Commercio e marketing digitale

le tendenze per chi vende ad altre aziende

Che cosa cambia e che cosa controllare

1 Ordini digitali tra imprese in Italia, 2025

316 miliardi di euro

+14% sul 2024
ordini di prodotto

EDI scambio tra sistemi	Portale ordini area del fornitore	Marketplace più venditori
✓ Documenti in formato concordato	✓ Il cliente consulta e ordina	✓ Riunisce più venditori
Nessun carrello sul sito	**Riordini con codici e condizioni**	**Non è il sito di un solo fornitore**

Fonte: Politecnico di Milano, Osservatorio B2b Digital Commerce & Experience, comunicato del 6 ottobre 2026. Esclude i servizi.

2 Sei tendenze, un controllo per ciascuna

Ordini digitali	prova un riordino con codici, quantità e condizioni concordate
Ricerca con AI	applicazioni, limiti e origine delle informazioni chiari sulla pagina
Video tecnici e social	un dubbio tecnico da chiarire, poi il rimando al sito
Dati del catalogo	codici, varianti, unità di vendita e disponibilità uguali ovunque
Canali collegati	chi risponde vede richieste e offerte già scambiate
Dati e consenso	prova il sito dopo il rifiuto dei tracciamenti

3 Da dove partire: una richiesta reale

1. Scegli una richiesta recente
2. Apri la pagina che ha letto
3. Confronta con le domande al commerciale
4. Decidi chi corregge
5. Riprova lo stesso passaggio

La novità da seguire è quella che risolve
un passaggio che oggi crea attese, richieste ripetute o dati da riscrivere

Fonti: Politecnico di Milano; Google Search Central; Garante privacy; schema dell’articolo

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · Commercio e marketing digitale nel 2026: le tendenze per chi vende ad altre aziende
https://www.klc.it/blog/strategia/commercio-marketing-digitale-2026/