



COMPARE
CONNECT
BUY

PRESS KIT



Ultime notizie:	
Virtualexpo group presenta i suoi sei marketplace B2B	3
Chi siamo	4
#1 VirtualExpo Group: da strumento di e-sourcing a Marketplace B2B	4
#2 Il benessere dei dipendenti: da sempre al centro della strategia di VirtualExpo Group	6
#3 L'adesione collettiva ai valori aziendali	7
Nelle parole del nostro dirigente	8
Il nostro target	9
Dati chiave	11
Ultimi sviluppi	13
La nostra storia	14
Ci hanno dato la loro fiducia	15
Contatto stampa	16

INDICE

COMUNICATO STAMPA

VIRTUALEXPO GROUP PRESENTA I SUOI SEI MARKETPLACE B2B

Marsiglia, 9 luglio 2020

Leader mondiale nel settore delle fiere online B2B, VirtualExpo Group garantisce da più di 20 anni, grazie a un'indicizzazione completa e qualitativa, l'accesso a milioni di prodotti in sei settori: l'industria, l'architettura e il design, il settore nautico e marittimo, quello dei dispositivi e delle apparecchiature mediche, l'aeronautica e l'agricoltura.

In questi 20 anni i sei siti di VirtualExpo Group si sono affermati come strumenti di sourcing imprescindibili per i buyer B2B di tutto il mondo e ricevono 100 milioni di visite all'anno per un volume annuo di transazioni di 40 milioni di euro.

“COMPARE | CONNECT | BUY”

Il gruppo ha deciso di mettersi nuovamente in gioco e per il 9 luglio ha annunciato il lancio ufficiale di sei marketplace B2B. Un'evoluzione, questa, sintetizzata dalla nuova tagline del gruppo: “Compare | Connect | Buy”.

Lungi dall'essere un semplice slogan, questa tagline riflette l'implementazione di nuove funzionalità, molto attese dai buyer del B2B.

COMPARE: Per aiutare i buyer a prendere la migliore decisione d'acquisto possibile, VirtualExpo Group ha messo a punto un comparatore di prodotti. Accessibile dalle pagine dei risultati di ricerca, il comparatore si presenta sotto forma di tabella e offre una serie di informazioni sui prodotti selezionati: immagine, marchio, caratteristiche, descrizione del prodotto, prezzo e molto altro ancora.

Al miglioramento dell'esperienza utente contribuisce però anche l'evoluzione e-commerce degli stand. La nuova presentazione dei prodotti aiuta il buyer a trovare ancora più facilmente i prodotti che sta cercando, e, soprattutto, lo aiuta a visualizzarne il prezzo.

CONNECT: VirtualExpo Group ha implementato un'interfaccia di dialogo che permette a venditori e buyer di interagire nelle nove lingue dei sei marketplace. Oltre a ciò, questa interfaccia permette di inviare allegati, di salvare e visualizzare in qualsiasi momento la cronologia delle conversazioni, e, rispettivamente a venditori e buyer, di inviare e accettare preventivi.

Un'altra funzionalità, particolarmente attesa dai buyer e introdotta di recente, è il rating, che consiste nella possibilità di lasciare una valutazione del venditore. Il sistema di valutazione dei venditori mette al centro dell'interazione la soddisfazione del buyer, incita i venditori a rispondere rapidamente alle richieste e permette loro di costruirsi una reputazione di fornitori affidabili sul nostro marketplace. Il rating è quindi un mezzo per guidare il potenziale cliente nella ricerca e nella scelta di un venditore, ma offre anche informazioni utili ai venditori, perché permette loro di ottimizzare la gestione e il trattamento delle richieste e, di conseguenza, di concludere sempre più vendite.

