

Aumentare l'agilità aziendale

Il nuovo playbook sugli acquisti

amazon business



Il nuovo panorama degli acquisti

Le catene di approvvigionamento globali stanno subendo un'evoluzione significativa. In passato, i dirigenti responsabili degli acquisti si concentravano principalmente sulla stabilità delle loro supply chain, cercando di progettare sistemi a prova di errore.¹ Tuttavia, gli eventi degli ultimi anni, che vanno dalle condizioni meteorologiche estreme all'aumento dell'inflazione e alla crescente incertezza economica, hanno dimostrato che una tale progettazione non è più sufficiente. Di conseguenza, si sta rivalutando l'approccio alla creazione e alla manutenzione di catene di approvvigionamento resilienti, cercando di bilanciare le pressioni per aumentare i risparmi e ridurre i costi.

Per crescere e avere successo in questa nuova realtà, è essenziale accettare il cambiamento come unico elemento costante e abbandonare l'idea obsoleta che le catene di approvvigionamento debbano essere progettate per raggiungere una condizione ipoteticamente statica e ottimale. Pertanto, le organizzazioni di successo che si occupano di acquisti devono adottare un approccio agile e impegnarsi a rinnovare, riorganizzare, sviluppare e sperimentare continuamente.³

¹ Deloitte, *Report sulla resilienza globale: Toward True Organizational Resilience*. 2022.
³ A. Wieland & C. F. Durach, "Two perspectives on supply chain resilience."
J Bus Logist. 2021;42:315–322.

Il report "2023 Procurement Agenda and Key Issues Study" di Hackett Group è il risultato di un'indagine condotta su scala globale che ha coinvolto i dirigenti di medie e grandi imprese, rilevando che:

Il **66%**

degli intervistati ha individuato nell'incertezza economica il principale rischio

Il **54%**

ha affermato che l'inflazione è il rischio principale

Il **45%**

ha riferito di puntare alla trasformazione digitale per affrontare queste problematiche

Fonte: The Hackett Group, *2023 Procurement Agenda and Key Issues Study*. 2023.

Avere successo nel contesto degli acquisti in continuo cambiamento

La normalità è un ricordo del passato. Quando alla fine del 2021 The Hackett Group ha condotto la sua ricerca annuale sulle priorità relative agli acquisti, solo l'11% dei responsabili di settore si aspettava che l'instabilità continuasse nel 2023 o in seguito.⁴ Tuttavia, il report del 2023 rivela un notevole cambiamento di prospettiva: il 66% dei dirigenti ritiene che una possibile recessione economica imminente sia la principale preoccupazione per l'anno in corso.

Pertanto, invece di adattarsi alla speranza di un ritorno alla normalità, i responsabili degli acquisti stanno affrontando la nuova realtà per trasformare le loro organizzazioni e superare le sfide odierne in modo proattivo.

Sebbene queste risposte finanziarie possano aiutare le aziende a sopravvivere a breve termine, i leader di settore devono sviluppare strategie olistiche a lungo termine che comprendano non solo l'aspetto finanziario, ma anche le persone, i processi e la tecnologia. Solo una visione d'insieme può infatti consentire di trasformare e far **creocere le aziende** in una nuova era di cambiamento.

⁴ The Hackett Group. 2022 Key Issues Study. Dicembre 2021.

⁵ The Hackett Group. 2023 Procurement Agenda and Key Issues Study Results. 2023.

Approfondimenti di settore: Produzione. Un recente sondaggio condotto su oltre 100 responsabili ha rilevato che:

L' **80** %

degli intervistati ha subito almeno un'interruzione della Supply Chain negli ultimi 12 mesi con un impatto pesante o molto pesante sull'attività aziendale

Il **90** %

degli intervistati ha riconosciuto che la frequenza di queste interruzioni è aumentata nell'ultimo decennio e che la pandemia ne ha aggravato l'impatto.

Il **50** %

degli intervistati ha riconosciuto che queste interruzioni hanno influito notevolmente sulla produttività e sui profitti.

Fonte: The Hackett Group, 2023 Procurement Agenda and Key Issues Study. 2023.



