

# inBUYER

## Incoming Buyer Program



### IL PROGETTO

Anche nel 2017 il sistema camerale lombardo accompagnerà le imprese nel loro processo di internazionalizzazione e accesso ai mercati esteri, offrendo l'opportunità di incontrare **GRATUITAMENTE** qualificati buyer internazionali durante incontri B2B appositamente organizzati su tutto il territorio.

Le aziende avranno l'**opportunità unica** di incontrare **buyer esteri appositamente selezionati, a pochi chilometri dalla propria sede**, senza spostamenti e con un **minimo investimento in termini di tempo**.

Il progetto giunto ormai alla terza edizione, ha raggiunto importanti traguardi in soli due anni.

### Questi alcuni numeri:

- **56** giornate evento in Lombardia
- **367** buyer provenienti da oltre 40 paesi
- **8.300** incontri B2B realizzati
- **73%** dei quali prevede un incontro successivo
- oltre **700** accordi conclusi

## I SERVIZI OFFERTI



- Analisi dei profili ricevuti
- Identificazione mercati target e selezione buyer internazionali
- Matching tra i profili delle aziende lombarde e i buyer
- Predisposizione agende personalizzate
- Gestione incontri B2B

## A CHI SI RIVOLGE



La partecipazione è **GRATUITA** ed è riservata alle imprese che rispondono ai seguenti requisiti:

- essere una micro, piccola, media impresa con sede in Lombardia, facente parte dei settori **Alimentare, Moda, Arredo, Edilizia, Cosmetica e Packaging**;
- possedere adeguato materiale promozionale in lingua estera utilizzabile durante gli incontri (website, listino prezzi, brochure, cataloghi, ecc.);
- essere in grado di interfacciarsi autonomamente con i buyer in **lingua inglese** (non è previsto un servizio di interpretariato).

## COME CANDIDARSI



Le aziende potranno proporre la propria candidatura tramite la **compilazione on line** di un **company profile** accessibile al seguente indirizzo web: <https://sites.google.com/mi.camcom.it/incoming-buyer-program>

Le domande saranno accolte in ordine cronologico di arrivo, garantendo priorità alle aziende della provincia ospitante l'evento.

La raccolta delle adesioni sarà aperta sino a 45 giorni prima della realizzazione di ogni giornata evento, come da calendario allegato. Al superamento di tale data o al raggiungimento della soglia massima di adesioni consentite (35 partecipanti per singola giornata), le aziende saranno inserite in una **lista d'attesa** e potranno essere ammesse agli eventi solo sulla base delle disponibilità eventualmente createsi.

# LA SELEZIONE E IL MATCHING

Il processo di matching tra imprese lombarde e buyer prevede un **accurato processo di selezione dei profili aziendali** che richiede alcune settimane di lavoro affinché sia svolto in modo corretto ed efficace.

Durante questo processo, le aziende lombarde che desiderano prendere parte al progetto verranno **seguite passo dopo passo in ogni fase operativa**, dalla domanda di adesione al giorno dell'evento.



## COSA FAITU

### IN VIA LA TUA DOMANDA DI ADESIONE



### PREPARATI AGLI INCONTRI

Dovrete presentarvi nel luogo, il giorno e all'orario indicato nella agenda di lavoro che vi sarà trasmessa.

### PRESENTA I TUOI PRODOTTI

Gli incontri si realizzeranno in **lingua inglese**. Portate con voi tutto il materiale necessario per presentarvi adeguatamente.

### CONCLUDI L'ACCORDO

## COSA FACCIAMO NOI

### VALIDAZIONE DELLE DOMANDE E ANALISI DEI PROFILI RICEVUTI

### IDENTIFICAZIONE MERCATI TARGET E SELEZIONE BUYER

I buyer saranno invitati e selezionati sulla base dei profili delle aziende lombarde aderenti.

### MATCHING

Saranno i buyer stranieri a scegliere le aziende da incontrare. La conferma definitiva della partecipazione al progetto arriverà pertanto solo in seguito a questa fase.

### AGENDA APPUNTAMENTI

L'agenda verrà inviata **6 giorni prima** della data prevista per gli incontri e conterrà informazioni dettagliate sui buyer partecipanti alla giornata di lavoro.

### GESTIONE INCONTRI B2B

I partecipanti potranno usufruire gratuitamente di alcuni servizi, tra cui spazi allestiti e staff di supporto.

## CALENDARIO DEGLI INCONTRI

INCOMING	EVENTO	DATA	PROVINCIA	SETTORE
1	1	20-giu-17	MI	MODA
	2	21-giu-17	CO	MODA
	3	22-giu-17	VA	MODA
2	4	27-giu-17	BS	ALIMENTARE
	5	<b>28-giu-17</b>	<b>BG</b>	<b>ALIMENTARE</b>
	6	29-giu-17	MN	ALIMENTARE
3	7	4-lug-17	CR	ALIMENTARE
	8	5-lug-17	LO	ALIMENTARE
4	9	18-lug-17	MI	ARREDO
	10	19-lug-17	MB	ARREDO
5	11	<b>22-set-17</b>	<b>BG</b>	<b>EDILIZIA</b>
	12	20-set-17	CO	EDILIZIA
6	13	3-ott-17	SO	ALIMENTARE
	14	4-ott-17	MI	ALIMENTARE
7	15	17-ott-17	MN	MODA
	16	18-ott-17	BS	MODA
	17	19-ott-17	PV	MODA
8	18	7-nov-17	CR	COSMETICA
	19	8-nov-17	MI	COSMETICA
	20	9-nov-17	PV	PACKAGING
	21	10-nov-17	MN	PACKAGING