BUY: Oggi i marketplace di VirtualExpo Group consentono ai venditori di esporre online sia il prezzo indicativo dei singoli prodotti che i listini prezzi. I buyer, in questo modo, hanno un'idea concreta delle condizioni di vendita di ogni prodotto e inviano ai venditori richieste più qualificate, dal maggiore potenziale commerciale. Per finire, i venditori possono presentare un preventivo ai buyer, che a loro volta hanno la possibilità di concludere la transazione online.

Per ulteriori informazioni su VirtualExpo Group e i suoi marketplace, scrivere a chloe.bonnaud@virtual-expo.com.

VirtualExpo Group: Chi siamo

VirtualExpo Group è la società a cui fanno capo sei marketplace, ognuno specializzato in un settore specifico: AeroExpo, il marketplace dedicato all'aeronautica; AgriExpo, specializzato nel settore agricolo e zootecnico; ArchiExpo, il portale dell'architettura e del design; DirectIndustry, specializzato nell'industria; MedicalExpo, specializzato nelle apparecchiature medicali; e NauticExpo, il marketplace del settore nautico e marittimo. La missione di VirtualExpo Group? Aiutare i buyer con un progetto B2B a prendere la migliore decisione d'acquisto possibile. VirtualExpo Group: 6 marketplace, 1,2 milioni di prodotti, 8,2 milioni di visite ogni mese!



CHI SIAMO

#1 VIRTUALEXPO GROUP: DA STRUMENTO DI E-SOURCING A **MARKETPLACE B2B**

Da 20 anni VirtualExpo Group occupa la posizione di leader mondiale nel settore delle fiere online specializzate e i suoi siti si sono imposti ai buyer di tutto il mondo come strumenti imprescindibili di e-sourcing. Oggi, la naturale evoluzione della nostra missione — aiutare i buyer B2B a prendere la migliore decisione d'acquisto possibile — ci spinge ad offrire loro ancora di più.

VirtualExpo Group, attraverso i suoi sei siti, garantisce da sempre l'accesso a milioni di prodotti in sei diversi settori di attività: l'industria, la nautica e il settore marittimo, l'architettura e il design, i dispositivi e i dispositivi medici, l'aeronautica e l'agricoltura. Le informazioni relative a questi prodotti, accuratamente organizzate, vengono messe a disposizione dei buyer di tutto il mondo grazie a un'indicizzazione completa e qualitativa in 9 lingue.

Era quindi più che naturale che VirtualExpo Group continuasse la sua evoluzione in un'ottica e-commerce, e desse vita a sei marketplace, sei piattaforme d'acquisto la cui vocazione è sintetizzata da una nuova tagline: **COMPARE** | **CONNECT** | **BUY**.

COMPARE CONNECT BUY



NUOVO STAND

Grazie alla nuova presentazione, il buyer **identifica** e **visualizza** più facilmente non solo i prodotti ma anche i loro prezzi.

COMPARATORE

Il comparatore, che si presenta sotto forma di tabella, permette di confrontare **diverse informazioni** dei **prodotti selezionati**: immagine, marchio, caratteristiche, descrizione, prezzo e molto altro ancora.



VISUALIZZAZIONE DEI VENDITORI PIU VICINI

Al buyer vengono proposti **quattro venditori**, scelti in base alla loro **vicinanza geografica** e al loro **rating**.

INTERFACCIA DI DIALOGO

Grazie a un interfaccia di dialogo semplice ed ergonomica, i buyer possono **interagire** con i venditori in 9 lingue e **monitorare lo stato di avanzamento delle loro richieste** in qualsiasi momento.

RATING (VALUTAZIONE DEI VENDITORI)

Qualsiasi buyer che abbia inviato una richiesta può valutare la **qualità** e la **rapidità della risposta** che ha ricevuto dal venditore. Il rating serve al buyer per orientarsi tra i venditori proposti dalla nostra piattaforma.



VISUALIZZAZIONE DEI PREZZI E DEI LISTINI PREZZI

I buyer possono visualizzare il prezzo indicativo di un prodotto o l'intero listino pezzi e **prendere in considerazione** da subito la possibilità di **acquistare il prodotto**. I venditori, di conseguenza, ricevono **richieste più qualificate**, dal maggiore potenziale commerciale.

