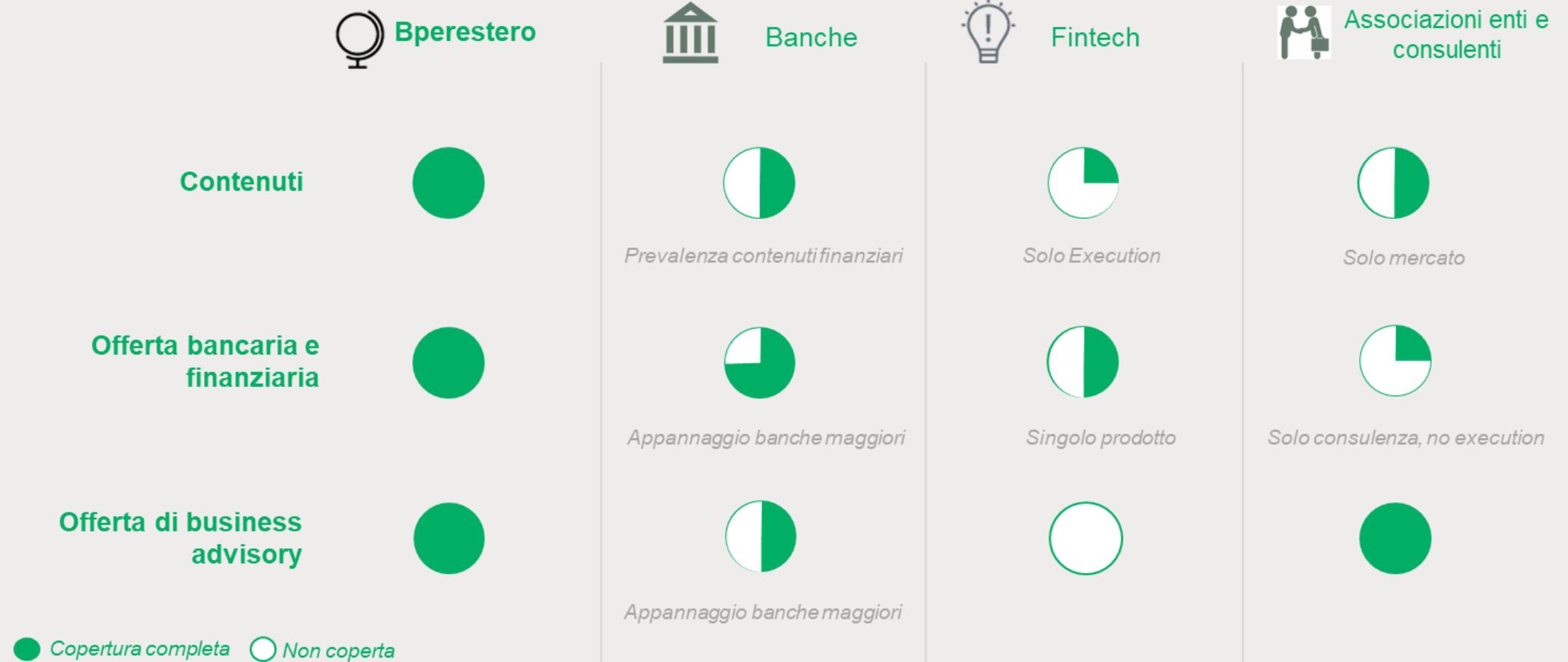


Fonte: Webidoo

BPER ESTERO

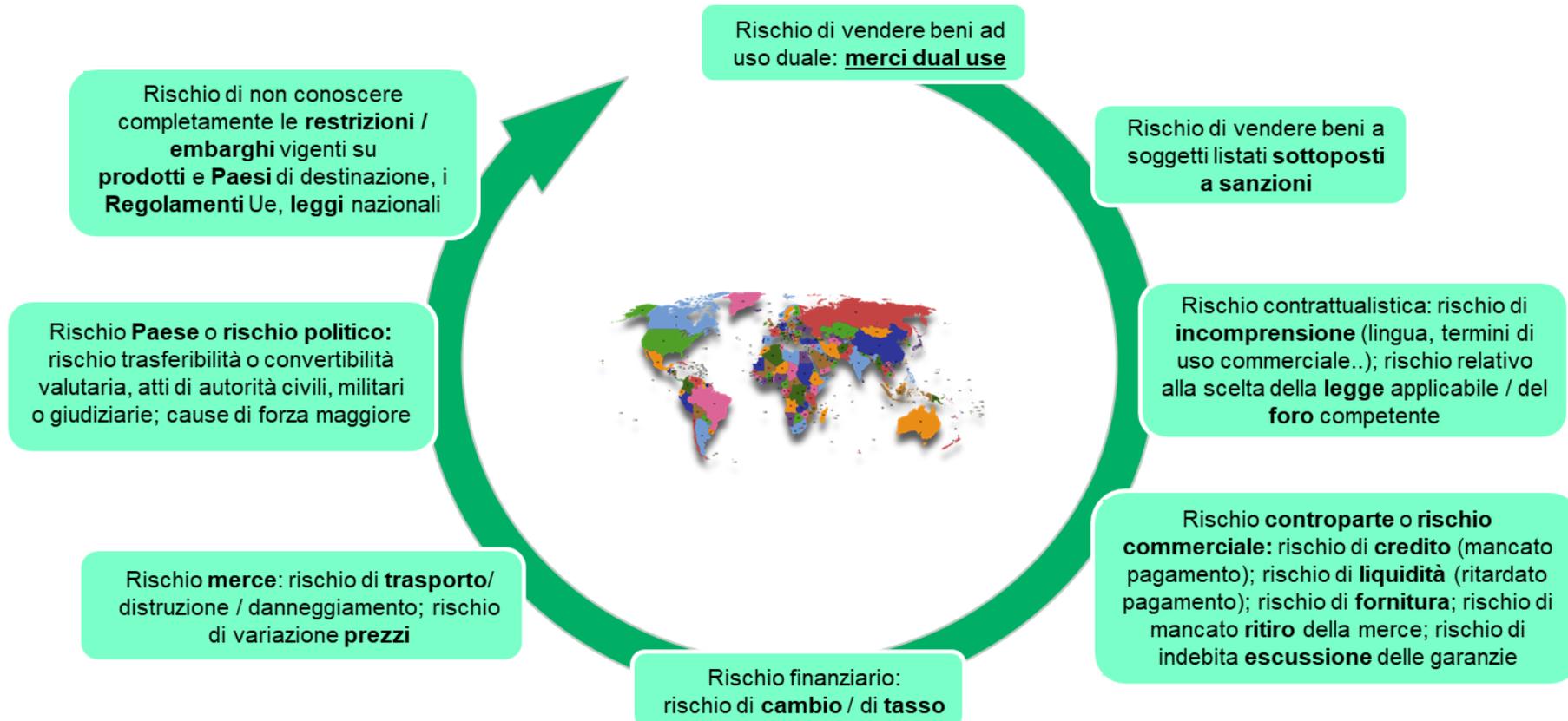


COMPETITION LANDSCAPE



INTERNAZIONALIZZAZIONE

Gestire opportunità e rischi





DA FORNITORE A PARTNER DI SERVIZI

Percorsi commerciali

Percorsi Industriali

Credito fornitore e credito acquirente a buyers locali



OTTIMIZZIAMO I TEMPI DI RICERCA E

SELEZIONE

Aiutiamo le PMI a trasformare idee in progetti operativi

Agevoliamo la spinta innovativa e l'approdo a soluzioni di digital export con offerta modulare

Conoscenza e mitigazione del rischio (SACE)

Formazione e informazione (Magazine e SACE)



PARTNERSHIP GLOBALI E COLLABORATIVE

Istituzionali (es: SACE)

Business partner



Grazie!