Accelerare la trasformazione digitale

Una recente ricerca di The Hackett Group ha rilevato che per i dirigenti la trasformazione digitale rimane una delle massime priorità nel prepararsi all'incombente recessione economica, in un contesto in cui le aziende cercano opportunità per aumentare l'efficienza e mantenere il valore a lungo termine. Tuttavia, è stato anche riscontrato che il 42% delle organizzazioni dispone ancora di soluzioni legacy che, secondo The Hackett Group, devono essere sostituite, poiché le applicazioni e le funzioni si stanno spostando sempre più verso il cloud. Un ulteriore 38% di quegli stessi sistemi legacy sta attivamente limitando l'agilità delle organizzazioni, riducendo le capacità funzionali e ostacolando la possibilità di essere competitivi.

Tra i responsabili degli acquisti intervistati,

Il **45%**

sta accelerando la trasformazione digitale in termini di automazione, analisi avanzate e modellazione.

Il **39%**

sta ridefinendo le priorità della spesa/allocazione in conto capitale.

Il **35%**

sta formalmente avviando un programma di riduzione dei costi.

Un approccio agile

Se il concetto di agilità può talvolta sembrare nebuloso, l'agilità organizzativa a livello aziendale può apparire ancora più sfuggente. In teoria, l'agilità è la capacità di anticipare o percepire eventi dirompenti e di adattarsi rapidamente alle mutevoli esigenze delle parti interessate.⁶ È il fondamento della resilienza, in quanto consente alle aziende di reagire rapidamente in caso di interruzione, una capacità che può fare la differenza nell'attuale panorama economico.

In pratica, l'agilità è un impegno costante nello scambio di informazioni e nella collaborazione tra team, abbattendo le barriere all'interno dei reparti e tra reparti diversi come quello del finance, della gestione del personale, delle operazioni e dell'IT per allineare e scalare le capacità aziendali a fronte dell'evolversi delle esigenze dei clienti.

6 The Hackett Group. "Procurement Agility: The Key to Enabling Success." Blog Amazon Business. 2023.

È ora di affrontare le sfide: I responsabili degli acquisti devono adottare un approccio agile



Essere agili significa...

Ridefinire l'efficienza



Team più produttivi

Un'esperienza utente ottimale, una selezione completa, controlli sugli acquisti e spedizioni affidabili consentono di prendere decisioni più veloci quando i tuoi team hanno bisogno di un cambiamento.



Velocità

Semplificare attraverso la tecnologia



Integrazione e automazione

Ottieni di più dai tuoi attuali sistemi di eProcurement grazie a integrazioni mirate nei punti critici del processo di acquisto.



Produttività

Promuovere l'innovazione nel lungo termine



Decisioni scalabili

Ottieni informazioni approfondite sulle tendenze d'acquisto in tutta la tua organizzazione per prendere decisioni strategiche ponderate.