ACQUISTO ONLINE

Il venditore può presentare **un preventivo** al buyer, che, a sua volta, può **completare la transazione** direttamente online.

#2 IL BENESSERE DEI DIPENDENTI: DA SEMPRE AL CENTRO DELLA STRATEGIA DI VIRTUALEXPLO GROUP

Nonostante il successo che ha riscontrato, VirtualExpo Group è rimasto fedele allo **spirito "startup"** degli inizi: ancora oggi, dopo 20 anni di attività, l'elemento umano continua ad essere il motore dell'impresa. La sua forza? Riuscire a **coinvolgere i collaboratori** nelle scelte strategiche che sono alla base del successo aziendale. Il benessere dei collaboratori, di conseguenza, diventa un **asse strategico di crescita**.

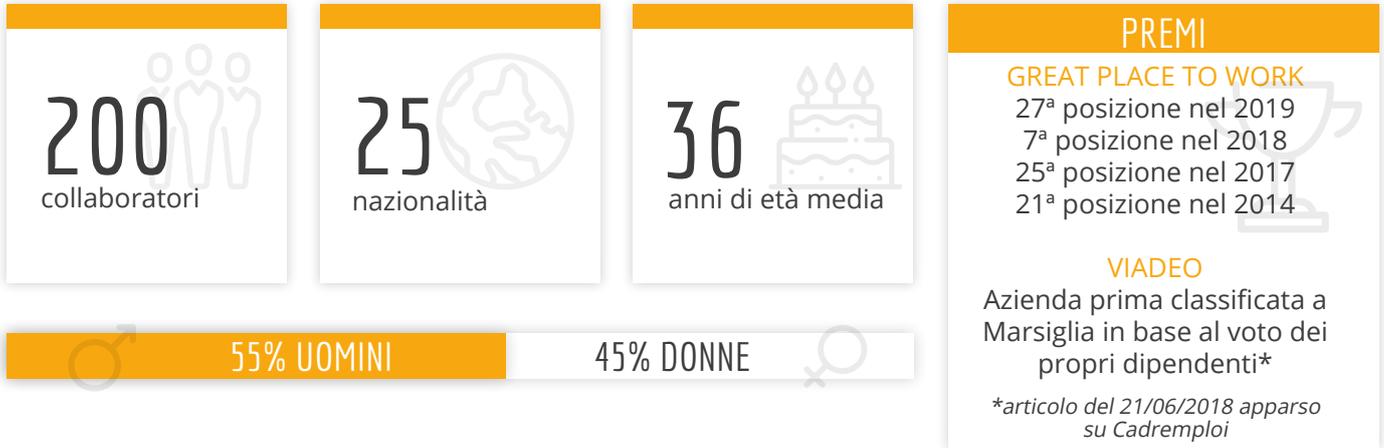
Il gruppo è particolarmente attento a creare un **ambiente di lavoro collaborativo, stimolante**, che promuove lo spirito di iniziativa dei singoli collaboratori e in cui ogni elemento è fonte di ispirazione per i colleghi:

- Management agile
- Team building
- Azioni civiche e di solidarietà
- Spazio di lavoro collaborativo



#3 L'ADESIONE COLLETTIVA AI VALORI AZIENDALI

In un'**azienda multiculturale** la diversità in tutte le sue forme e l'apertura mentale costituiscono un motore di performance. Su queste caratteristiche fondatrici dell'azienda si innesta una pluralità di profili professionali, che va dagli informatici ai commerciali passando per gli esperti in marketing e in web content. La ricchezza delle culture et dei profili professionali garantisce a VirtualExpo Group un **carattere unico**.



VirtualExpo: un'azienda animata da **valori aziendali forti**, unanimemente condivisi.

