

L'evoluzione dei Portali:
dai portali generalisti ai Marketplace
Il caso Mecmarket.com

Agenda

- I portali elettronici
- Evoluzione dei Portali: dagli Hortals ai Vortlas
- I Marketplace
- I limiti culturali e fisici

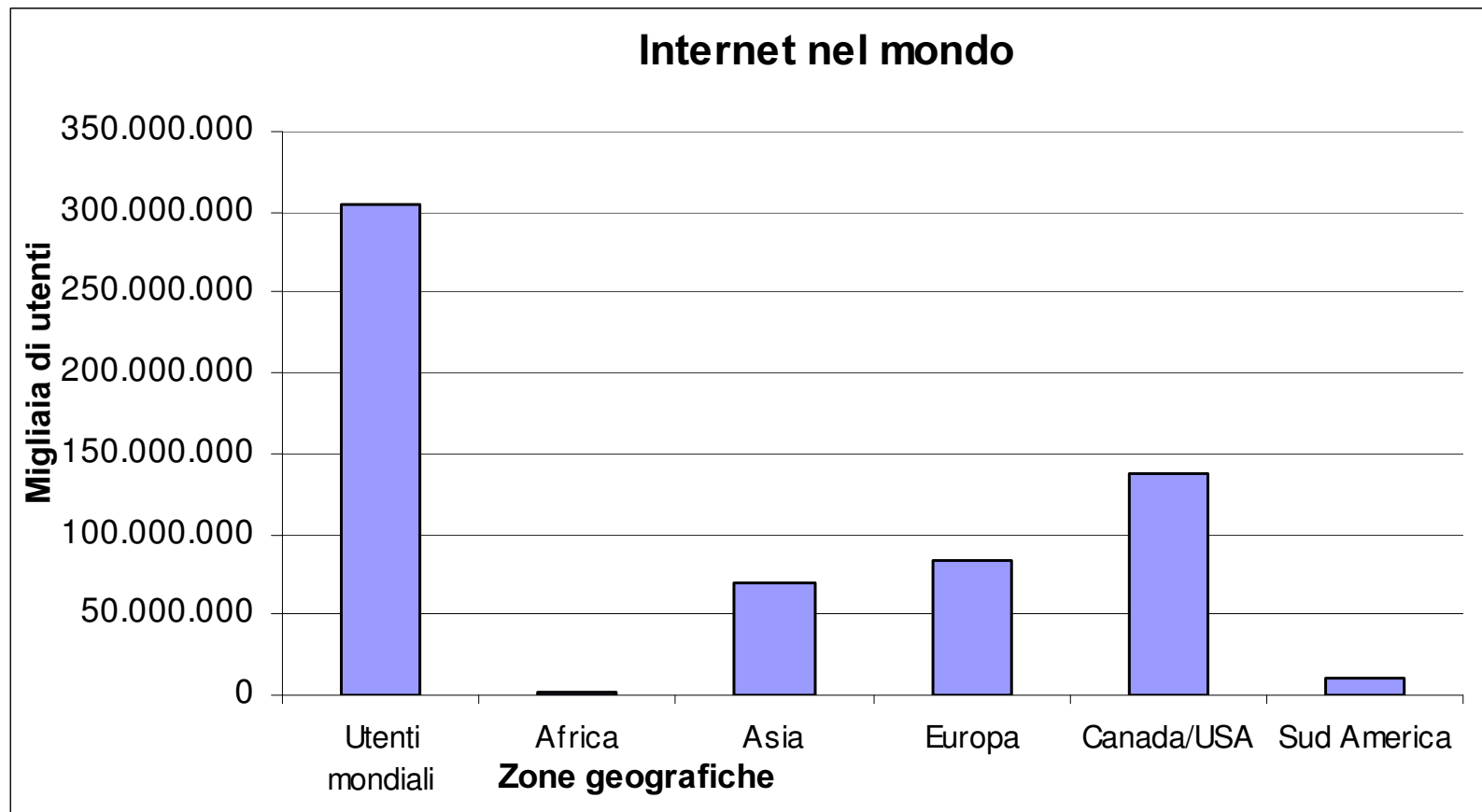
Il fenomeno Internet

Quanto tempo hanno impiegato queste tecnologie per raggiungere i 50 milioni di utenti nel mondo?

