

# GUIDA AI MARKETPLACE

F A I R E

brandon  
GROUP



# Introduzione ai Marketplace

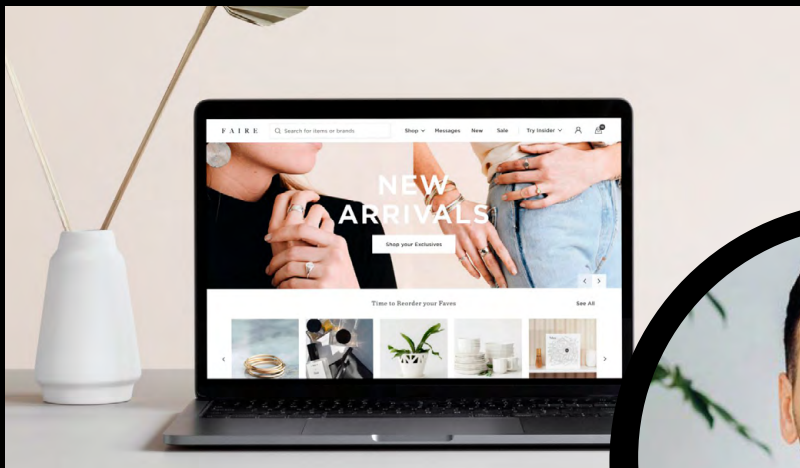
In un contesto in continua trasformazione è importante strutturarsi al meglio per sfruttare tutte le potenzialità che i marketplace hanno da offrire.

Affidarsi ad esperti del settore rappresenta la scelta migliore per i brand che vogliono crescere online!

Leggi la guida ed inizia a vendere su

**F A I R E**

# FAIRE



*Danilo Esposito*  
Account Executive, Brand Partnership - Italy - Faire

**Faire** nasce nel 2017 a San Francisco, fondata da 4 piccoli imprenditori fortemente convinti che il futuro del b2b fosse locale. Allo stesso modo però, si erano resi conto che alle boutique indipendenti mancavano due elementi fondamentali: **l'innovazione e la tecnologia**. Da qui la decisione di creare un portale che semplificasse la vita da entrambi i lati e creasse una comunità indipendente che unisse l'elemento dell'innovazione per aumentare le vendite e semplificare il mercato B2B. Da questo bisogno è nato Faire.

Faire, ad oggi, è un marketplace B2B dedicato al settore indipendente (Boutique, concept store, delicatessen, gourmet) con l'obiettivo principale di aiutarli a comprare prodotti di qualità da marchi che vanno dal piccolo artigiano alla piccola e media impresa e che vogliono espandersi in questo canale di vendita.

Oggi Faire conta circa 1.200 dipendenti con uffici tra USA, Canada, Brasile ed Europa; conta oltre **650.000 rivenditori indipendenti, gestisce 100.000 brand in 70 paesi** del mondo e genera un volume di vendita che si aggira ai 15 milioni di euro nei giorni di maggiore affluenza.

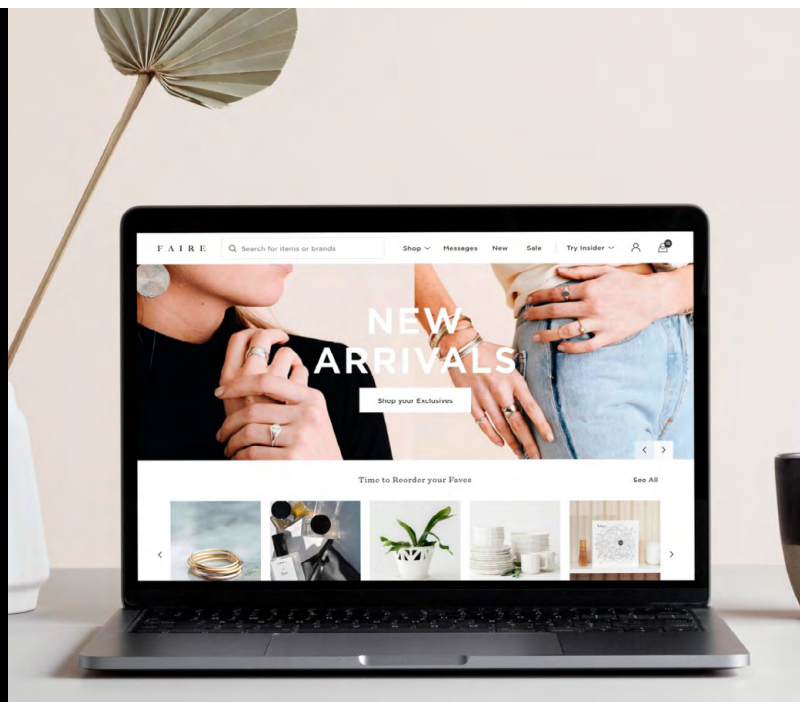
Il mercato italiano, invece, è stato aperto nel 2021 ed è ancora in netta crescita, e gestisce più di 3.000 marchi e 17.000 retailers. Tra i principali marchi gestiti da Faire ci sono Venchi, 24 bottles, Pasta Rummo...