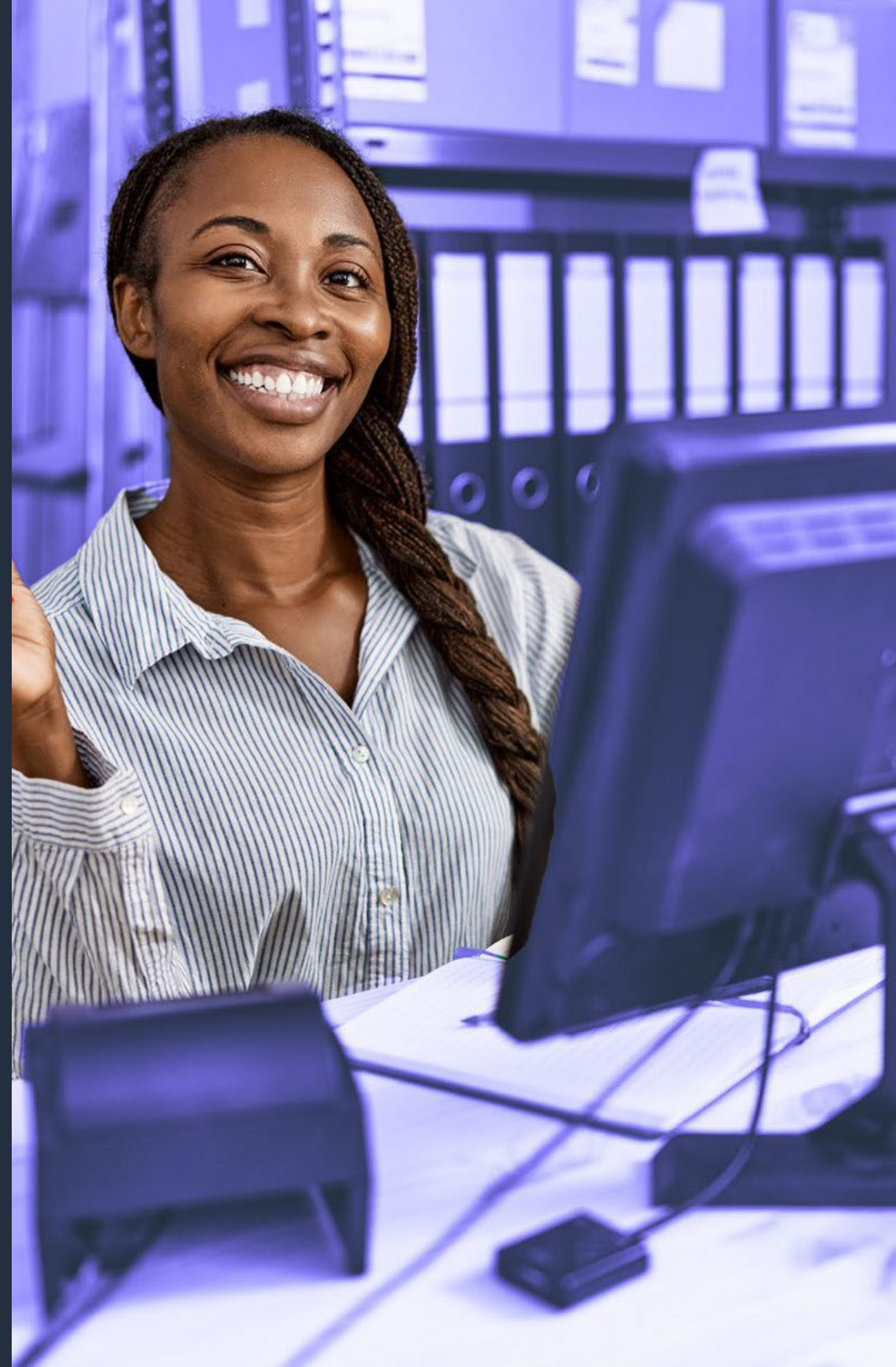


Visibilità

Una nuova definizione di efficienza: fare di più con meno risorse

È necessario confrontarsi con la realtà: l'incertezza economica può comportare tagli di bilancio, ritardi nella spesa e un maggiore controllo finanziario da parte delle aziende. Si tratta di strategie difensive che mirano a proteggere le risorse esistenti, ma spesso si traducono nell'imperativo di "fare di più con meno risorse".

Per alleviare la pressione sui propri team e gettare le basi per un successo duraturo, i responsabili delle acquisizioni possono cogliere l'opportunità di riorientare i propri investimenti verso l'interno, concentrandosi sui processi e sulle persone esistenti per individuare opportunità di risparmio, riduzione dei costi operativi e miglioramento dell'efficienza.



1 **Aumenta la produttività dei dipendenti e migliora la coordinazione tra i team.**

Per ottimizzare il processo di acquisto, è possibile delegare le decisioni non essenziali a coloro che sono più vicini al problema, eliminando la necessità di lunghi processi di approvazione tra team e liberando tempo prezioso. Il sistema giusto richiede un onboarding minimo o nullo e può consentire ai dipendenti di confrontare facilmente i prezzi, valutare le recensioni e ottenere tutto il necessario al momento giusto.

2 **Migliora i risparmi sui costi, aumentando al contempo la scelta.**

Le soluzioni digitali consentono l'accesso a più venditori concorrenti, permettendo ai team di acquisto di rimanere agili con una migliore trasparenza dei prezzi e senza impegni a lungo termine, soglie o minimi di acquisto.