Tecnologie	Anno di nascita	Anni impiegati
Elettricità	1873	46
Telefono	1876	35
Automobile	1886	55
Radio	1906	22
Televisione	1926	26
Forno a microonde	1953	30
Computer compatibile	1975	16
Telefono cellulare	1983	13
INTERNET	1993	4

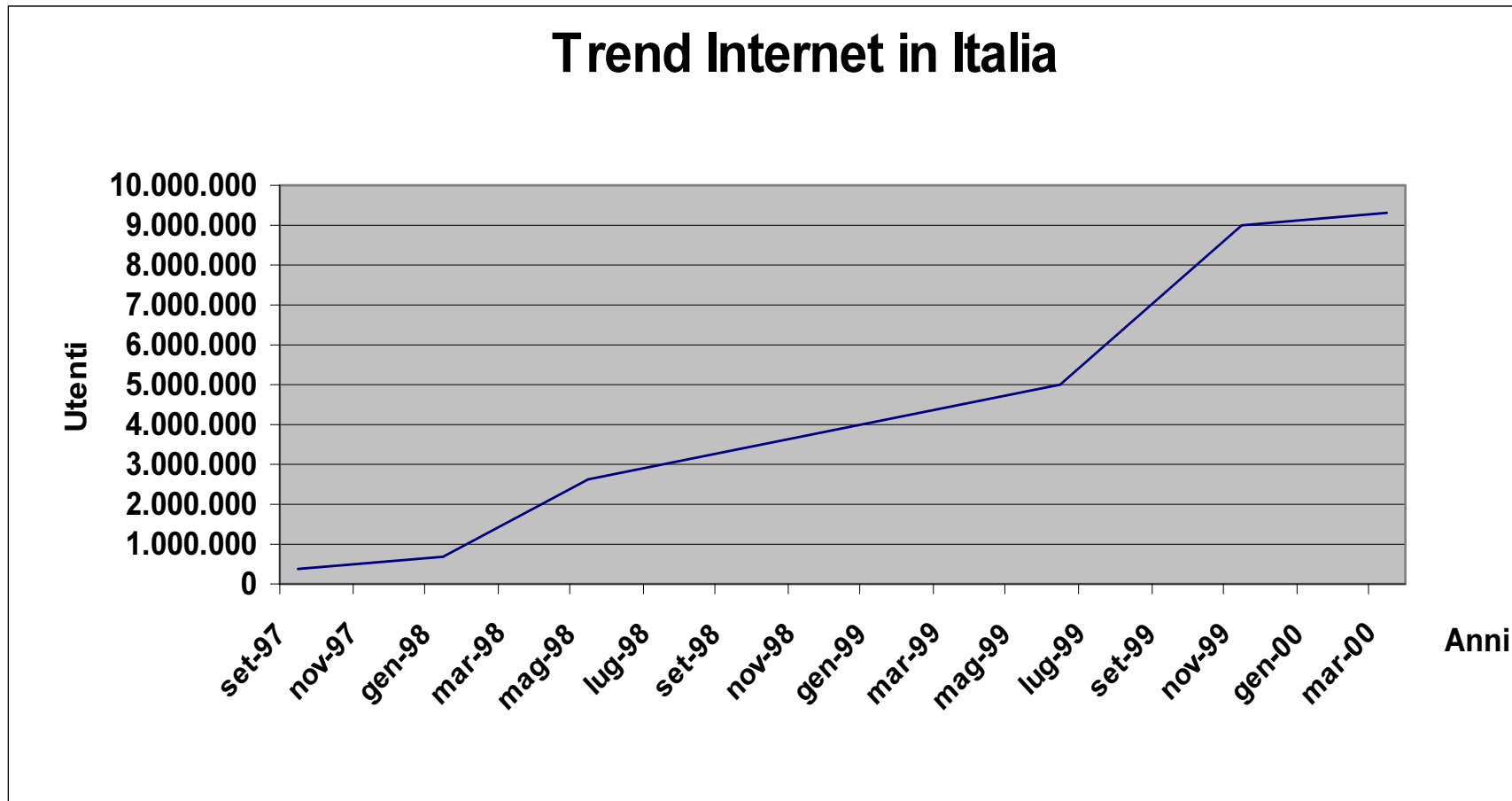
(National center for policy analysis)