Faire è un marketplace multi-categoria: va infatti dall'abbigliamento al pet, aiutando le aziende a semplificare la propria attività B2B ed aumentare le proprie vendite.

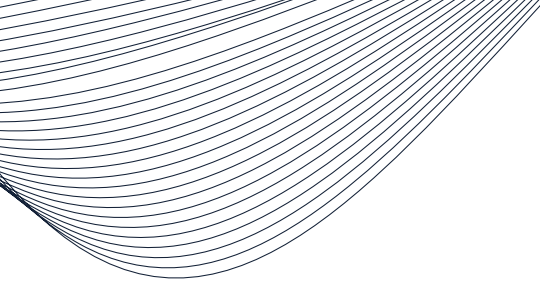
- **Accesso immediato.** La maggior parte dei marchi riceve il primo ordine entro una settimana dalla registrazione.

- **Mercato più vasto.** Tipicamente, un marchio su Faire registra in media 70 nuovi account nel primo anno.

- **Risparmio di tempo e denaro.** Faire copre le spese di elaborazione, oltre a eventuali costi associati alla verifica dei rivenditori, alla sottoscrizione, ai resi, alle cancellazioni e alle inadempienze.



F A I R E



Obiettivo principale del marketplace è risparmiare tempo, soldi ed aumentare le vendite sia per i venditori che per i marchi.

Per i rivenditori Faire estende incentivi che erano accessibili solo alle grandi catene, concede un pagamento dilazionato a 60 giorni, la possibilità di resi gratuiti sui primi ordini per dare la possibilità al rivenditore di testare nuovi brand; attraverso il negozio personalizzato, suggerisce sempre brand che si allineano con ciò che di solito acquistano a seconda dei dati storici; inoltre, fornisce il programma di abbonamento totalmente facoltativo “Faire insiders”, che dà la possibilità ai fornitori di usufruire di agevolazioni legate alle spedizioni gratuite o a scontistiche particolari.

Per i marchi, invece, offre un accesso immediato ad oltre 650.000 rivenditori indipendenti, un portale che va a semplificarne la gestione e garantisce il pagamento su ogni ordine essendo Faire il fruitore dei pagamenti su tutti gli ordini.

Inoltre offre la possibilità di utilizzare strumenti di marketing e CRM gratuiti e permette la facile gestione degli ordini e delle spedizioni.

Inoltre, i marchi che collaborano con Faire hanno il totale controllo sulla propria strategia commerciale.

## Le marche hanno il controllo della strategia commerciale:

- Paesi in cui essere presenti
- Minimo d'ordine (monetario e per referenza)
- Tempi di evasione ordine
- Contatto diretto con il cliente
- Accettare o rifiutare ogni ordine



Per quanto riguarda i pagamenti, Faire offre ai retailers 60 giorni di tempo per effettuare il pagamento ma in realtà Faire paga anticipatamente i marchi secondo due criteri: a 30 giorni o il giorno successivo alla spedizione.

## Faire Direct - Wholesale management

Faire Direct è un programma personalizzato che permette di semplificare la gestione client base, ovvero di quei contatti che vogliono spostarsi sul portale, attraverso l'accesso ad un link personalizzato che offre ai loro marchi.

Con l'accesso al link il marchio avrà la possibilità di gestire il link come meglio crede nelle campagne social o, ad esempio, nelle proprie Newsletter.

F A I R E

Quando i rivenditori ordinano tramite il link "Faire Direct", possono usufruire di tutti i vantaggi di Faire a rischio zero, come i termini di pagamento a 60 giorni, i resi gratuiti sui primi ordini e una facile elaborazione dei pagamenti. Inoltre, se un rivenditore è nuovo su Faire, riceve anche 100€ di credito e un anno di spedizione gratuita con il proprio brand.

Inoltre, migliora notevolmente la visibilità: questo perché quando un rivenditore esistente acquista sul marchio, targettizza ancora meglio attraverso il loro algoritmo la tipologia di cliente interessante per i brand.

## Ottieni più vendite con il tuo link Faire Direct

### Converti più potenziali clienti

Incoraggia i rivenditori a provare i prodotti del tuo brand con i resi gratuiti e i termini di pagamento a 60 giorni.