The section contains five quote cards, each with a header and a body of text:

- BORN TO TAKE**: *"Perché la mancanza d'audacia è paralizzante: per crescere, abbiamo bisogno di metterci in gioco. E VirtualExpo Group nasce come pioniere nel suo settore, proprio con l'obiettivo di esplorare nuovi orizzonti: l'audacia è nel nostro DNA."*
- PROUD OF YOUR SUCCESS**: *"Perché provare orgoglio per le realizzazioni altrui contribuisce a dare senso anche alle nostre azioni, ci permette di superare l'interesse prettamente individuale. Ognuno di noi diventa fonte di ispirazione per gli altri."*
- "Think Smart PLAY HARD »**: *"Perché quando la strategia iniziale è quella giusta, il successo non tarda ad arrivare, e assaporare il successo nutre la nostra fiducia in noi stessi, ci dà la forza necessaria per raggiungere nuovi traguardi"*
- STRONGER Together**: *"Perché essere ben disposti nei confronti dei colleghi e condividere le proprie conoscenze contribuisce a far nascere idee migliori, ci apre nuove prospettive."*
- Living DIVERSITY**: *"Perché VirtualExpo non è solo un luogo di lavoro. È un'impresa che incarna degli ideali e un'apertura mentale e linguistica che si nutre di punti di vista diversi."*

NELLE PAROLE DEL NOSTRO DIRIGENTE

Vincent Gérard

Direttore Generale

Vincent Gérard, anch'egli laureato in ingegneria, ha iniziato la sua carriera nella progettazione, produzione e commercializzazione di sistemi di riscaldamento design.

Nel 2003, Corentin Thiercelin gli propone l'incarico di sviluppare e strutturare la forza vendita di DirectIndustry, il primo sito di VirtualExpo Group. Vincent Gérard imprime un nuovo corso all'azienda creando un team multiculturale e multilingue capace di cogliere le opportunità offerte dai mercati esteri. Oggi Direttore Generale di VirtualExpo Group, Vincent Gérard ha deciso di mettersi nuovamente in gioco e di trasformare i siti del gruppo da piattaforme di online sourcing a marketplace B2B specializzati.



“Come start-up, abbiamo avuto la fortuna di vivere una straordinaria avventura, caratterizzata da una crescita folgorante, che, però, non ha mai snaturato la nostra mentalità imprenditoriale, agile e innovativa. Il successo di VirtualExpo Group si è costruito intorno a due punti di forza: l'esperienza SEO, che oggi ci permette di superare i 8,2 milioni di visite mensili, e la volontà costante di soddisfare le esigenze di questi buyer.”



IL NOSTRO TARGET



#1 BUYER

L'esperienza e la soddisfazione dei **buyer** sono al centro della nostra strategia, e per questo garantiamo loro l'accesso non solo all'**offerta internazionale di prodotti**, ma anche alle **ultime novità e tendenze** in sei settori economici diversi.

Cercare 

STRUMENTI DI RICERCA EFFICACI E INTUITIVI

Grazie a un **motore di ricerca particolarmente efficace** e a **funzionalità di ricerca avanzate**, il buyer riesce a individuare in pochi clic il prodotto più adatto alle sue esigenze, qualunque esse siano.



COMPARATORE

Per aiutare il buyer a **scegliere il prodotto** più adatto ai suoi bisogni.



MESSA IN RELAZIONE BUYER-VENDITORI

Un'apposita interfaccia di dialogo permette a buyer e venditori di stabilire un **contatto diretto** e di interagire tra loro.



ACQUISTO ONLINE

La piattaforma consente al buyer di inviare delle richieste di preventivo e di **effettuare l'acquisto online**.

#2 PRODUTTORI

Ai produttori vengono proposte diverse **soluzioni marketing** “tutto in uno” che migliorano l’indicizzazione dei loro prodotti, aumentano la visibilità online del brand e permettono alle aziende di **crescere sui mercati internazionali**.



