

Riparte **Inbuyer** per le aziende in cerca di partner stranieri

Il progetto della **Camera di Commercio**



La sede
della Camera
di commercio
in piazza
della Vittoria

Reggio Emilia La Camera di Commercio dell'Emilia preme l'acceleratore sulla ricerca di partners commerciali stranieri da parte delle aziende emiliane. A giorni (con le iscrizioni imminenti per la prima sessione) ripartirà, infatti, il progetto "Inbuyer", l'attività di business matching on line che l'ente camerale mette a disposizione delle imprese del territorio che vogliono aumentare la propria presenza sui mercati esteri nel 2025.

"Inbuyer" si articola in 12 sessioni di incontri B2B on line, ciascuna con un proprio focus settoriale, dedicate rispettivamente a turismo, agroalimentare (food/wine), costruzioni, subfornitura meccanica, fashion, cosmetica, arredamento.

Nel corso di ogni evento, le imprese, grazie ad una piattaforma digitale dedicata, possono creare una propria vetrina virtuale, promuovere i propri prodotti, entrare in contatto online con controparti inter-

nazionali e, in caso di interesse reciproco, realizzare incontri 1to1 on-line gestendo l'agenda appuntamenti in autonomia. L'iniziativa è gratuita.

«Lo scorso anno – sottolinea il presidente della Camera di Commercio dell'Emilia, Stefano Landi – le aziende reggiane hanno subito un calo dei flussi indirizzati all'estero superiore al 7% e, oggi, nonostante le previsioni di ripresa di qualche settimana fa, vivono le preoccupazioni relative ai possibili dazi americani, che andrebbero ad indebolire i rapporti con un Paese che, per l'export reggiano, vale 1,6 miliardi di euro». «Proprio per questo – prosegue Landi – insieme alle ingenti cifre già messe a disposizione lo scorso anno sui processi di internazionalizzazione, riteniamo che il progetto "Inbuyer" rappresenti uno strumento importante che le imprese hanno a disposizione per la ricerca diretta di nuovi possibili sbocchi commerciali all'estero, aprendo nuove part-

Previste sessioni di incontri online dedicati a turismo, agroalimentare, costruzioni, fashion, cosmetica, arredamento





nership in settori che sono molto rilevanti per la nostra economia».

«Inbuyer» si configura – spiega Landi – come uno strumento estremamente agile e affidabile, offrendo la possibilità di integrare efficacemente le più tradizionali attività di ricerca di clienti esteri che si sviluppa, ad esempio, con la partecipazione a fiere internazionali e le attività di scouting dell'export manager delle

aziende».

Le prime sessioni del progetto camerale sono in programma il 18 e 20 marzo (le iscrizioni sono in scadenza) e saranno dedicate al turismo; diverse le categorie di imprese interessate, tra le quali le strutture ricettive, le aziende della ristorazione e dell'enogastronomia, le cantine, le agenzie di viaggi e tour operator.

A seguire, l'8 e 10 aprile sarà la volta dell'agroalimentare e

di prodotti target quali carni e salumi, formaggi stagionati, salse e conserve, prodotti da forno, dolci e cioccolato, aceto e condimenti, pasta, riso, farine e cereali, pasti pronti, frutta secca, olio, caffè, tè e infusi, miele.

Il progetto proseguirà poi da maggio a settembre con altri 10 incontri dedicati alla cosmetica, alle subforniture, a vino e alcolici (due sessioni, con un focus sui prodotti bio), costruzioni, 2 nuove sessioni sull'agroalimentare (con focus specifici su freschi e surgelati e sui prodotti bio e vegani), arredamento, moda e accessori e, nuovamente, il turismo.

Per partecipare a «Inbuyer», le imprese interessate devono selezionare l'evento del proprio settore e registrarsi, completare il profilo aziendale e inserire i prodotti che intendono promuovere; a partire da 7 giorni prima dell'evento sarà possibile cercare i buyer internazionali che partecipano all'evento e consultarne i profili, entrare in contatto con loro ed organizzare dei meeting virtuali: tramite la piattaforma in sostanza, azienda e buyer potranno interagire, richiedere un incontro e confermarlo in caso di interesse, oppure declinare.

Le adesioni sono possibili fino a 15 giorni prima dell'inizio di ogni sessione di lavoro.

L'attività è promossa dalla Camera di Commercio dell'Emilia in collaborazione con l'ente camerale di Modena e PromosItalia. ●

© RIPRODUZIONE RISERVATA