Il fenomeno Internet



(Riepilogo di varie fonti; www.nua.com; Internet Surveys, Marzo 2000)

Il fenomeno Internet



(Riepilogo di varie fonti; www.nua.com; Internet Surveys, Marzo 2000)

Il fenomeno Internet

Questi dati si spiegano perché Internet si propone come soluzione a problemi strutturali della “old-economy”:

- Abbatte le barriere spazio/tempo
- Riduce drasticamente le asimmetrie informative
- Riduce i costi di transazione

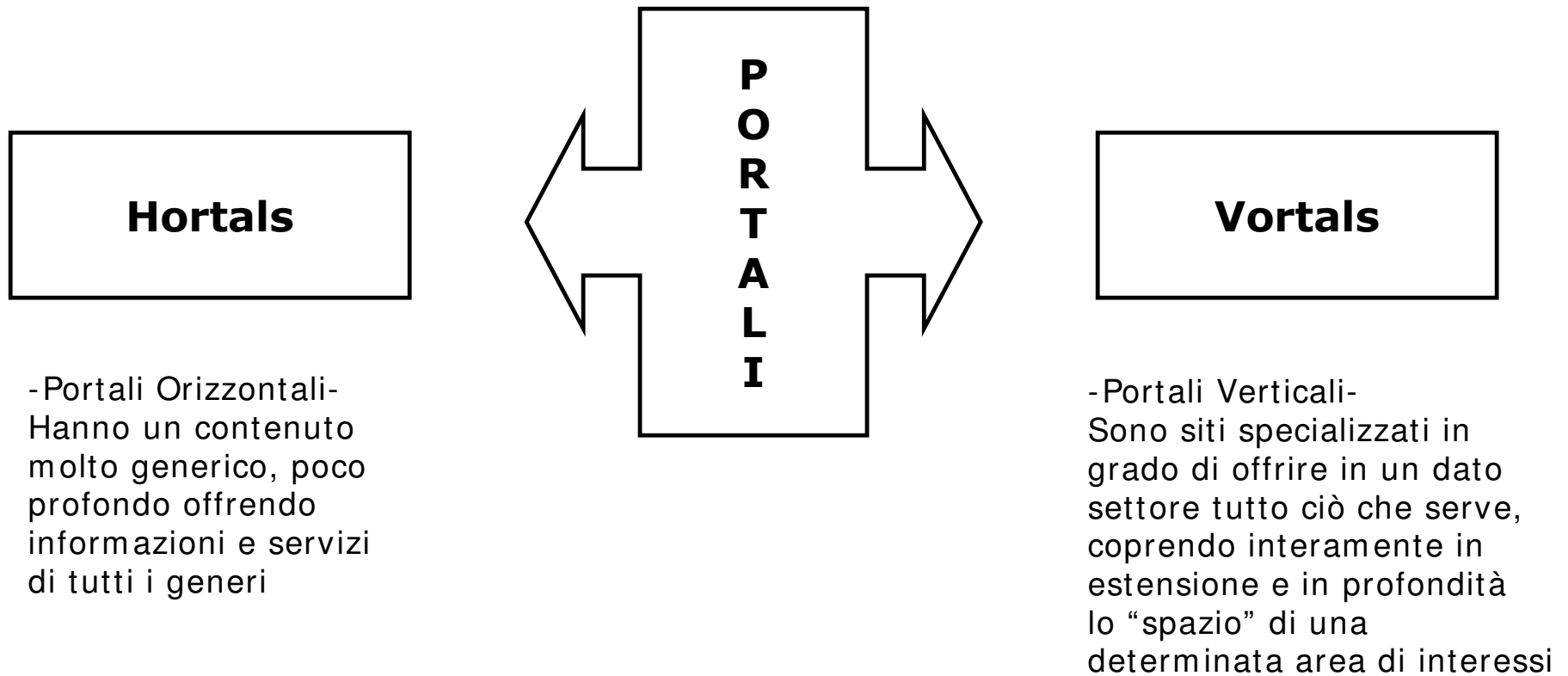
I Portali elettronici

...un paio di definizioni...