VISIBILITÀ INTERNAZIONALE
Rafforzamento dell’**immagine del marchio** grazie a soluzioni marketing personalizzate.



SEO
Ottimizzazione dell’**indicizzazione** a livello mondiale.



VISIBILITÀ LOCALE
Possibilità di sviluppare e aggiornare sulla piattaforma la propria rete di **distributori partner**.



PROSPECT QUALIFICATI
Maggiore potenziale commerciale dei prospect grazie a un **traffico mirato**.



ROI (Return On Investment)
Ricezione di un report mensile e statistiche accessibili 24 ore su 24 tramite il back office per una **valutazione quantitativa dei risultati ottenuti**.

#3 DISTRIBUTORI

Anche i **distributori partner** presenti sui nostri marketplace beneficiano di soluzioni destinate ad **aumentare la loro visibilità e sviluppare il loro business online**. VirtualExpo Group mette a loro disposizione un’ampia gamma di soluzioni marketing.



VISIBILITÀ
Promozione sui nostri marketplace dei distributori partner.



VISUALIZZAZIONE DEI PRODOTTI
Integrazione online del loro **portafoglio prodotti**.



ZONA DI VENDITA
Definizione di una zona di vendita in base a un **principio di prossimità geografica** per rispondere al meglio alle esigenze dei buyer di una determinata area.



PROSPECT QUALIFICATI
Aumento del loro potenziale di vendita grazie a **richieste di preventivo qualificate**.

DATI CHIAVE



OLTRE **38.000 STANDS**
su un totale di 6 marketplace



OLTRE **1,2 MILIONI DI PRODOTTI**
presentati sui 6 marketplace del gruppo



8,2 MILIONI DI VISITE
mensili sull'insieme dei
6 marketplace



**3 SITI WEB DEDICATI
ALLE NEWS**
del settore e letti da un pubblico di
109.000 professionisti



3 MILIONI DI LETTORI
abbonati alle nostre newsletter



CIRCA **500.000 CATALOGHI**
pubblicati online



9 LINGUE
sui sei marketplace del gruppo

E-MAGAZINES VIRTUALEXPLO: UNA NUOVA LINEA EDITORIALE PER UNA MIGLIORE COPERTURA DELLE NOTIZIE

Marsiglia, 25 febbraio 2020

Da quasi 7 anni Virtualexpo Group pubblica tre web magazine: ArchiExpo E-Magazine, DirectIndustry E-Magazine e MedicalExpo E-Magazine.

Interamente gratuite e in inglese, queste tre riviste elettroniche si propongono come fonti di informazione e di ispirazione a un pubblico di lettori composto prevalentemente da acquirenti B2B. Fin dall'inizio il loro focus è stata l'innovazione tecnologica applicata, rispettivamente, all'industria, all'architettura e al design, e al settore delle apparecchiature e dei dispositivi medici.

L'importanza del contenuto editoriale nella transizione verso il modello marketplace

Il 2020 segna una svolta per VirtualExpo Group che, dal business model originale basato sull'e-sourcing, avvia una transizione verso un modello «marketplace». Per soddisfare le aspettative dei visitatori, VirtualExpo Group opta quindi per una nuova linea editoriale: in questo contesto l'evoluzione dei media del gruppo risponde alla volontà di accompagnare in maniera ancora più efficace e dinamica milioni di visitatori nel loro percorso d'acquisto.

Per questo stesso motivo, ad inizio anno, i web magazine del gruppo sono diventati veri e propri siti di informazione, destinati a diffondere in maniera continuativa, più dinamica, le ultime news del settore.

Una migliore esperienza utente

Anche l'esperienza utente è stata notevolmente migliorata grazie a un nuovo design e a un miglioramento dell'ergonomia: i siti che hanno sostituito i web magazine mettono in maggiore evidenza gli articoli della prima pagina, la scelta dell'editore, gli articoli più letti, ecc. Una barra laterale, inoltre, rende la navigazione tra una rubrica e l'altra molto più semplice e intuitiva.