3 **Garantisci la conformità attraverso gli strumenti digitali.**

Collabora con il tuo team finance per identificare e sfruttare gli strumenti giusti per monitorare, creare report e garantire la conformità degli acquisti, utilizzando controlli per agevolare il rispetto delle politiche e delle preferenze dell'organizzazione. Questo rappresenta anche un'importante opportunità per promuovere iniziative di sostenibilità, identificando e scegliendo fornitori sostenibili che rispettino gli standard ambientali e sociali.

4 **Valuta il tuo ecosistema esistente per gli acquisti: quanto soddisfa le tue esigenze?**

Prenditi il tempo necessario per tracciare una visione d'insieme della spesa all'interno della tua organizzazione. È possibile individuare delle lacune? Sono presenti sistemi legacy che stanno rallentando la tua organizzazione? Componi un quadro chiaro del tuo debito tecnico e dei rischi che comporta, in modo da poter prendere importanti decisioni al riguardo che potranno ridurre i rischi e aumentare l'agilità operativa.

Informazioni approfondite sul settore: Aumentare la produttività dei dipendenti con Lippert Components

Lippert Components è un'azienda in costante evoluzione: nata nel garage del fondatore nel 1956, è diventata una potenza produttiva mondiale con un fatturato annuo di 1,7 miliardi di dollari, 52 stabilimenti e 8.000 dipendenti.

Lippert Components desiderava alleggerire il carico di lavoro relativo agli acquisti del proprio personale IT, e pertanto l'azienda si è impegnata a modernizzare il processo di procurement consentendo ai lavoratori dell'impianto e ad altro personale di acquistare direttamente su Amazon Business una vasta gamma di articoli necessari per lo svolgimento del proprio lavoro. Ora, Lippert Components può gestire gli acquisti in un unico posto, dalla fatturazione ai pagamenti fino alla rendicontazione.



Complessivamente, Amazon Business ha permesso al nostro team IT di dedicare più tempo alle attività in cui siamo esperti, migliorando l'efficienza delle nostre operazioni e rendendo l'azienda più agile.

— Vince Doepker, Vicepresidente delle operazioni IT, Lippert Components

Vince Doepker, Vice President of IT Operations, ci racconta come l'azienda ha utilizzato Amazon Business per trasferire la responsabilità degli acquisti dalle spalle dell'IT alle mani dei dipendenti, come è più opportuno:



"Nonostante i nostri impianti di produzione utilizzino tecnologie all'avanguardia per ridurre i costi e promuovere l'innovazione per i clienti, fino a poco tempo fa i nostri processi di acquisto non erano altrettanto efficienti. Ogni volta che un dipendente aveva bisogno di ordinare un mouse per computer o altri articoli, la richiesta passava attraverso il nostro dipartimento IT. Questo sottraeva tempo prezioso ai nostri dipendenti, tempo che avrebbero potuto sfruttare meglio altrove. Riteniamo che la gestione delle esigenze di acquisto quotidiane dei dipendenti non rappresenti un valore aggiunto significativo per l'azienda. Desideriamo essere più produttivi e dedicare il nostro tempo a far funzionare meglio i sistemi IT di Lippert, non ad acquistare tastiere.

Quando siamo venuti a conoscenza dell'offerta di Amazon Business, abbiamo visto un'opportunità per affrontare le nostre sfide. Abbiamo creato un account Amazon Business e abbiamo iniziato a consentire al personale di fare acquisti aziendali direttamente nel marketplace."

[Leggi il caso di studio completo sul blog di Amazon Business.](#)

Semplificare attraverso la tecnologia: avvalersi di tecnologie flessibili per migliorare l'intelligence nei processi di spesa

Il report di Gartner del 2022, "Grow Revenue and Reduce Recession Risk by Clearing Technology Debt", afferma che il debito tecnico viene creato quando "una risorsa legacy viene utilizzata oltre il suo prezioso ciclo di vita". Affrontando in modo proattivo il debito tecnico non solo è possibile ridurre i tempi di inattività, ma anche accelerare il processo decisionale. Entrambe queste capacità sono fondamentali per l'agilità dell'azienda e, nel lungo termine, per la sua resilienza.⁷

