WooCommerce per le aziende

quando il negozio per i privati non basta

Il dato, le quattro richieste, la scelta

1 Il cliente aziendale vuole riordinare da solo

Sondaggio Gartner su 632 buyer B2B (agosto-settembre 2024)

preferisce un acquisto senza venditore



trova differenze fra il sito e i venditori



Ma per capire se un prodotto è adatto, preferisce parlare con chi vende

Esempio: azienda immaginaria di abbigliamento da lavoro e scarpe

Articolo già scelto	Prodotto da scegliere
30 paia di scarpe in 3 taglie	**giacca con il logo ricamato**
↓ nel carrello, al prezzo già concordato	↓ prova del ricamo e richiesta d’offerta

Il negozio serve al riordino, non alla scelta

se il prodotto va scelto, si passa a una persona o a un’offerta

2 Le quattro richieste che cambiano il negozio

Di base WooCommerce ha due soli ruoli: il cliente e il gestore del negozio

richiesta 1	richiesta 2	richiesta 3	richiesta 4
Listino	**Approvazione**	**Fattura**	**Gestionale**
un prezzo concordato per ogni cliente	oltre una cifra decide l’ufficio acquisti	a 60 giorni, solo ai clienti autorizzati	prezzi e ordini senza ricopiarli a mano

Nell’esempio, un’estensione solo per i prezzi:

l’impresa trova il prezzo concordato, ma il riordino del capocantiere parte senza l’approvazione dell’ufficio acquisti

Tre estensioni B2B del negozio ufficiale, licenza di un anno

B2B Pricing for WooCommerce	B2B for WooCommerce	Wholesale for WooCommerce
90 € l’anno	**135 €** l’anno	**117 €** l’anno
✓ prezzi per ruolo e per quantità	✓ prezzi per ruolo e per quantità	✓ account aziendali con tre ruoli
✗ account aziendale con approvazione	✓ offerte e fattura ai clienti verificati	✓ limiti di spesa e approvazione, se attivata
✗ pagamento a fattura	✗ account aziendale con approvazione	✗ fattura: serve un’estensione a parte

La licenza è la parte che costa meno

la spesa principale è configurare e provare le regole

3 Area riservata o modello B2B

Basta un’area riservata	Serve il modello B2B
✓ Stesso prezzo per tutti i professionisti, al più uno sconto per categoria	○ Un listino personale
✓ Una sola persona per azienda ordina	○ Ordini approvati da un collega
✓ Paga con carta o bonifico anticipato	○ Pagamento a fattura
	○ Prezzi e disponibilità dal gestionale

Per il modello B2B basta anche una sola delle quattro

Quando WooCommerce non basta:

decine di migliaia di codici e prezzi per cliente calcolati in tempo reale dal gestionale, molti siti in più lingue, grandi clienti che ordinano via EDI: meglio una piattaforma B2B o un portale collegato al gestionale

Prima di firmare, quattro prove con dati veri:

- ✓ ogni cliente vede il suo prezzo nel carrello e nella conferma
- ✓ l’ordine oltre il limite resta in attesa di approvazione
- ✓ la fattura compare per lo stabilimento, non per l’artigiano
- ✓ gestionale spento: dove resta l’ordine e chi lo recupera

Il collegamento si disattiva dopo più di cinque consegne fallite di fila

Fonti: Gartner, sondaggio su 632 buyer B2B (giugno 2025);
WooCommerce, Roles and Capabilities, Webhooks e schede delle estensioni

KLC www.klc.it

Fonte: KLC · WooCommerce per vendere alle aziende: quando il negozio per i privati non basta
https://www.klc.it/blog/siti-web/woocommerce-b2b-vs-negozio-b2c/