

# Le piattaforme B2B E-Commerce a supporto delle relazioni tra le imprese | Le prospettive dei Sellers e dei Buyers verso le soluzioni di credit insurance.

Documento completo relativo al sondaggio<sup>1</sup>

## 1 Soggetto che ha realizzato il sondaggio

Format Research Srl.

## 2 Soggetto committente

Allianz Trade

## 3 Soggetto acquirente

Euler Hermes

## 4 Data o periodo in cui è stato realizzato il sondaggio

Dal 21 marzo al 13 aprile 2023.

---

<sup>1</sup> Documento completo relativo al sondaggio realizzato in ottemperanza all'art. 5 del Regolamento in materia di pubblicazione e diffusione dei sondaggi sui mezzi di comunicazione di massa approvato dall'Autorità per le garanzie nelle comunicazioni con delibera n. 256/10/CSP, pubblicata su GU n. 301 del 27/12/2010.

## **5 Mezzi di comunicazione sui quali è pubblicato<sup>2</sup>**

<https://www.mediakey.tv/>

<https://www.bitmat.it/>

## **6 Data di pubblicazione del sondaggio**

17 maggio 2023.

## **7 Temi/fenomeni oggetto del sondaggio<sup>3</sup>**

Indagine d'opinione rivolta alle imprese italiane in merito a pagamenti digitali B2B e assicurazioni del credito.

## **8 Popolazione di riferimento**

Imprese italiane che operano nel segmento B2B.

## **9 Estensione territoriale del sondaggio**

Italia.

## **10 Metodo di campionamento<sup>4</sup>**

Campione rappresentativo dell'universo delle imprese italiane che operano nel segmento B2B.

---

<sup>2</sup> *Pubblicato su questionario/periodico cartaceo e/o elettronico, diffuso sull'emittente radiofonica, televisiva o sul sito web)*

<sup>3</sup>*Economia, società attualità, costume, marketing, salute, etica, ambiente etc.).*

<sup>4</sup> *Rappresentatività del campione inclusa l'indicazione se trattasi di campionamento probabilistico o non probabilistico del panel e l'eventuale ponderazione*

## **11 Rappresentatività del campione inclusa l'indicazione del margine di errore**

Campione rappresentativo dell'universo delle imprese italiane che operano nel segmento B2B. Domini di studio del campione: Settore di attività (Industria agroalimentare, automotive, chimica e farmaceutica, costruzioni, logistica e trasporti, macchine attrezzature e utensili, sistema casa, meccanica, moda, IT Technologies e telecoms); numero di addetti (1 -9 addetti, 10-49 addetti, oltre 49 addetti).

## **12 Metodo di raccolta delle informazioni**

Interviste somministrate con il Sistema Cati (*Computer Assisted Telephone Interview*)/Cawi (*Computer Assisted Web Interview*).

## **13 Numerosità campionaria e sostituzioni**

Numerosità campionaria complessiva: 646 imprese al primo stadio; 500 imprese al secondo stadio (226 Sellers e 274 Buyers). Intervallo di confidenza 95% (Errore +3,1%). Fonte delle anagrafiche delle imprese: Registro delle imprese.

## **14 Testo integrale delle domande<sup>5</sup>**

4. (Solo le imprese eleggibili come "Seller") Normalmente, come gestisce la Sua impresa le relazioni commerciali di vendita con le imprese clienti?

- Interagiamo con le imprese clienti in parte online e in parte in modo tradizionale (es. scelgono i prodotti online, ma poi si rivolgono all'agente per finalizzare l'ordine).
- Interagiamo con le imprese clienti in modo esclusivamente digitale tramite una piattaforma di E-commerce (Il pagamento è sempre e solo online).
- Interagiamo con le imprese clienti in modo esclusivamente tradizionale (Il pagamento è con bonifico, RI.BA, etc.).

TOTALE RISPONDENTI 50%

---

<sup>5</sup> Testo delle domande e percentuale delle persone che hanno risposto a ciascuna domanda

5. (Solo coloro che vendono in modo unicamente tradizionale) Sareste intenzionati in futuro a dotarvi di una piattaforma digitale di E-commerce per gestire le relazioni commerciali di vendita con le imprese clienti?