Anche in economie stabili, può essere difficile raggiungere lo slancio necessario per affrontare ed eliminare il debito tecnico accumulato. Tuttavia, è essenziale identificare e affrontare questi potenziali rischi in tempi di incertezza, poiché farlo può

introdurre importanti opportunità di fatturato, agilità e innovazione.⁸

Per avviare questo processo, è importante chiedersi innanzitutto quali aspetti è possibile verificare. Ci sono risposte che vorresti avere, ma non riesci a trovare? È possibile che le funzioni aziendali critiche, come il monitoraggio delle spese non pianificate, gestite in un'app, un sistema o un foglio di calcolo non siano progettate per tale scopo? Infine, puoi contare su un passaggio fluido e accurato dei dati tra i vari sistemi, in modo da poterli sfruttare una volta che sono in uscita?

⁷ Gartner. *Grow Revenue and Reduce Recession Risk by Clearing Technology Debt*. settembre 2022.

⁸ Gartner. *Manage Technology Debt to Create Technology Wealth*. settembre 2022.



Una volta che avrai una visione più chiara delle tue carenze a livello tecnologico, potrai cominciare a identificare una soluzione. Evita l'impulso di rimandare una decisione finché l'economia non sia migliorata o la più recente perturbazione non sia passata - l'inazione può essere molto più rischiosa dell'azione quando si tratta di eliminare il debito tecnico non necessario e di scaricare i sistemi che impediscono o limitano l'agilità decisionale nell'attuale ambiente veloce e turbolento.⁹

9 Gartner. Manage Technology Debt to Create Technology Wealth. settembre 2022.

“
Quando non si interviene sugli asset svalutati e sui rinnovi dei contratti precedenti, si prende una decisione passiva che può comportare costi maggiori, sia direttamente che indirettamente, per l'azienda.

— 2022 Gartner Report: *Grow Revenue and Reduce Recession Risk by Clearing Technology Debt*



In un mondo dominato dall'incertezza, hai bisogno di un partner che disponga degli strumenti, delle risorse, della scelta di prodotti e dell'esperienza necessari per aiutarti a ridurre i rischi, a ottenere visibilità sulle spese marginali e a diversificare la base di fornitori. Dai priorità a soluzioni:

Configurabili, in grado di integrarsi nel tuo ambiente di eProcurement attuale nelle varie fasi di una transazione

Flessibili, con accesso a un'ampia gamma di fornitori e una vasta selezione di prodotti per consentire ai team di affrontare attivamente gli imprevisti

Scalabili, con capacità operative che vadano oltre i soli prodotti software, per offrire anche partnership e servizi in grado di aiutarti ad accelerare la crescita

Ottimizzati, in grado di offrire un'esperienza utente semplice che consenta una facile navigazione, opzioni di spedizione convenienti e affidabili e analisi dettagliate dei dati per fornire visibilità su modelli di spesa non pianificati o ad hoc

La spesa marginale generalmente è definita come la quantità di denaro che un'azienda spende per acquisti che costituiscono circa l'80% delle transazioni, ma solo il 20% del volume di spesa totale. Questa caratteristica indica che le transazioni della spesa marginale sono principalmente legate ad acquisti di basso valore, di solito effettuati solo una volta che coinvolgono molti fornitori diversi.

— Deloitte, *Innovating Tail Spend Management: An opportunity to improve P&L and working capital, 2020*



Integrazioni di Amazon Business

Amazon Business si impegna a creare esperienze di acquisto aziendale intelligenti per le aziende di tutte le dimensioni. Le integrazioni consentono di combinare la facilità di Amazon Business con una vasta gamma di sistemi di e-procurement e gestione delle spese, fornendo un accesso rapido e sicuro a centinaia di milioni di prodotti disponibili su Amazon Business.



Punchout

Grazie a Punchout, i clienti partono dal loro sistema di e-procurement per poi passare su Amazon Business per effettuare un acquisto. Amazon Business ha integrato Punchout con oltre 100 partner di e-procurement a livello globale.



Punch-in

Utilizzando Punch-in, lo shopping inizia su Amazon Business e termina nella soluzione di e-procurement aziendale per le approvazioni e le operazioni di budget. Questa soluzione offre una combinazione ideale dell'interfaccia e dei processi consueti di Amazon per la conformità e il controllo.



