

# inBUYER

## Incoming Buyer Program



### IL PROGETTO

Anche nel 2017 il sistema camerale lombardo accompagnerà le imprese lombarde 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 lombardo.

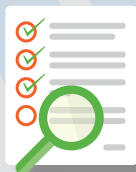
Le aziende avranno quindi l'**opportunità unica di incontrare buyer esteri appositamente selezionati, a pochi chilometri dalla propria sede, senza spostamenti e con un minimo investimento in termini di tempo.**

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

### Questi alcuni numeri:

- **66** giornate evento in Lombardia
- **367** buyer provenienti da oltre 40 paesi
- **1347** imprese lombarde servite
- **8.300** incontri B2B
- **73%** dei quali prevede un contatto successivo
- oltre **700** accordi conclusi

## I SERVIZI OFFERTI



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.

### I nostri servizi

- Identificazione dei mercati target
- Selezione ed invito di qualificati buyer internazionali
- 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 operante nel settore della **SUBFORNITURA MECCANICA**;
- 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>.

Ciascuna azienda lombarda potrà aderire ad una sola giornata di lavoro scelta tra:  
**21 novembre: BRESCIA**  
**22 novembre: BERGAMO**  
**23 novembre: LECCO**

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 **15 giorni prima** della realizzazione di ogni giornata evento. 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 FAI TU



### INVIARE LA TUA DOMANDA DI ADESIONE

Preso visione del profilo degli operatori esteri in arrivo, potrete richiedere un incontro con i buyer di vostro interesse.

### PRESENTA I TUOI PRODOTTI

Gli incontri si realizzeranno in lingua inglese. Seguendo la vostra agenda di incontri, portate con voi tutto il materiale necessario per presentarvi adeguatamente.

### CONCLUDI L'ACCORDO

Gestite autonomamente la trattativa con i contatti di vostro interesse.

## COSA FACCIAMO NOI

### IDENTIFICAZIONE MERCATI TARGET E SELEZIONE BUYER

È il primo step operativo tramite il quale verranno selezionati soggetti con rilevante potere d'acquisto.

### VALIDAZIONE DELLE DOMANDE E MATCHING

Per gli incontri richiesti sarà valutata la coerenza tra i buyer esteri ed i seller lombardi e quindi validato ciascun possibile matching.

### AGENDA DI APPUNTAMENTI

La vostra agenda vi sarà inviata 6 giorni prima della data prevista per gli incontri e conterrà informazioni dettagliate sulla giornata di lavoro.



### GESTIONE INCONTRI B2B

Durante gli incontri potrete usufruire gratuitamente di alcuni servizi, tra cui spazi allestiti e staff di supporto.



Camera di Commercio  
Bergamo



Per informazioni:  
Raffaella Castagnini  
Tel. 035.4225259 - 035.4225271  
[lombardiapoint.bergamo@bg.camcom.it](mailto:lombardiapoint.bergamo@bg.camcom.it)

**inBUYER**  
Incoming Buyer Program