Contenuti più ricchi

Questa svolta nella linea editoriale si traduce in una copertura non-stop dell'attualità. Per migliorare l'esperienza del lettore sono stati introdotti anche contenuti di tipo nuovo, come guide all'acquisto, articoli tecnici, infografiche, nonché una rubrica video. Per finire, una newsletter mensile presenta agli abbonati gli ultimi articoli pubblicati.

Scopri di più:

- DirectIndustry e-magazine: oltre 102.000 lettori.
- ArchiExpo e-magazine: oltre 110.000 lettori.
- MedicalExpo e-magazine: oltre 60.000 lettori.

VirtualExpo Group: Chi siamo

VirtualExpo Group è la società a cui fanno capo sei marketplace, ognuno specializzato in un settore specifico: AeroExpo, il marketplace dedicato all'aeronautica; AgriExpo, specializzato nel settore agricolo e zootecnico; ArchiExpo, il portale dell'architettura e del design; DirectIndustry, specializzato nell'industria; MedicalExpo, specializzato nelle apparecchiature medicali; e NauticExpo, il marketplace del settore nautico e marittimo. La missione di VirtualExpo Group? Aiutare i buyer con un progetto B2B a prendere la migliore decisione d'acquisto possibile. VirtualExpo Group: 6 marketplace, 1,2 milioni di prodotti, 8,2 milioni di visite ogni mese!

20 ANNI DI VIRTUALEXPO GROUP: DALLA PRIMA FIERA ONLINE A SEI MARKETPLACE B2B

Marsiglia, 6 febbraio 2020

VirtualExpo Group è nato da una semplice constatazione: alle aziende e ai buyer del settore industriale mancavano strumenti efficaci che li aiutassero nelle loro ricerche, sia di attrezzature e componenti che di informazioni sui prodotti. Per rispondere a queste esigenze Corentin Thiercelin lancia nel 2000 DirectIndustry, uno strumento di online sourcing destinato al mondo dell'industria.

Forte del successo riscosso dal sito, il concetto viene progressivamente esteso ad altri cinque settori di attività: al settore nautico e marittimo con NauticExpo, al settore dell'architettura e del design con ArchiExpo, a quello dei dispositivi e delle attrezzature medicali con MedicalExpo e, per finire, ai settori dell'aeronautica e dell'agricoltura rispettivamente con AeroExpo e AgriExpo.

La chiave del successo

Da 20 anni VirtualExpo Group sostiene con successo la strategia di online marketing e di sviluppo B2B di ben 38.000 aziende espositrici. Tra i grandi marchi che ci hanno dato la loro fiducia ricordiamo Bonfiglioli, Stäubli, Webasto, John Deere, VELUX France, Planika, Arjo e A-Dec. La ragione di questo successo? In questi 20 anni VirtualExpo Group ha saputo innovare pur rimanendo fedele alla sua formula vincente:

- Proporre un'ampia gamma di marchi internazionali di uno stesso settore su un unico sito;
- Garantire il miglior posizionamento e la miglior visibilità possibili alle aziende espositrici grazie a combinazioni efficaci di parole chiave;
- Offrire ai buyer contenuti esaustivi e costantemente aggiornati;
- Mettere a disposizione dei buyer un motore di ricerca efficace, frutto di una perfetta conoscenza dei prodotti e di un potente algoritmo;
- Accordare costantemente la priorità all'innovazione e ai nuovi prodotti.

Innovazione: fiore all'occhiello del Gruppo VirtualExpo

Nel 2014 il Gruppo VirtualExpo lancia gli i-NOVO Awards. Per 4 anni consecutivi, i nostri team di esperti selezionano i prodotti più innovativi in termini di tecnologia, ecologia e design. Da allora, il gruppo marsigliese ha continuato ad apporre la tag "i-NOVO selection" ai prodotti più all'avanguardia.