Single Sign-On

Single Sign-on rende possibile l'accesso sicuro con un solo clic ad Amazon Business. Inoltre, ti consente di risparmiare tempo e di abilitare o disabilitare l'accesso dei responsabili acquisti tramite il tuo provider SSO.



Integrated Search

La maggior parte degli acquisti aziendali inizia con una ricerca. Integrated Search utilizza l'API Product Search di Amazon Business per permettere ai responsabili acquisti di cercare e acquistare dagli strumenti di gestione delle spese o di acquisizione, riducendo i clic, risparmiando tempo e sostenendo la conformità con le politiche di acquisto.



E-invoicing

L'integrazione delle fatture aiuta ad automatizzare la riconciliazione e l'elaborazione dei pagamenti e offre risparmi sui costi fino all'80% per i clienti delle grandi imprese. Inoltre, l'automazione può ridurre al minimo gli errori di inserimento manuale dei dati delle fatture, migliorando l'efficienza del processo di fatturazione e aiutando a evitare sanzioni dovute a errori di rendicontazione.



API

Le API di Amazon Business possono anche migliorare le capacità di acquisto, monitoraggio e rendicontazione. Alcuni esempi sono l'API Rendicontazione/Cronologia dell'ordine, l'API Gestione utente, l'API Ordini e l'API Riconciliazione.

“ Entro il 2026, oltre il 50% delle grandi aziende competerà come ecosistemi digitali collaborativi, piuttosto che come aziende separate, condividendo input, risorse e innovazioni.

— 2022 Gartner Report: Grow Revenue and Reduce Recession Risk by Clearing Technology Debt ”



Promuovere l'innovazione nel lungo termine: stabilire partnership scalabili

Per trovare la soluzione migliore per il tuo business, non basta semplicemente acquistare un software: è necessario realizzare un ecosistema digitale integrato, scegliendo i componenti più adatti che possano interagire in modo efficace, scalabile e agile. Deloitte osserva che il potere di questi ecosistemi deriva dall'"effetto network", un fenomeno in cui il valore dell'ecosistema aumenta o diminuisce in base al numero di parti interessate al suo interno.¹⁰

¹⁰ Deloitte. "Using the network effect." agosto 2021.

Approfondimenti di settore: Industrial products and construction (IP&C)

Deloitte ha intervistato
i dirigenti IP&C e ha
rilevato che:



Il **79%**

concorda parzialmente o pienamente sul fatto che entro cinque anni tutte le aziende di successo del settore disporranno di ampie capacità digitali, rispetto al 67% dei dirigenti di altri settori.

L' **88%**

dei dirigenti intervistati nel campo dei prodotti industriali e costruzioni (IP&C) concorda parzialmente o pienamente sul fatto che l'accesso a informazioni basate sui dati sta avendo un notevole impatto positivo sul loro business.

Il **38%**

dei dirigenti IP&C intervistati sta cercando di aumentare la trasparenza nelle supply chain e il 28% prevede di farlo.

Honeywell

Informazioni approfondite sul settore: creare processi migliori con Honeywell

La Honeywell Heating Specialty Co. è stata fondata nel 1906 e il suo successo è nato da un meccanismo rivoluzionario per il riscaldamento dell'acqua. In oltre un secolo di vita, Honeywell si è trasformata in una grande impresa con una presenza significativa in diversi settori, tra cui l'aerospaziale, il chimico, il farmaceutico specializzato e un ampio portafoglio di servizi tecnologici.

La gestione delle forniture per la propria forza lavoro, distribuita in oltre 70 Paesi, rappresenta una sfida complessa a causa della diversità delle esigenze di ogni business. Secondo David Canales, responsabile dell'approvvigionamento strategico di Honeywell, "la gamma di prodotti necessari all'azienda è estremamente ampia, e include prodotti comuni come carta e penne, ma anche materiali speciali come metalli e rivestimenti adatti per l'utilizzo nello spazio."