- La maggior parte degli operatori della New-Economy considera il termine portale sinonimo di “porta di accesso alla rete”
(definizione idonea agli albori di Internet, ma non più attuale)
- Il Portale è una piattaforma tecnologica complessa di navigazione e di orientamento nella rete che permette al navigatore di realizzare l’obiettivo di soddisfare le proprie esigenze di natura informativa, in modo semplice, veloce ed economico.

I Portali elettronici

Distinzione fra i portali:



I Portali elettronici

La nuova metafora dei Vortals

Il Portale Verticale è una soluzione Internet collaborativa aperta, capace di liberare tutte le potenzialità che la rete offre. Risulta composto da diverse componenti:

- **Marketplace:** realizzabili da singole aziende o gruppi di aziende. Sono dei centri di business che forniscono un'infrastruttura di tipo collaborativo mirata ad una tipologia di affari.
- **Workplace:** realizzano l'allargamento dell'azienda abilitando interrelazioni tra dipendenti, clienti e fornitori.
- **Applications:** software applicativi che servono a guidare e monitorare diverse aree aziendali: e-commerce, supply chain management, business intelligence ed enterprise resource management

I Portali elettronici

I Marketplace

Le tipologie di servizi offerte dai Marketplace:

- **Exchange:** luogo dove acquirenti e venditori possono effettuare transazioni ricorrendo alle aste, alla negoziazione oppure alla semplice inserzione commerciale
- **Community:** spazio dedicato esclusivamente alle aziende di un determinato settore dove si ha accesso ad un sistema integrato di notizie, informazioni, strumenti d'interazione ed altri tipi di servizi specifici per l'azienda
- **Service:** un'area dedicata all'incontro tra acquirenti e venditori di servizi o prodotti per l'azienda. Si può accedere a servizi speciali offerti dai partner, lanciare richieste d'offerta a tutti i fornitori presenti su questo mercato virtuale, confrontare le condizioni economiche e qualitative delle varie proposte.

I Costi di Transazione

Qualche base teorica...

I neoclassici sostengono che il mercato è il miglior allocatore delle risorse. Se così fosse non ci si spiega perché la totalità del coordinamento delle attività economiche non sia lasciata ai meccanismi impersonali del mercato, ed invece vengono internalizzate da organizzazioni sotto forma di imprese.