VirtualExpo pubblica anche 3 web magazine, rispettivamente per DirectIndustry, ArchiExpo e MedicalExpo. Gli articoli pubblicati su queste riviste elettroniche presentano progetti concreti di particolare interesse per i professionisti del settore, prodotti innovativi, nonché i principali progressi tecnologici realizzati in quel campo.

Direzione: marketplace B2B

In occasione del suo 20° anniversario, VirtualExpo Group ha deciso di scrivere una nuova pagina della sua storia. Il leader delle fiere online trasforma il proprio business model per offrire ai buyer dei veri e propri marketplace B2B.

A partire da luglio 2020, infatti, sui nostri siti i buyer potranno non solo trovare informazioni sui prodotti che cercano, ma anche acquistarli direttamente.

VirtualExpo Group: Chi siamo

VirtualExpo Group è la società a cui fanno capo sei marketplace, ognuno specializzato in un settore specifico: AeroExpo, il marketplace dedicato all'aeronautica; AgriExpo, specializzato nel settore agricolo e zootecnico; ArchiExpo, il portale dell'architettura e del design; DirectIndustry, specializzato nell'industria; MedicalExpo, specializzato nelle apparecchiature medicali; e NauticExpo, il marketplace del settore nautico e marittimo. La missione di VirtualExpo Group? Aiutare i buyer con un progetto B2B a prendere la migliore decisione d'acquisto possibile. VirtualExpo Group: 6 marketplace, 1,2 milioni di prodotti, 8,2 milioni di visite ogni mese!

LA NOSTRA STORIA

Alla fine degli anni '90, Coentini Thiercelin, laureato in ingegneria, si rende conto che ai buyer del settore industriale mancano strumenti efficaci per trovare le attrezzature, i macchinari e i componenti di cui hanno bisogno.

Internet, che è ancora agli albori, gli appare allora come lo strumento ideale per raccogliere, organizzare e disponibilizzare le informazioni relative all'enorme quantità di prodotti disponibili sul mercato internazionale. Nel 2000 nasce così DirectIndustry. Forte del successo riscontrato, il principio di fiera online è stato declinato in altri sei siti, ognuno specializzato in uno specifico settore di attività.

Il 2020, in particolare, segna una nuova era per VirtualExpo Group: fedele allo spirito pionieristico che caratterizza VirtualExpo Group, l'azienda lancia sei marketplace B2B specializzati, destinati a soddisfare pienamente le esigenze dei buyer.

Virtual
EXPO GROUP

COMPARE
CONNECT
BUY

Great
Place
To
Work.

Great
Place
To
Work.

Great
Place
To
Work.

Agri
EXPO Aero
EXPO

Great
Place
To
Work.

Medical
EXPO

Archi
EXPO

Nautic
EXPO

Direct
INDUSTRY

2020

20 anni di DirectIndustry
Lancio di 6 marketplace

2019

27^a posizione nella classifica Great Place To Work

2018

7^a posizione nella classifica Great Place To Work
Inaugurazione di una filiale in Cina

2017

25^a posizione nella classifica Great Place To Work

2016

Lancio di AgriExpo e di AeroExpo
www.agriexpo.online
www.aeroexpo.online

2015

Lancio dell'attività di distribuzione

2014

21^a posizione nella classifica Great Place To Work

2012

Lancio di MedicalExpo
www.medicalexpo.com

2007

Lancio di ArchiExpo
www.archiexpo.com

2003

Lancio di NauticExpo
www.nauticexpo.com

2000

Lancio di DirectIndustry
www.directindustry.com

CI HANNO DATO LA LORO FIDUCIA

DIRECTINDUSTRY



ARCHIEXPO



NAUTICEXPO



MEDICALEXPO



AGRIEXPO



AEROEXPO



CONTATTO STAMPA

Chloé Bonnaud

Contatto Relazioni pubbliche VirtualExpo

+33 4 86 13 48 68

chloe.bonnaud@virtual-expo.com