

BCC

Business Community Confindustria

*Il portale per sviluppare il business
dedicato alle aziende associate al Sistema Confindustria*

La negoziazione on-line: consigli per le Associate FISE”

**Perché fare una negoziazione online, come svolgerla al meglio,
e gli acquisti a maggiore “potenziale”**

Il Portale Business Community di Confindustria rappresenta un nuovo modo di “fare acquisti”, che darà all’Associato la possibilità di:

- **importanti risparmi economici in tempi brevi**
- **visibilità e accesso a nuovi mercati di fornitura**
- **snellimento dei processi di acquisto**, attraverso la riduzione significativa dei tempi di negoziazione

I principali benefici di realizzare una negoziazione online con Business Community Confindustria sono:

- Acquistare al **miglior rapporto prezzo/qualità** in tempi brevi (una negoziazione semplice dura 2-3 settimane). La negoziazione consente di ottenere il miglior prezzo di mercato, secondo i parametri qualitativi definiti dall’Associato, su un oggetto (bene o servizio) definito dall’Associato.
- **Ampliare** il proprio **mercato di fornitori**, al fine di poter cogliere le migliori proposte di mercato. La richiesta di offerta online e l’asta online consentono di coinvolgere un numero elevato di fornitori in modo molto efficiente; inoltre, maggiore è il numero di fornitori qualificati coinvolti in negoziazione, maggiore è la probabilità di ottenere le migliori condizioni di mercato.
- **Ridurre in modo significativo i tempi di negoziazione con i fornitori**. La fase della negoziazione dinamica (asta al ribasso) dura indicativamente 1 ora.
- Realizzare **capitolati di fornitura completi**, che migliorano il proprio rapporto con i fornitori. BCC propone all’Associato strutture e bozze di capitolati personalizzabili sulle singole esigenze.
- Essere supportati da professionisti negli acquisti, a vostra disposizione, che assicurano un costante supporto nell’uso della tecnologia e nella gestione delle negoziazioni, per attività che spaziano, in funzione delle esigenze, dall’impostazione della strategia negoziale alla verifica dei capitolati di fornitura, dalla proposta di fornitori alternativi all’analisi delle offerte, fino alla definizione della migliore modalità per concludere una negoziazione.

Fig. 1 – Le Macrofasi di una negoziazione on-line:

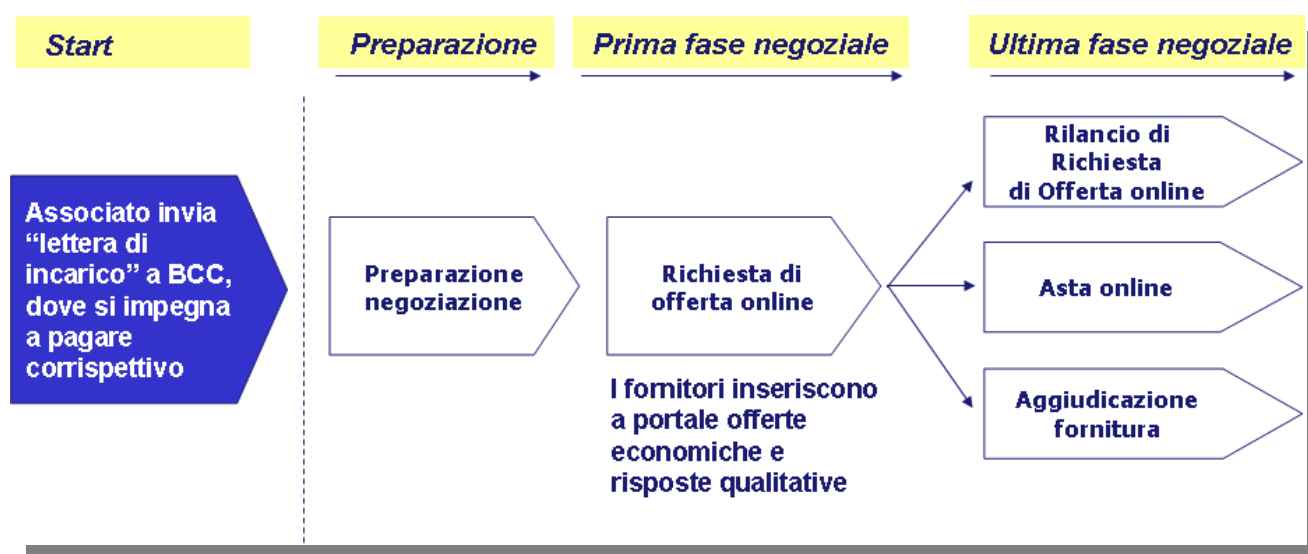


Fig. 2 – Il Portale Business Community Confindustria:

The screenshot shows the homepage of the Business Community Confindustria portal. At the top, there is a navigation bar with the logo and the text 'Business Community Confindustria'. Below this, a banner reads 'Meet new opportunities. Meet new advantages.' The main content area features a welcome message: 'Benvenuti in BCC, la Business Community di Confindustria al servizio delle PMI.' It highlights key statistics: 'Per trovare nuove opportunità di business in un mercato conosciuto di oltre 126.000 aziende. In 3 mesi di sperimentazione con 43 negoziazioni: Più di 11.000.000 di euro il valore delle transazioni. Oltre il 10% il risparmio medio per negoziazione. Il 60% delle negoziazioni su acquisti strategici.' On the left, there is a sidebar with a 'Registrati in BCC' section, offering options for 'Sei un'Azienda Italiana' and 'Sei un'Azienda Straniera'. Below this, there are links for 'La Business Community di Confindustria', 'Obiettivi e Attività', and 'Testimonianze'. The central part of the page has a large blue button labeled 'RICERCA E COMPRA' and a smaller button labeled 'PROFILATI E VENDI'. The right sidebar contains a 'News' section with two entries: '28/01/08 I risultati della fase di s...' and '18/01/08 Bologna, 30 Gennaio - Prese...'. At the bottom, there is a footer with copyright information and contact details.

Principi base per realizzare una “buona negoziazione” online

Per ottenere il massimo risultato dalle negoziazioni è importante prima di tutto essere disposti ad aprire nuove opportunità di business a nuovi potenziali fornitori, e quindi essere disposti a “cambiare” fornitore.

Come identificare un buon oggetto da negoziare online:

Le negoziazioni online di acquisto sono applicabili a tutti i settori merceologici degli Associati e a qualunque prodotto/servizio. L'unica condizione è che si operi in un contesto di fornitori competitivo, in particolare:

- **Prodotti, servizi, investimenti** che possano essere “offribili” da più fornitori
- Possibilità di **coinvolgere almeno 4-5 fornitori** “potenziali sostituti”, che consentano di realizzare una negoziazione in un **mercato competitivo**, compresi i fornitori storici dell'Associato
- Acquisti di valore superiore ai 100-150K€, o comunque sui quali si può stimare di **poter ottenere un risparmio di almeno 15-20K€**
- Acquisti il cui **prezzo non sia strettamente legato alle variazioni di costo della materia prima** (ad esempio imballi in legno, metalli, carburanti, altro)
- Acquisti che **non abbiano specifiche tecniche “uniche”**, vincolate a un solo fornitore.