- Sicuramente sì
- Probabilmente sì
- No

TOTALE RISPONDENTI 26%

6. (Solo coloro che vendono in modo misto) Sareste intenzionati in futuro a fare affidamento in maniera esclusiva della piattaforma digitale di E-commerce per gestire le relazioni commerciali di vendita con le imprese clienti?

- Sicuramente sì
- Probabilmente sì
- No

TOTALE RISPONDENTI 38%

7. Normalmente come gestisce la Sua impresa le relazioni con i propri fornitori per l'acquisto dei beni e dei servizi dei quali ha bisogno?

- Con alcuni fornitori interagiamo in modo tradizionale, altri fornitori ci mettono a disposizione una piattaforma informatica di E-commerce.
- Solo online, tramite piattaforme informatiche di E-commerce
- I nostri fornitori utilizzano solo modalità tradizionali

TOTALE RISPONDENTI 50%

9. Quali sono le funzionalità della Vostra piattaforma informatica?

- Gestisce l'intero processo (dal catalogo al pagamento online)
- Mostra il catalogo dei prodotti acquistabili
- Permette di gestire i contatti con gli agenti commerciali
- Gestisce i pagamenti relativi agli ordini
- Gestisce gli ordini di acquisto
- Verifica la solvibilità dei clienti

- Consente il differimento del pagamento a 90gg
- Altro

TOTALE RISPONDENTI 45,2%

12. (Seller che NON utilizzano una piattaforma informatica che consenta il differimento del pagamento a 90gg) Pensa che nel prossimo futuro la Sua impresa considererebbe l'idea di utilizzare per i pagamenti attraverso la piattaforma di e-commerce il differimento del pagamento a 90 giorni?

- Sì, ed è già in corso l'investimento in questo senso
- Sì, è previsto nel prossimo futuro
- No, non lo abbiamo ancora considerato

TOTALE RISPONDENTI 42,4%

13. (Solo per coloro che non hanno indicato "verifica la solvibilità dei clienti) Ha mai considerato l'utilizzo di un sistema in grado di valutare in tempo reale il merito di credito dei suoi Buyer nel momento in cui finalizzano l'acquisto online e che fornisca altresì una copertura assicurativa in caso di mancato pagamento?

- Sì, ed è già in corso l'investimento in questo senso
- Sì, è previsto nel prossimo futuro
- No, non lo abbiamo ancora considerato

TOTALE RISPONDENTI 43,2%

13A. (Solo coloro che hanno indicato 3) Indicativamente, quanto è probabile che consideri di utilizzare un simile strumento in futuro?

- Molto probabile
- Abbastanza probabile
- Poco probabile
- Per nulla probabile

TOTALE RISPONDENTI 35,6%

30. Quali sono le funzionalità della piattaforma informatica messa a disposizione dai Vostri fornitori?

- Gestisce l'intero processo (dal catalogo al pagamento online)
- Mostra il catalogo dei prodotti acquistabili

- Permette di gestire i contatti con gli agenti commerciali
- Gestisce i pagamenti relativi agli ordini
- Gestisce gli ordini di acquisto
- Consente il differimento del pagamento a 90gg
- Altro

TOTALE RISPONDENTI 54,8%

38. La piattaforma informatica utilizzata dai Suoi fornitori consente l'utilizzo di soluzioni di Buy Now Pay Later che Le consentano di differire il pagamento nel momento in cui finalizza l'acquisto online?

- Sì, lo utilizziamo e siamo soddisfatti
- Sì, lo utilizziamo ma non ci soddisfa granché
- Sì, ma non lo utilizziamo
- No, i nostri fornitori non lo usano
- Non lo conosco

TOTALE RISPONDENTI 54,8%

39. (Buyer che utilizzano il servizio Buy now pay later") Pensando alle modalità di pagamento, in generale, ritiene che il servizio "Buy now pay later"...

- Mi consente di fare meno affidamento al credito bancario
- Mi consente di fare meno affidamento ad altre forme di finanziamenti
- Mi consente di fare meno affidamento a strumenti come le carte di credito

TOTALE RISPONDENTI 7,6%