

In questa sezione: [Economia](#) • [Uomini e Aziende](#) • [Leggi e norme](#) • [Lavoro](#)

CONTENUTO

SPONSORIZZATO

PlasticFinder cresce in Italia e guarda all'estero

Il portale per la compravendita online di materie plastiche e additivi, prime scelte e slow moving, sbarca a Fakuma per aggredire il mercato europeo. E allarga la gamma dei servizi: oltre al modello Basic, anche Vendor e Seller.

5 ottobre 2018 11:33



Nato due anni fa come motore di reimmersione in circolo di prodotti "slow moving", il portale PlasticFinder (www.plasticfinder.it) è diventato col tempo un completo marketplace anche per la compravendita

online di prime scelte, resine e additivi, con l'obiettivo di trasformarsi in un canale aggiuntivo - e non sostitutivo - per la distribuzione di materie plastiche sul mercato italiano e, in prospettiva, anche su quello europeo.

AMAZON LIKE. Riconosciuta dal Ministero dello Sviluppo Economico e iscritta al Registro delle Start-Up Innovative, PlasticFinder si configura come un nuovo canale di vendita conveniente, semplice e sicuro per le aziende che vogliono affrontare il digital trading utilizzando una piattaforma "pronta, affidabile e molto visitata dagli utenti", come spiega Stefano Chiaramondia, co-fondatore e Presidente di PlasticFinder. "Il nostro riferimento sono le piattaforme di e-commerce come Amazon: multiprodotto, accessibili 24 ore su 24, che oltre alla possibilità di acquistare on line offrono servizi fondamentali come la gestione logistica, per ricevere la merce direttamente in magazzino, e la garanzia dei pagamenti a tutela della correttezza della transazione".

UN NUOVO CANALE.

PlasticFinder offre ai propri utenti la possibilità di trovare e comprare un prodotto senza seguire la modalità tradizionale di acquisto: "Distributori e produttori, a

differenza di una piattaforma aperta, vendono solo i marchi in portafoglio - aggiunge Chiaramondia -. Non possono proporre prodotti della concorrenza e fuori catalogo, anche se più convenienti per i propri clienti". PlasticFinder risponde quindi ad una esigenza che parte dal basso, così come lo era quella dei primi utenti di Amazon che volevano comprare un libro ma facevano fatica a trovarlo in libreria. Non meno importante, i prezzi sono visibili, trasparenti, mentre acquirenti e venditori possono mantenere l'anonimato fino al

[distribuzione](#)
[PlasticFinder](#)

PlasticFinder è vantaggioso	
PER CHI COMPRA	PER CHI VENDE
Prezzi bassi	Nuovi clienti
Semplice e veloce	Inserzione Anonima
Soddisfatti o Rimborsati*	Pagamento Anticipato*

completamento della transazione, garantita attraverso un meccanismo di “escrow account”, dove la piattaforma fa da garante sia per il venditore che per l’acquirente, autorizzando il pagamento solo al ricevimento della merce e all’accettazione da parte del ricevente.



ORA GUARDA ALL'EUROPA.

Dopo essersi consolidata sul mercato italiano, dove oggi conta oltre 900 utenti aziendali registrati, PlasticFinder si prepara a sbarcare in Europa. L’occasione per presentarsi ai potenziali clienti internazionali si concretizzerà a Fakuma, in programma Friedrichshafen (Germania) dal 16 al 20 ottobre, fiera specializzata nello stampaggio ad iniezione, dove

l’azienda sarà presente con un proprio stand (Hall ÜO Booth ÜO-19): nel corner multimediale si potranno consultare on-line le migliori offerte disponibili, acquistare in tempo reale, o esprimere preferenze e bisogni d’acquisto, che i responsabili della piattaforma potranno verificare in diretta consultando l’ampio parco di fornitori attivi.

“I risultati economici, nonostante la giovane età del portale, sono incoraggianti - nota Chiamondia -. Dopo aver chiuso l’esercizio 2017 con un fatturato intorno a 860mila euro e un sostanziale pareggio, a fine giugno 2018 il turnover era già salito a 1,25 milioni di euro e prevediamo di chiudere l’anno intorno a 2,5 milioni di euro, quindi con un incremento di quasi il 300% rispetto al 2017. Numeri ancora piccoli, ma con un tasso di crescita molto dinamico, caratteristico del mondo del commercio elettronico, in cui la struttura dei costi si muove in modo molto meno che proporzionale rispetto alla cifra d’affari realizzabile”.