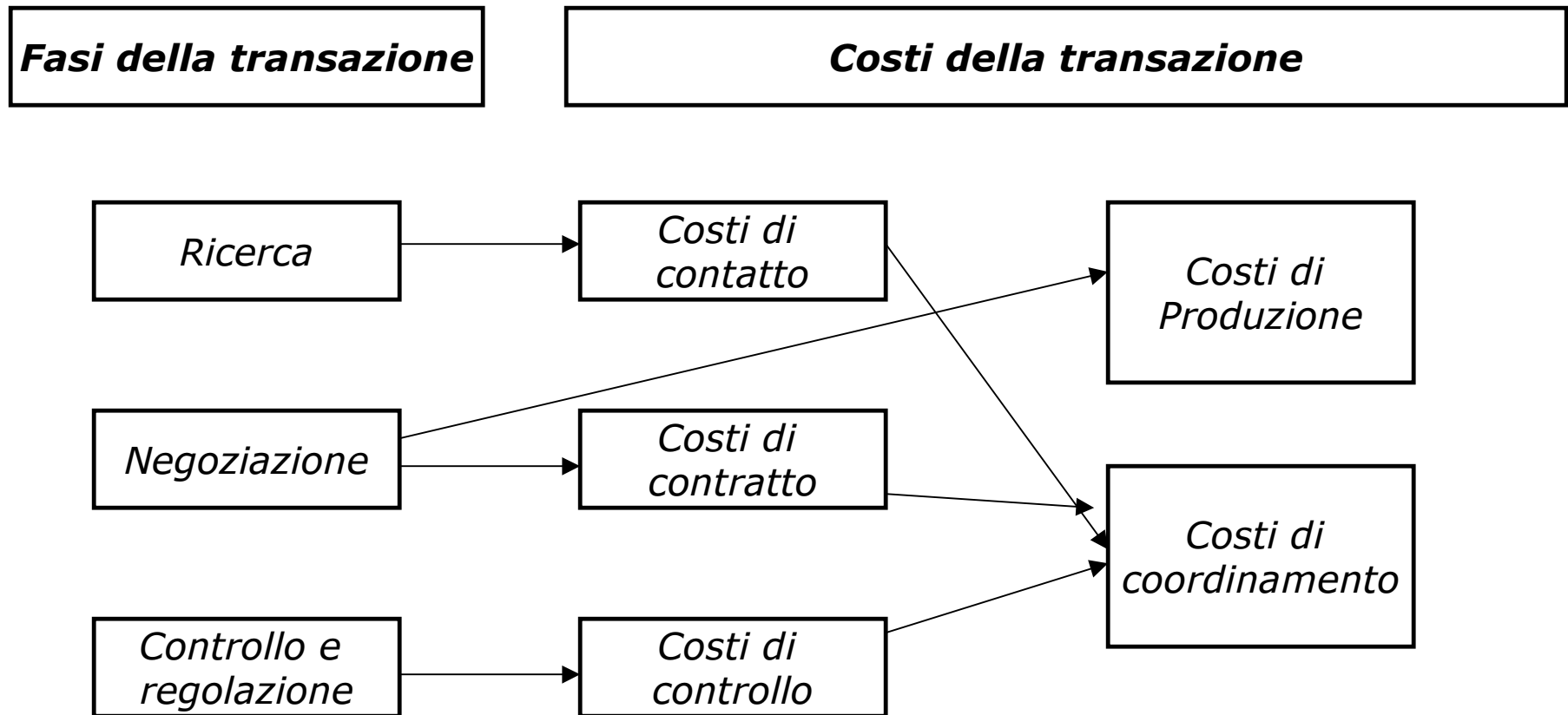
Occorre porre al centro dell'analisi la transazione.

Commons la definisce come quell'unità elementare attraverso la quale gli individui effettuano l'attività economica.

Williamson la definisce successivamente il trasferimento di un bene o servizio attraverso un'interfaccia tecnologicamente separata che comporta uno scambio di valori tra le parti.

I Costi di Transazione

Fasi e costi di una transazione



I Costi di Transazione

I vantaggi dell'interconnessione elettronica: l'e-procurement

Il “procurement” è l'attività d'acquisto di un'azienda di beni legati al ciclo produttivo dell'azienda stessa e vengono trattati dall'ufficio approvvigionamenti.

E' un'attività che tradizionalmente è gestita telefonicamente, per fax o tramite sistema EDI.

Un approccio innovativo è quello dell'e-procurement: in settori ad elevata concentrazione di buyer ed elevata frammentazione di seller, i vantaggi in termini di tempo e costo per la valutazione di un'offerta molto ampia, possono essere significativi.

Essenzialmente si tratta di integrare il catalogo di una serie di fornitori selezionati, in modo che gli addetti possano effettuare da questa i loro ordini e l'intero processo si svolge sotto il controllo del sistema ERP dell'impresa.

Viene così garantita la rispondenza degli acquisti con le politiche di procurement dell'azienda, migliorando l'efficienza e la rapidità del processo, consentendo di mantenere centralizzate le funzioni di controllo

I Costi di Transazione

Vantaggi fondamentali:

- Filtraggio degli operatori
- Valutazione dei player
- Comparazione delle offerte

I limiti culturali e fisici

Bob MetCalfe:

“l’efficacia dei sistemi elaborativi aumenta esponenzialmente in base al livello di interconnessione reciproca”
(legge della reciproca giustificazione)

Allo stadio attuale dello sviluppo di tale modello esistono ancora limiti culturali da parte degli attori coinvolti legati alla “resistenza al cambiamento”

..sono cambiate le regole del gioco...

Un altro limite è rappresentato dalla velocità delle connessioni alla rete, fino a quando non sarà pronta un’autostrada delle informazioni in grado di trasferire i dati in pochi secondi, la rete non potrà mai essere sfruttata in tutte le sue potenzialità.

Ma le soluzioni a questo problema non mancano...

Il caso