"Abbiamo l'obiettivo di garantire la disponibilità e l'accuratezza dei dati in ogni nostro business e di adottare un sistema commerciale consolidato che ci consenta di gestire le esigenze di spesa indiretta in modo efficiente e integrato. A tale scopo, Honeywell ha integrato Amazon Business nel suo ecosistema di e-procurement, contribuendo a consolidare i fornitori e a rendere agili gli acquisti automatizzando molte funzioni eseguite manualmente in precedenza."

Informazioni approfondite sul settore: creare processi migliori con Honeywell

Canales sottolinea il grande vantaggio rappresentato dall'usabilità di Amazon Business, affermando che i dipendenti di Honeywell sono abituati a fare acquisti su Amazon.com nella loro vita quotidiana. Amazon Business offre la stessa facilità di esperienza di acquisto nell'ambiente lavorativo, eliminando le complicazioni e gli attriti dal processo di acquisto.

"Non lo usiamo solo per le nostre spese marginali, ma siamo lieti di poterci trovare gli articoli difficili da reperire e di potervi effettuare tutti quegli acquisti inconsueti che spesso hanno poca offerta e sono gestiti in modo inadeguato", afferma Canales. "Amazon Business ci permette di avere un'ottima reportistica che ci aiuta a identificare le opportunità. Inoltre, possiamo utilizzarlo in tutte le nostre aziende, tramite un ordine o una carta d'acquisto,

dando spazio a un bacino più ampio di persone che possono accedere agli strumenti per gli acquisti".

Canales afferma che la tecnologia, poiché aiuta a digitalizzare e automatizzare ampie parti del processo di acquisto, consente alle imprese di essere più attente e innovative in merito alle spese. "Gli acquisti e le vendite si stanno allontanando dalla parte transazionale che è stata parte integrante per anni e si stanno orientando verso qualcosa di più automatizzato", ha continuato Canales. "Avremo conversazioni di maggior valore su partnership, idee, progetti e iniziative. Ora è molto di più di un semplice 'Inviarmi il prodotto' e 'Arriva in tempo?'"

[Leggi il caso di studio completo sul blog di Amazon Business.](#)

Promuovere l'innovazione nel lungo termine: dare priorità alle pratiche di acquisto sostenibili

I reparti Acquisti hanno la facoltà di indirizzare le spese e questo assicura loro un vantaggio unico nel sostegno al raggiungimento degli obiettivi più ampi di responsabilità sociale dell'azienda. Secondo KPMG, nel 2023 ci sarà una maggiore attenzione al controllo delle emissioni "Scope 3" e un'accelerazione degli investimenti verso aziende che dimostrano di rispettare un livello basso di emissioni.¹¹ Ciò significa che molte aziende dovranno identificare e selezionare partner in grado di rispettare elevati standard ambientali nella loro catena di fornitura, ottemperare alle leggi ambientali applicabili ed essere d'aiuto nel raggiungimento degli obiettivi di diversità.

Prenditi tutto il tempo necessario per valutare se i tuoi attuali fornitori e partner soddisfano gli standard di sostenibilità e responsabilità sociale. Inoltre, quando si valutano nuovi fornitori, è necessario esaminare le loro pratiche di business per assicurarsi che soddisfino gli obiettivi sociali e di sostenibilità dell'azienda.

¹¹ KPMG. "The supply chain trends shaking up 2023." 2023.



Esamina i seguenti criteri di selezione:

Economico

- Esperienza precedente/attuale
- Produttività/capacità di servizio
- Solidità/innovatività del design
- Costo totale del prodotto
- Costo del passaggio a un nuovo fornitore

Sociale

- Accredimento a uno standard da parte di un ente di certificazione indipendente
- Dimostrazione che i dipendenti conoscono i propri diritti e le proprie responsabilità sul luogo di lavoro
- Presenza di sindacati indipendenti o di comitati efficaci di intermediazione tra dirigenti e lavoratori che si occupano delle priorità dei lavoratori, tra cui la retribuzione, l'orario e le condizioni di lavoro
- Pratiche e condizioni dei sub-fornitori
- Partecipazione a iniziative, concertate con stakeholder diversi, di informazione e promozione del cambiamento per risolvere i problemi contemplati dagli obiettivi aziendali

Ambientali

- Impatto dei materiali utilizzati, dei processi e della produzione
- Impatto dell'imballaggio
- Impatto del trasporto (il trasporto aereo dall'Europa potrebbe essere maggiore del trasporto via mare da Asia/Africa)
- Impatto del ciclo di vita del prodotto, compreso lo smaltimento

Migliora l'azienda con Amazon Business

Gli acquisti hanno svolto un ruolo chiave nella riduzione dei costi e nell'esplorazione di nuove realtà della catena di approvvigionamento, e il contesto attuale caratterizzato da tumulti economici significa che non c'è tempo per fermarsi. È il momento di adottare un sistema agile e spingere la propria azienda verso un percorso di crescita accelerata per superare nuove sfide strategiche.

