



Executive shortpaper
per il commercio all'ingrosso e la distribuzione

Riduci il tuo cost-to-serve. Non il tuo margine.

**Guida operativa per distributori
e grossisti italiani che vogliono
incrementare la propria redditività.**

Nella distribuzione italiana il margine raramente si perde sul prezzo. Si perde nei venti minuti che servono a una persona del back office per inserire a mano un ordine che il cliente avrebbe potuto fare da solo. Moltiplicati per il numero di ordini che gestisci ogni giorno, quei minuti sono il tuo cost-to-serve: quanto ti costa servire un cliente, al netto di quello che quel cliente ti fa fatturare.



I principali fattori di costo nel commercio all'ingrosso

Se hai un'azienda di distribuzione, spesso ti sarà capitato di gestire ancora ordini per telefono o e-mail, anche quando l'azienda ha già un sito o un portale clienti.

Questo è la conseguenza di una piattaforma che non risponde alle esigenze dei tuoi clienti e non ti aiuta abbastanza ad automatizzare le operazioni commerciali, contribuendo ad aumentare il tuo costo nascosto.

Fai attenzione a questi pattern che incidono negativamente, e silenziosamente, sui tuoi costi:

3 Comportamenti da monitorare se vuoi migliorare il tuo margine

- ✗ Il tuo team commerciale inserisce ordini, invece di venderli.
- ✗ Ogni cliente ha il suo listino, e qualcuno lo tiene aggiornato su un foglio Excel a parte.
- ✗ Il sito esiste, ma gli ordini continuano ad arrivare per telefono, e-mail e fogli di calcolo.



Il risultato

Più l'azienda cresce, più questi costi si accumulano, silenziosamente, dentro al processo d'ordine.

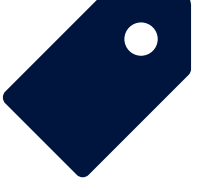
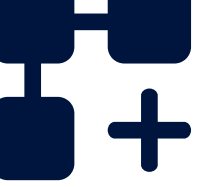
In Italia solo il 16% delle aziende ha un canale digitale proprietario per la vendita B2B. Questo divario è la tua opportunità per far scalare il tuo business.

(Fonte: Osservatorio B2B Digital Commerce & Experience, Politecnico di Milano, 2025)

Self-service al posto dei processi manuali

I grossisti che hanno già risolto questo non si sono limitati a digitalizzare le vendite. Hanno spostato l'intero processo d'ordine su un'unica piattaforma:

Questo significa:

-  Prezzi specifici per cliente
-  Quick Order
-  Ordini ricorrenti
-  Approvazioni basate sui ruoli
-  Account aziendali multiutente
-  Regole di business automatizzate
-  Processi ERP, PIM, OMS e CRM integrati



I vantaggi per i tuoi clienti

Clienti vedono subito le condizioni riservate a loro, ordinano senza aspettare una risposta via e-mail, e gestiscono da soli le approvazioni interne. Meno telefonate, meno attese, meno errori di trascrizione.

Meno lavoro. Maggiore redditività

Quando i processi standard sono digitali, il tuo team commerciale smette di essere un ufficio ordini e torna a fare il suo lavoro: vendere.

Oggi

- ✗ L'ordine arriva via telefono, qualcuno lo trascrive nel gestionale
- ✗ Il cliente verifica la disponibilità chiamando
- ✗ Il listino corretto è nell'Excel di una persona del tuo team
- ✗ Gli errori di prezzo si scoprono a fattura trasmessa
- ✗ Si ordina solo quando c'è qualcuno in ufficio



Domani



- ✓ Il cliente lo inserisce in autonomia, il gestionale lo riceve già formattato
- ✓ La disponibilità è a schermo, aggiornata dal gestionale
- ✓ Ogni cliente vede solo le proprie condizioni, da un'unica piattaforma gestita da te.
- ✓ Il prezzo è quello del gestionale, sempre lo stesso visibile per tutti
- ✓ Il cliente ordina anche fuori orario di lavoro, e tu trovi l'ordine che ti aspetta

Come Shopware supporta le tue vendite B2B digitali

Shopware digitalizza i processi d'ordine B2B complessi, collega i tuoi sistemi e automatizza i flussi ricorrenti.



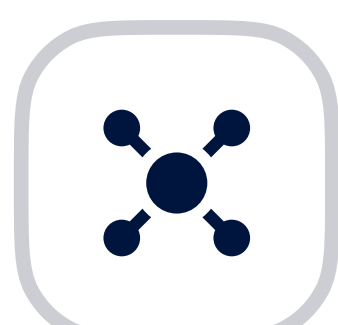
Self-service

Gestisci ordini, stato e documenti in totale autonomia



Logiche di prezzo

Gestisci listini, sconti e condizioni speciali per ogni cliente



Integrazione

Sincronizzato con il tuo ERP: SAP, Zucchetti, TeamSystem o AS/400



Automazione

Automatizza i processi aziendali con regole e workflow



Gestione centralizzata

Gestisci tutti i canali di vendita in modo centralizzato e flessibile



Sincronizzazione dei dati

Mantieni aggiornati i dati di prodotto, prezzo e disponibilità



La base per una crescita sostenibile

Shopware nasce B2B native, non è un e-commerce B2C adattato in corsa. Con la piattaforma colleghi i sistemi che hai già e cresci senza far aumentare insieme complessità e costi.

Quanto è elevato il tuo cost-to-serve?

Se rispondi sì anche solo a una di queste domande, probabilmente nel tuo commerce esiste un potenziale di efficienza maggiore di quello che stai sfruttando oggi.

- ☐ Una parte significativa degli ordini arriva ancora per telefono o via e-mail?
- ☐ Il tuo team commerciale passa più tempo a inserire ordini che a vendere?
- ☐ Ogni cliente ha il suo listino, gestito a mano?
- ☐ Se domani la persona del tuo team che gestisce i listini non ci fosse, sapresti dire a ogni cliente il suo prezzo?

Questo è il momento giusto

In 30 minuti, un nostro tecnico può guardare i tuoi listini attuali, i tuoi riordini e l'integrazione con il gestionale che usi, suggerendoti come migliorare il tuo setup.

➔ [Prenota una call](#)