



E-COMMERCE E PRODOTTI CHIMICI

Tre motivi per cui l'acquisto di prodotti chimici online potrebbe diventare la tua "prossima normalità".



E-Commerce e prodotti chimici – Tre motivi per cui l'acquisto di prodotti chimici online potrebbe diventare la tua “**prossima normalità**”.

Perché nel settore dei prodotti chimici si intensifica l'attenzione verso la digitalizzazione?

Ebbene, se sei un cliente che acquista prodotti chimici, la risposta a questa domanda sei tu! In ogni sfera della società, sono mutati i comportamenti e le aspettative riguardanti un'esperienza positiva di acquisto. È un cambiamento che non si arresta solo perché intendi acquistare prodotti chimici. Nella propria vita personale, la gente si attende un'esperienza senza intoppi, in qualsiasi momento e luogo. Questa esigenza sta trasferendosi sempre più all'ambiente business-to-business. Molte organizzazioni hanno accelerato il passo al riguardo e stanno sperimentando nuovi tipi di interazione online.

È comprovato che dirompenti dinamiche dell'acquirente hanno riformulato le convenzioni relative alla vendita B2B. Di conseguenza, l'intento di migliorare l'esperienza del cliente e di creare efficienze è divenuto l'elemento centrale delle strategie digitali di parecchie organizzazioni. Negli ultimi anni, la domanda di strumenti digitali è aumentata in corrispondenza della trasformazione sempre più intensa dei clienti in consumatori entusiasti dell'eCommerce. La pandemia ha svolto un ruolo significativo e le previsioni più attendibili suggeriscono che la società continuerà a chiedere una maggiore flessibilità.



Tre motivi per cui l'e-commerce potrebbe diventare la tua "prossima normalità"?

1 Comodità delle transazioni – Per i clienti a cui interessa, l'atto della transazione di acquisto ora si può effettuare quando è più comodo, anche al di fuori del normale orario d'ufficio. Sarà sempre possibile inviare una e-mail al proprio rappresentante dell'assistenza clienti preferito o chiamare il responsabile clienti (in Univar), ma ora si potrà realizzare lo stesso acquisto transazionale online nel momento e nel luogo più comodi. Elabora un ordine ripetuto, richiedi un preventivo o anche accedi ai prezzi in tempo reale: a te la scelta. La cultura "sempre connessi" significa che i normali orari commerciali di apertura non devono imporre il momento in cui puoi e vuoi interagire con i fornitori.

2 Accesso alle informazioni – In un ambiente B2B, l'e-commerce implica sia l'accesso a una grande quantità di informazioni sia l'acquisto. Consente ai clienti, semplicemente con un clic, di sfogliare cataloghi online specifici di un paese, visualizzare importanti documenti di supporto e visualizzare la cronologia degli acquisti. Sono finiti i giorni delle ampie ricerche, dell'invio di e-mail e delle telefonate per trovare documenti inerenti a un invio a norma di legge..

3 Efficienza operativa attraverso il tracciamento della consegna dell'ordine – Gli aggiornamenti di tracciamento e consegna online sono ormai una consuetudine in molti settori della distribuzione e della logistica. La digitalizzazione dei processi di consegna, favorita dall'eCommerce, tende a rendere sempre più comune in tutta l'industria il monitoraggio online della consegna. Sapendo dove si trova e quando arriverà un ordine, i clienti possono pianificare con maggiore efficienza i loro acquisti.

Cosa sta facendo Univar Solutions EMEA in questo ambito?

Negli ultimi 12 mesi, Univar Solutions EMEA ha intrapreso un percorso di digitalizzazione, sviluppando una piattaforma eCommerce, opzioni di self-service e possibilità di visualizzare portafogli specifici in base al paese. Tale scelta è stata ampiamente adottata da molti nostri clienti.

Più a lungo termine, puntiamo a far divenire il nostro sito Web un polo di riferimento per i contenuti tecnici e garantire a tutti i nostri clienti EMEA un'esperienza positiva, risparmiando tempo ed evitando problemi. Aumentando i contenuti legati al settore e specifici riguardo dell'applicazione, Univar Solutions EMEA consente ai clienti di sapere ciò che serve per assumere decisioni d'acquisto più informate.

Abbiamo previsto una molteplicità di entusiasmanti progetti di digitalizzazione per migliorare l'esperienza del cliente; molti sono incentrati sul passaggio al processo di acquisto online. I clienti esistenti possono visualizzare il loro saldo ed effettuare facilmente i pagamenti online. Consentiremo ai nuovi clienti di configurare i loro account online, riducendo notevolmente il tempo che occorre per elaborare il primo ordine.

Più di tre quarti degli acquirenti e dei venditori affermano di preferire il self-service digitale e il coinvolgimento umano da remoto rispetto alle interazioni faccia a faccia, per cui sarà possibile definire le vendite digitali B2B come la "prossima normalità" (McKinsey, 2022). Univar Solutions aspira ad accogliere presto il cambiamento e la digitalizzazione, per sostenere i nostri clienti EMEA e consolidare le nostre relazioni.

[Crea un account oggi stesso](#)

