



inBUYER

L'EXPORT NELLA TUA CITTÀ



Regione
Lombardia

InBuyer rappresenta un modello di **intervento pubblico a sostegno del territorio** attraverso la realizzazione, nel corso di giornate-evento settoriali, di **incontri face to face** tra aziende italiane e qualificati buyer esteri.

Il progetto offre risposta alle esigenze di internazionalizzazione delle **imprese produttive del territorio** fornendo loro un qualificato servizio di scouting e matching internazionale.

Gli **operatori esteri**, attraverso il dialogo e confronto diretto con le imprese produttrici, hanno la possibilità di acquisire una maggiore comprensione e conoscenza delle nostre eccellenze e di individuare nuovi partner commerciali.



L'edizione 2019 di InBuyer, oltre a replicare le consolidate modalità operative offerte alle aziende lombarde dal sistema camerale lombardo, prevede l'inserimento di un **nuovo format** in grado di abbracciare ulteriori comparti merceologici e/o segmenti produttivi.

La copartecipazione di Regione Lombardia consente infatti di costruire **eventi ad-hoc dedicati ad aziende di maggiori dimensioni** ed a comparti produttivi presidiati da partner quali i **cluster tecnologici, poli tecnologici ed incubatori d'impresa**.

Si prevede per questi comparti la realizzazione di **6 moduli settoriali**. Ogni modulo si realizzerà idealmente nel corso di **due giornate** di lavoro, all'interno delle quali saranno organizzate:

- **Un evento pubblico di networking**
- **Incontri B2B**
- **Visite tecniche aziendali**

Ogni modulo prevede il coinvolgimento di 5-10 operatori internazionali ed un numero variabile di imprese lombarde.

Eventi di networking con incontri b2b

Per alcuni comparti il processo di vendita prevede il contatto con soggetti difficilmente avvicinabili da una singola azienda, per esempio **grandi gruppi industriali**. La creazione di un momento di **networking** potrà consentire, in questi casi, l'occasione per conoscere e farsi conoscere.

L'interlocuzione con strutture estere di maggiori dimensioni (quali, a titolo di esempio, **"buying office" di grandi gruppi industriali, "end user" e Grande Distribuzione Organizzata**) richiede d'altra parte un dialogo con un target di impresa più strutturato.

La costruzione di un momento di networking (nel rispetto dell'autonomia decisionale che sarà garantita agli operatori esteri invitati in merito alle imprese/realità locali da incontrare) **consente la partecipazione di molte imprese** e ben si addice quindi al coinvolgimento di associazioni di categoria ed altri corpi intermedi attivi sul territorio.

Prima giornata, networking e b2b

- A seconda del settore e dei paesi coinvolti, potrà essere inserito un **momento di networking** quale, a titolo di esempio, un **seminario** tecnico/formativo sulle modalità di vendita e presenza sui mercati rappresentati dai buyer invitati.
- Il resto della giornata sarà dedicato ad **incontri face to face** durante i quali i buyer incontrano potenziali fornitori lombardi che potranno presentare in forma sintetica la loro produzione. Pur non essendo previsti spazi espositivi dedicati alle aziende, a seconda dei settori di intervento, l'azienda potrà far visionare di piccoli campionari.

Seconda giornata, visite tecniche

Attraverso la strutturazione **visite tecniche** presso alcune aziende produttrici si intende offrire agli operatori esteri la possibilità conoscere in modo più approfondito alcune realtà industriali lombarde di particolare rilievo.

Saranno gli stessi operatori esteri a selezionare le imprese lombarde che parteciperanno al programma di visite, tenendo in considerazione ovvi fattori di carattere organizzativo e logistico.