Inoltre, i nuovi rivenditori su Faire ottengono 100€ di sconto e 1 anno di spedizione gratuita, tutto offerto da Faire.

### Risparmia sulle commissioni

Non pagherai nessuna commissione per i clienti che effettuano acquisti tramite il tuo link, il che riduce la media complessiva delle commissioni che paghi a Faire.

### Semplifica la tua attività

Invita i tuoi clienti potenziali ed effettivi a effettuare acquisti su Faire e approfitta dei nostri servizi, come la verifica dei rivenditori, la sottoscrizione e i pagamenti garantiti.

### Risparmi per i marchi



**3x**

Non pagherai nessuna commissione per i clienti che effettuano acquisti tramite il tuo link, il che riduce la media complessiva delle commissioni che paghi a Faire.

## Case History

### Famiglia Crispino - seller su Faire



**Francesco Scarpelli**  
Famiglia Crispino Export Manager - Calabria Food

L'azienda "Famiglia Crispino", produttori di specialità gastronomiche da oltre 40 anni, è iscritta al marketplace Faire da circa 1 anno e 3 mesi.

L'esperienza sul marketplace è stata molto rapida, in quanto il portale è molto intuitivo: infatti, grazie alla sua semplice gestione, il rivenditore è riuscito a vendere a circa 300 clienti in 15 nazioni differenti, tra cui USA, il mercato più forte.

Secondo Francesco Scarpelli, la parte più importante da gestire su Faire è quella di creare un catalogo e le relative immagini accattivanti dal punto di vista visivo e di aggiornare continuamente il catalogo in maniera proattiva per accrescere le vendite. Fondamentale inoltre è utilizzare gli strumenti di marketing che Faire mette a disposizione gratuitamente, ad esempio invio di newsletter ai clienti o creazione di campagne ad hoc stagionali, così da attrarre i clienti già caricati sul marketplace, anche come semplici prospect.

Faire si occupa di molti elementi fondamentali della vendita online, come ad esempio della traduzione delle schede prodotto del retailer in ogni lingua del paese su cui si decide di vendere.

Infine, per quanto riguarda la spedizione, se si sceglie di spedire con Faire, è Faire che si fa carico della spedizione ed ordinare il ritiro, facilitando notevolmente la parte logistica.

F A I R E



**BrandOn Group** è una tech company italiana fondata nel 2012 da Paola Marzario, esperta di commercio elettronico e Senior Partner di Netcomm, nata come **“abilitatore” alle vendite delle aziende nei marketplace online (B2B)**.

Ha poi creato altre linee di business dedicate alla vendita diretta al consumatore (B2C) tramite store presenti sui marketplace, servizi di **consulenza** digitali di eCommerce indirizzati ai singoli Brand e **formazione** sul mondo dei marketplace.

Attualmente gestisce un portafoglio di oltre **6 milioni di referenze** su più di **45 marketplace internazionali**, con focus sui settori Sport, Beauty & Cosmetics, Fashion, Home & DIY, Food, Baby, Toys, Media Electronics, Business & Industrial.

BrandOn offre ai suoi clienti l'accesso alla propria **piattaforma tecnologica proprietaria**, integrata con tutti gli attori della filiera delle vendite online, che permette di gestire online tutto il processo di vendita e post-vendita, dal catalogo alle strategie di prezzo, dalla logistica al customer care, fino all'analisi dei big data.

Ciò permette di definire un piano di vendite digitali personalizzato per modello di business (B2B/B2C), marketplace e geografia, integrando ogni aspetto della filiera.

Grazie a una strategia fondata sulla forte internazionalizzazione e su una profonda innovazione tecnologica, organizzativa e di processo, il fatturato dell'azienda è cresciuto **dai 4,8 milioni di euro del 2017 agli oltre 42 milioni di euro previsti nel 2022**.

Oggi, a seguito dell'acquisizione della francese ASDiscount, società operante nel settore del commercio digitale su oltre 50 marketplace nel mondo, conta altre **due sedi in Francia**, raddoppiando il fatturato e avviandosi verso la costruzione di un nuovo **polo europeo per il digital export**.

[www.brandongroup.it](http://www.brandongroup.it)

brandon  
GROUP

***BrandOn Group***

Tel. Milano: +39 02 97 382 782

Mail: [info@brandongroup.it](mailto:info@brandongroup.it)

Sito: [www.brandongroup.it](http://www.brandongroup.it)

Facebook: [BrandOn Group](#)

LinkedIn: [BrandOn Group](#)

Instagram: [wearebrandon](#)