NOVITÀ IN CANTIERE. Oltre ai servizi di compravendita Basic, PlasticFinder sta testando in collaborazione con alcune importanti realtà internazionali sia il modello Vendor, agendo da trader nell’acquisto di grandi quantità di materia prima da

- 1  IL VENDITORE **INSERISCE SUL PORTALE L'ANNUNCIO DEL PRODOTTO CHE VUOLE VENDERE**
- 2  **L'INSERZIONE VIENE VALIDATA DA PLASTICFINDER E PUBBLICATA MANTENENDO ANONIMO IL VENDITORE**
- 3  **IL COMPRATORE TROVA IL PRODOTTO, VISUALIZZA IL COSTO DI TRASPORTO, CLICCA "PROCEDI CON L'ACQUISTO"**
- 4  **IL VENDITORE CONFERMA LA DISPONIBILITÀ DEL PRODOTTO**
- 5  **IL COMPRATORE EFFETTUA UN BONIFICO SU UN CONTO DI GARANZIA**
- 6  **PLASTICFINDER TRASPORTA LA MERCE**
- 7  **IL COMPRATORE PUÒ EVIDENZIARE EVENTUALI NON CONFORMITÀ ENTRO 4 GIORNI DAL RICEVIMENTO DELLA MERCE**
- 8  **LA TRANSAZIONE È CONCLUSA E IL VENDITORE RICEVE IL PAGAMENTO**

rivendere a prezzi convenienti, sia il modello Seller, con il quale produttori e distributori possono aprire un loro negozio virtuale all’interno della piattaforma e vendere i propri prodotti in chiaro. “Il vantaggio per il venditore è di non avere nessun costo di realizzazione del portale, insieme alla possibilità di usufruire del posizionamento web di PlasticFinder, che si occupa anche della gestione elettronica dell’ordine”, sottolinea Chiamondia.

“Stiamo anche pubblicando le prime pagine di PlasticFinder Wiki, una sorta di piccola enciclopedia online con informazioni tecniche e commerciali relative ai principali polimeri, realizzata in collaborazione con i nostri utenti”. Per ogni polimero vengono riportati formula, numero CAS e nome chimico, marchi commerciali con riferimento ai produttori e distributori, principali proprietà chimiche e fisiche, densità e temperatura di fusione, nonché mercati di applicazione e tecnologie di trasformazione.

Con il contributo di:

LEGGI ANCHE

[Compositi: Gazechim entra in Lavesan](#)

[Azelis cresce sul mercato tedesco e nell'Est Europa](#)

[RadiciGroup rivede la distribuzione UK](#)

[Riciclati Skytech distribuiti da Snetor](#)

[PlasticFinder registra una forte domanda di riciclato](#)

[Brenntag potenzia la logistica chimica in Italia](#)

BLOG



[Ma è vero che l'Italia non ha bisogno di un DRS in quanto "eccellenza del riciclo"?](#)

di: [silvia ricci](#)



[Leggo abbandona l'rPET? Meglio così...](#)

di: [Carlo Latorre](#)



Plast 2023: fu vera gloria?

di: Carlo Latorre



Ebbene si...
Quest'anno sono 20

di: Carlo Latorre

Finanza e mercati
- Economia -
Uomini e Aziende - Leggi e norme -
Lavoro
Tecnologie
- Industria 4.0 -
Stampaggio -
Estrusione -
Soffiaggio -
Termoformatura
- Stampi e filiere - Stampa 3D - Altre tecnologie -
Trasporti
Logistica
Materie prime
- Poliolefine -
PVC - PS ABS
SAN - EPS -
PET -
Poliammidi -
Tecnopolimeri -
Gomme -
Compositi -
Bioplastiche -
Altre specialità
- Prezzi
Ambiente
- Riciclo -
Bioplastiche -
Legislazione
Ricerca e formazione
- Ricerca e formazione
Appuntamenti
- Appuntamenti

Polimerica -
Attualità e
notizie dal
mondo della
plastica

Testata giornalistica
registrata al Tribunale di
Milano n.710 del
11/10/2004

Direttore responsabile:
Carlo Latorre - ISSN
1824-8241 - P.Iva
03143330961

Redazione:
redazione@polimerica.it
- Editore: [Cronoart Srl](#)

© 2015 Cronoart Srl |

E' vietata la
riproduzione di articoli,
notizie e immagini
pubblicati su Polimerica
senza espressa
autorizzazione scritta
dell'editore.

L'Editore non si assume
alcuna responsabilità
per eventuali errori
contenuti negli articoli
n.© per i commenti
inviati dai lettori. Per la
privacy [leggi qui](#)

WebDesigned and
Powered by [JoyADV](#)
[snc](#)