



B2B MARKETPLACE

MAGGIO 2021

Stakeholder settore target

CONSULENZA TECNICA E MANAGERIALE

CLIENTI

Servizi finanziari
(30,6%)

Industria
(34,2%)

PA + Sanità
(10,1%)

BIG COMPANY

 **REPLY**

 **accenture**

Deloitte.

SUBCONTRACTOR

Fornitore 1
Fornitore 2
Fornitore 3
Fornitore 4
Fornitore 5

● NO REQUISITI PER PARTECIPARE A GARE DI APPALTO ●

IL PROBLEMA

LA CARENZA DI RISORSE

- ▶ perdita di opportunità

LO SCOUTING DEI FORNITORI

- ▶ è vincolato alle relazioni
- ▶ è subordinato ai limiti logistici

I TEMPI DI FERMO DELLE RISORSE

- ▶ riduzione del profitto
- ▶ mancato raggiungimento degli obiettivi

LA SELEZIONE DEI PROFILI

- ▶ lunghi tempi di attesa prima dell'ingaggio
- ▶ costi spropositati in ricerca e selezione



Caratteristiche del settore



Domanda > dell'offerta

la forte richiesta di risorse tecniche non trova risposta in un mercato ormai quasi privo di personale qualificato disponibile



Network = Opportunità

lo scouting di nuovi clienti e fornitori avviene tramite contatto diretto e spesso si creano catene di aziende che lavorano in subappalto



Chargeability : profittabilità

i periodi di ingaggio delle risorse verso i clienti si alternano a periodi di fermo che incidono drasticamente sul risultato



Una esigenza = N profili da valutare

i fornitori candidano spesso profili non allineati alle richieste e questo comporta un aumento incredibile dei costi dedicati alla selezione

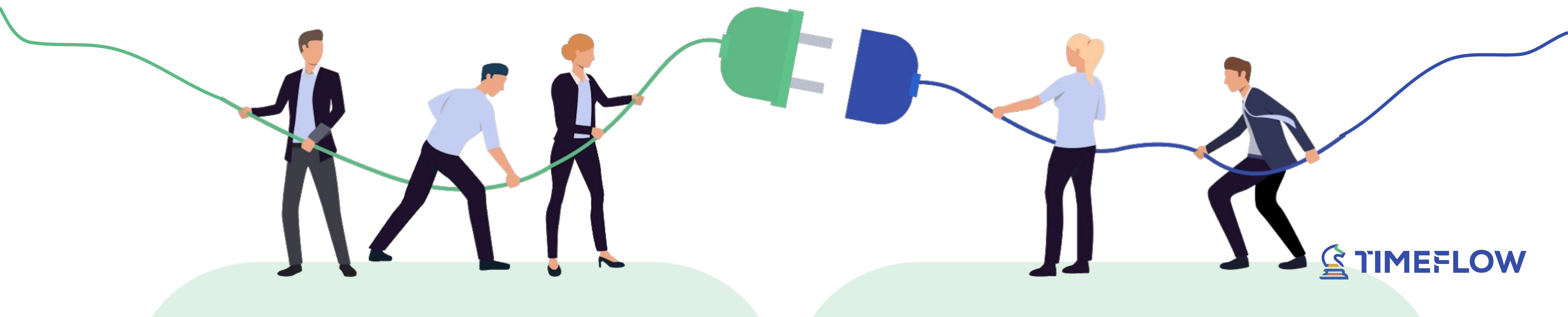


LA SOLUZIONE

B2B Marketplace

Punto di incontro tra **fornitori** (*subcontractor*) e **clienti** (Corporate).

Il portale fa da intermediario e gli iscritti entrano in contatto solo quando c'è realmente compatibilità fra esigenza e disponibilità.



Punti di forza

1

Cloud-based

Flessibile, performance garantite,
Disaster recovery centralizzato

2

SaaS

Sempre accessibile, nessuna installazione
necessaria, estremamente scalabile

3

GDPR Compliance

Cookie e privacy policy dettagliata e
trasparente, server in Europa, accesso
selettivo alle informazioni

4

Safe

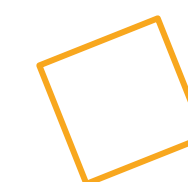
Dati cifrati in AES, connessione criptata
secondo standard SSL, firewall sempre
attivo e backup in cloud giornaliero

La tecnologia sottostante



L'applicativo effettua un'analisi dei dati inerenti al cliente e i fornitori (dettaglio esigenza/offerta, storico ordini) e calcola, grazie ad una **tecnologia proprietaria di Machine Learning**, l'indice di compatibilità di ogni profilo offerto dai fornitori, rispetto all'esigenza di un cliente.

Propone quindi ai clienti i profili in ordine di compatibilità rispetto alle loro esigenze.



Value proposition

Aumento immediato del profitto in conseguenza alla riduzione dei tempi di ingaggio

Aumento della marginalità sulla commessa grazie al contatto diretto con il cliente

Ampliamento del parco clienti/fornitori a costo zero

Network di valore con partner certificati a livello di affidabilità creditizia

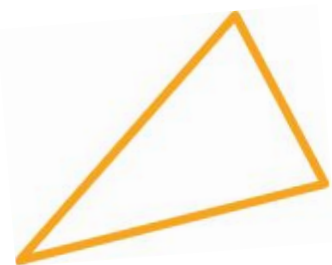
In caso di utilizzo anche della KPI Dashboard:

- + riduzione dei tempi dedicati alla reportistica
- + verifica costante delle performance
- + possibile analisi granulare della profittabilità

Social Impact

L'UTILIZZO DEL MARKETPLACE GARANTISCE:

- + la massima trasparenza nella relazione cliente/fornitore
- + la parità di genere in fase di selezione del profilo da ingaggiare
- + una valutazione trasparente e oggettiva basata su standard qualificati



Evoluzione dell'offerta

Fornitori

Advertising

Sponsorizzazioni targhettizzate di risorse umane (T&M) e company profile con call to action

Piano formativo Data-driven

Report sulle competenze richieste utili a definire il piano formativo dei proprio dipendenti

Suggestions

Suggerimenti utili a guidare le proposizioni (tariffa media per seniority) e il piano di assunzioni

Clienti

Head Hunting

Onboarding delle società di head hunting per la pubblicazione di profili disponibili per l'assunzione

Academy / ITS

Onboarding delle società di formazione o partnership con gli ITS per l'approvvigionamento di profili junior

Temporary Manager

Iscrizioni aperte ai privati per la proposizione di profili di temporary management

Asta quotazione attività progettuali

Il cliente potrà richiedere ai fornitori iscritti la quotazione di progetto fornendo l'analisi funzionale e tecnica