Siamo pronti ad aiutarti a ottenere risultati reali attraverso soluzioni flessibili, integrazioni potenti e partnership vantaggiose.

Soluzioni adatte alla tua azienda: con gli strumenti e le funzionalità di acquisto di Amazon Business, avrai tutto l'occorrente per fare di più.

Semplifica gli acquisti

Con Amazon Business, partecipi alla famosa esperienza di acquisto di Amazon con funzionalità che semplificano l'acquisto per fini aziendali, in modo da avere più tempo per concentrarti su ciò che è davvero importante.



Comode opzioni di consegna: scegli in che modo desideri che gli ordini vengano consegnati. Crea efficienza con comode opzioni di spedizione.



Ampia selezione: accedi a centinaia di milioni di prodotti di categorie d'interesse aziendale proposti da venditori di tutto il mondo.



Mantieni il controllo sugli acquisti: definisci le politiche di acquisto più rilevanti per la tua azienda e semplifica la riconciliazione con funzioni facili da usare.

Riduci i costi

Sfrutta meglio il tuo denaro con Amazon Business. Che tu sia una startup in fase di crescita o un'azienda consolidata, ti aiuteremo a incrementare i profitti.



Risparmi quotidiani e sconti sui volumi: confronta più offerte di venditori concorrenti, accedi a prezzi esclusivi e ottieni sconti sui volumi di ordini idonei.



Consegna gratuita: usufruisci della Spedizione in 2 giorni GRATUITA e illimitata su oltre 100 milioni di articoli con Business Prime.



Opzioni di pagamento: gestisci il flusso di denaro in base alle tue necessità con strumenti come i metodi di pagamento condiviso o il pagamento posticipato su fattura previa approvazione.

Aumenta l'efficienza operativa

Controlli flessibili ti consentono di gestire gli acquisti in modo specifico per la tua azienda, permettendoti di creare un valore senza precedenti.



Gestione dell'account: aggiungi più utenti, gestisci le autorizzazioni e crea gruppi di acquisto per una maggiore efficienza.



Integrazioni di sistema: oltre 100 sistemi procure-to-pay (P2P) leader nel mondo supportano il punchout su Amazon Business.



Trasforma le informazioni in azioni: identifica le tendenze di acquisto con l'Analisi acquisti di Amazon Business e trova nuovi modi per ottimizzare la spesa per il tuo business.

Accelera il tuo percorso verso acquisti più socialmente responsabili

Amazon Business combina l'esperienza nelle acquisizioni con soluzioni che aiutano le aziende a definire, raggiungere e misurare i progressi rispetto ai propri obiettivi di sostenibilità e responsabilità sociale.



Soddisfa gli obiettivi di sostenibilità: semplifica il processo di individuazione di prodotti sostenibili certificati grazie agli oltre 300.000 prodotti Climate Pledge Friendly disponibili su Amazon Business.



Supporta le imprese locali: incoraggia i responsabili acquisti a scegliere dalle imprese della tua comunità creando una politica di acquisto che privilegia i venditori locali.



Aumenta la diversità dei fornitori: utilizza le funzionalità di diversità dei fornitori per accedere a oltre 4.500 venditori diversificati con certificazione, più di 2.000 imprese di proprietà di minoranze.



amazon business

[Contattaci](#) per ottenere informazioni dettagliate e preziose sul comportamento di acquisto dell'azienda e scoprire dove tagliare i costi, aumentare l'efficienza e promuovere la crescita.

Per ulteriori informazioni, visita business.amazon.it/it/acquisti-per-aziende/grandi-aziende.