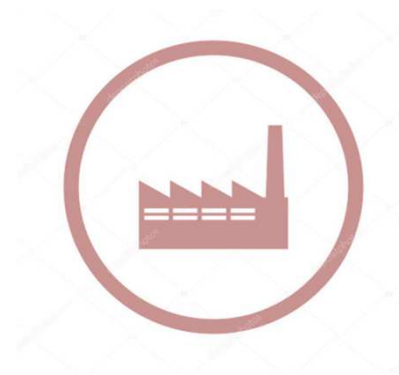
Le aziende lombarde



La selezione dei settori oggetto di intervento e, di conseguenza, la tipologia di operatori esteri da invitare, saranno frutto di un **confronto** con il mondo imprenditoriale e associativo lombardo, cluster tecnologici, incubatori d'impresa...

Settori (indicativi)

Cosmetica, Giocattoli/Prodotti per la prima infanzia, Prodotti per la Casa, Healthcare, Costruzioni, Energia, Manifattura Avanzata, Mobilità, Smart Cities...



Target

Imprese di **medie grandi dimensione**, **strutturate** commercialmente e con **capacità produttiva** adeguata per dialogare con buyer della Grande Distribuzione Organizzata o Gruppi Industriali

I buyer internazionali



I buyer

A seguito della definizione dei settori, promozione e raccolta dei profili delle aziende lombarde iscritte agli eventi si andranno a ricercare i buyer in target, quali ad esempio:

- **Grande Distribuzione Organizzata**
- **Grande Distribuzione Specializzata**
- **Buying office grandi gruppi industriali**



I Paesi di provenienza

Il progetto non ha limitazioni geografiche.

In fase preliminare si identificano alcune aree di possibile intervento:



EUROPA

FRANCIA
GERMANIA
GRAN BRETAGNA
POLONIA
REPUBBLICA CECA
ROMANIA
SPAGNA

ASIA

COREA DEL SUD
GIAPPONE
INDONESIA
MALESIA
THAILANDIA
UZBEKISTAN
RUSSIA
SINGAPORE
TURCHIA
VIETNAM

AMERICA

USA
CANADA

AFRICA

MAROCCO
TUNISIA

GOLFO

BAHREIN
EMIRATI ARABI UNITI
IRAN
KUWAIT
OMAN

Timing e Calendario



Il piano operativo, composto da **6 moduli**, si articolerà **da settembre a dicembre 2019**.

Ogni modulo potrà prevedere:

- PRIMA GIORNATA - **evento di networking** con incontri **one-to-one**;
- SECONDA GIORNATA - **visite tecniche** presso le aziende lombarde selezionate dai buyer, quale momento di approfondimento e follow-up



	DATA	modalità	CITTA'	SETTORE
modulo 1	fine settembre/inizio ottobre	networking con b2b	MILANO	COSMETICA, CLEANING (persona e casa)
		visite tecniche	MILANO-LODI-CREMONA	COSMETICA, CLEANING (persona e casa)
modulo 2	metà ottobre	networking con b2b	MILANO	ENERGIA, AMBIENTE, IMPIANTISTICA
		visite tecniche	MILANO-MONZA-COMO	ENERGIA, AMBIENTE, IMPIANTISTICA
modulo 3	inizio novembre	networking con b2b	MONZA	GIOCATTOLO/PRIMA INFANZIA
		visite tecniche	MONZA - COMO	GIOCATTOLO/PRIMA INFANZIA
modulo 4	fine novembre primi dicembre	networking con b2b	MONZA	AUTOMOTIVE, MECCANICA
		visite tecniche	MILANO-MONZA-COMO	AUTOMOTIVE, MECCANICA
modulo 5	primi dicembre	networking con b2b	MILANO	COSTRUZIONI, MANIFATTURA AVANZATA, SMART CITIES
		visite tecniche	MILANO-BERGAMO-BRESCIA	COSTRUZIONI, MANIFATTURA AVANZATA, SMART CITIES
modulo 6	metà dicembre	networking con b2b	MILANO	HEALTHCARE, MEDICALE, BENESSERE
		visite tecniche	MILANO -	HEALTHCARE, MEDICALE, BENESSERE

CALENDARIO INDICATIVO - date e settori da verificare