

INBUYER

**INCONTRI DI
BUSINESS MATCHING
ONLINE 1:1**

**PROMÔS
ITALIA**



Il format

InBuyer è un'iniziativa promossa da Promos Italia in collaborazione con le Camere di Commercio italiane aderenti, pensata per supportare le piccole e medie imprese (PMI) nei loro processi di internazionalizzazione.

Attraverso un **calendario strutturato di sessioni online tematiche di business matching**, aiutiamo le aziende italiane a entrare in contatto con nuovi potenziali partner esteri qualificati, offrendo l'opportunità di **accedere a mercati internazionali strategici**.



Il servizio

Dal 2023 il servizio è stato erogato attraverso la piattaforma BMATCH, lo strumento digitale sviluppato da Promos Italia per effettuare incontri B2B digitali 1:1 con selezionati operatori internazionali. La piattaforma è stata ora integrata nel sito Promos Italia mantenendo intatte tutte le funzionalità.

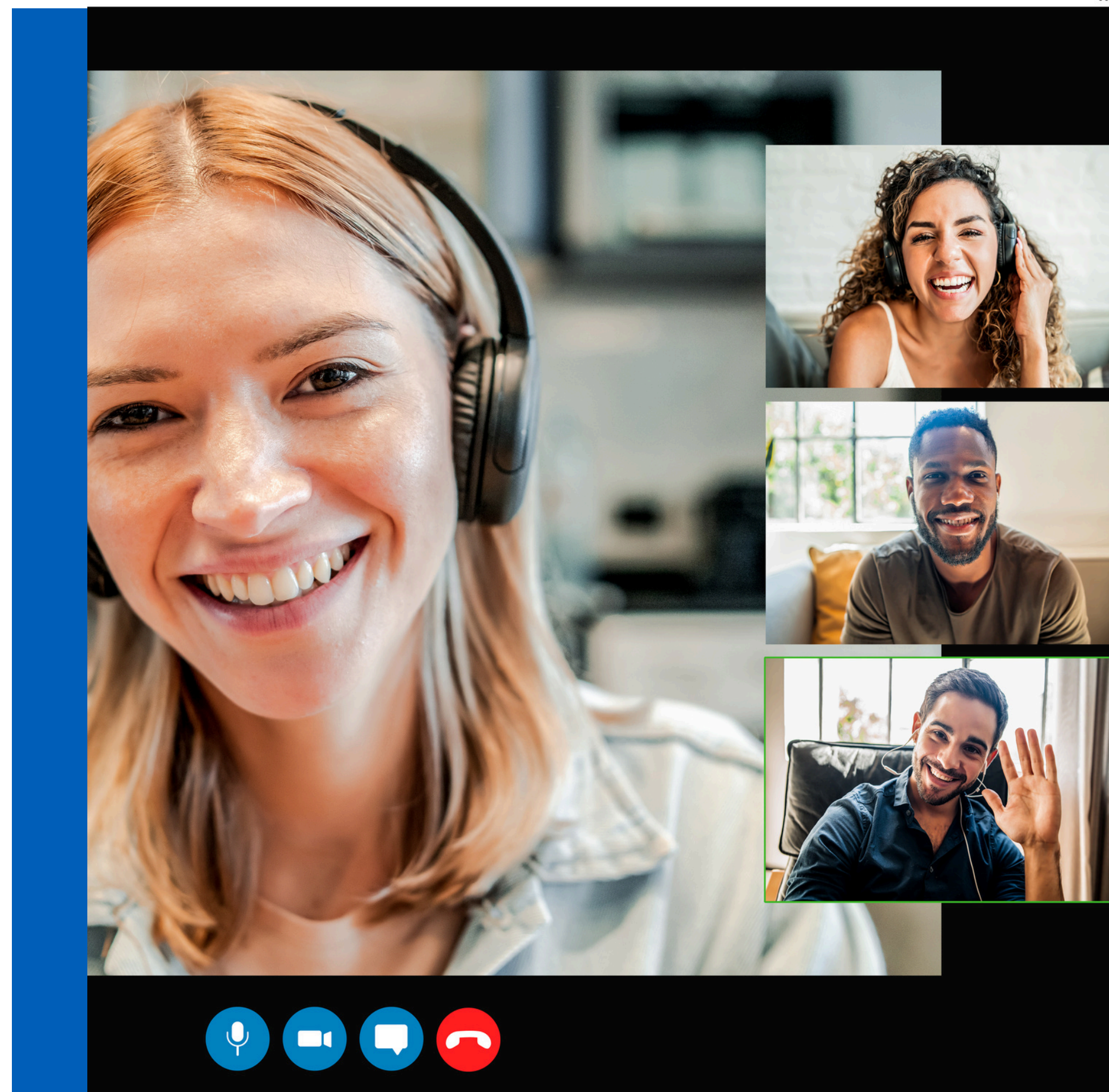
Le aziende registrate hanno la possibilità di:

- creare una **vetrina virtuale** e mettere in evidenza i propri prodotti;
- ricercare e contattare possibili **interlocutori internazionali** di interesse durante gli eventi;
- organizzare **incontri B2B virtuali 1:1**, gestendo in autonomia l'agenda appuntamenti.



Perchè partecipare

Poiché l'attività si svolge online, l'azienda che decide di aderire **risparmia tempo**, **azzerà gli oneri delle trasferte** e ha la possibilità di presentare in prima persona i prodotti con una **videochiamata di 30 minuti**, avviando contatti con **operatori internazionali selezionati**, affidabili e in target con il settore merceologico di riferimento.



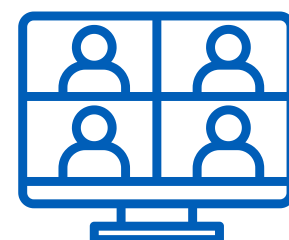
Perchè partecipare

La **partecipazione è gratuita per le imprese**: il servizio è offerto alle aziende italiane dalle Camere di Commercio aderenti.

Le aziende iscritte **gestiscono in autonomia la propria agenda appuntamenti** sulla piattaforma dedicata e hanno a disposizione un **servizio di assistenza** prima, durante e dopo gli eventi.



Key facts - InBuyer 2025



14
eventi B2B
digitali



1.348
aziende italiane
partecipanti



492
operatori
esteri



4.726
incontri
virtuali B2B



5.971
business card
scambiate



4
media incontri per
azienda partecipante



4,5 su 5
valutazione media
incontri



71%
degli utenti considera
utili i contatti ottenuti
grazie al servizio



94%
degli utenti ritiene
positivo il servizio
ricevuto

Calendario InBuyer 2026

MARZO

Tourism (session 1)
10/12 marzo

**Mechanical
Subcontracting**
24/25 marzo

APRILE

Food
14/16 aprile

MAGGIO

Furniture (session 1)
6/7 maggio

Cosmetics
20/21 maggio

GIUGNO

Construction
10/11 giugno

Wine & Spirits
23/25 giugno

LUGLIO

Food
Focus Fresh & Frozen
7/9 luglio

SETTEMBRE

Food
Focus Bio, Veg & Healthy
22/24 settembre

OTTOBRE

Fashion & Accessories
Focus Men & Women
7/8 ottobre

Furniture (session 2)
21/22 ottobre

Packaging
28/29 ottobre

NOVEMBRE

Wine & Spirits
Focus Bio & Veg
10/12 novembre

Tourism (session 2)
24/26 novembre

Settori coinvolti

InBuyer offre alle aziende operanti in diversi settori merceologici la programmazione di 14 sessioni di business matching, ogni anno.

La programmazione prevede focus verticali per il comparto agroalimentare (per il 2026: Food Fresh & Frozen, Food Bio, Veg & Healthy, Wine & Spirits Bio & Veg) per favorire la partecipazione di nuove aziende.

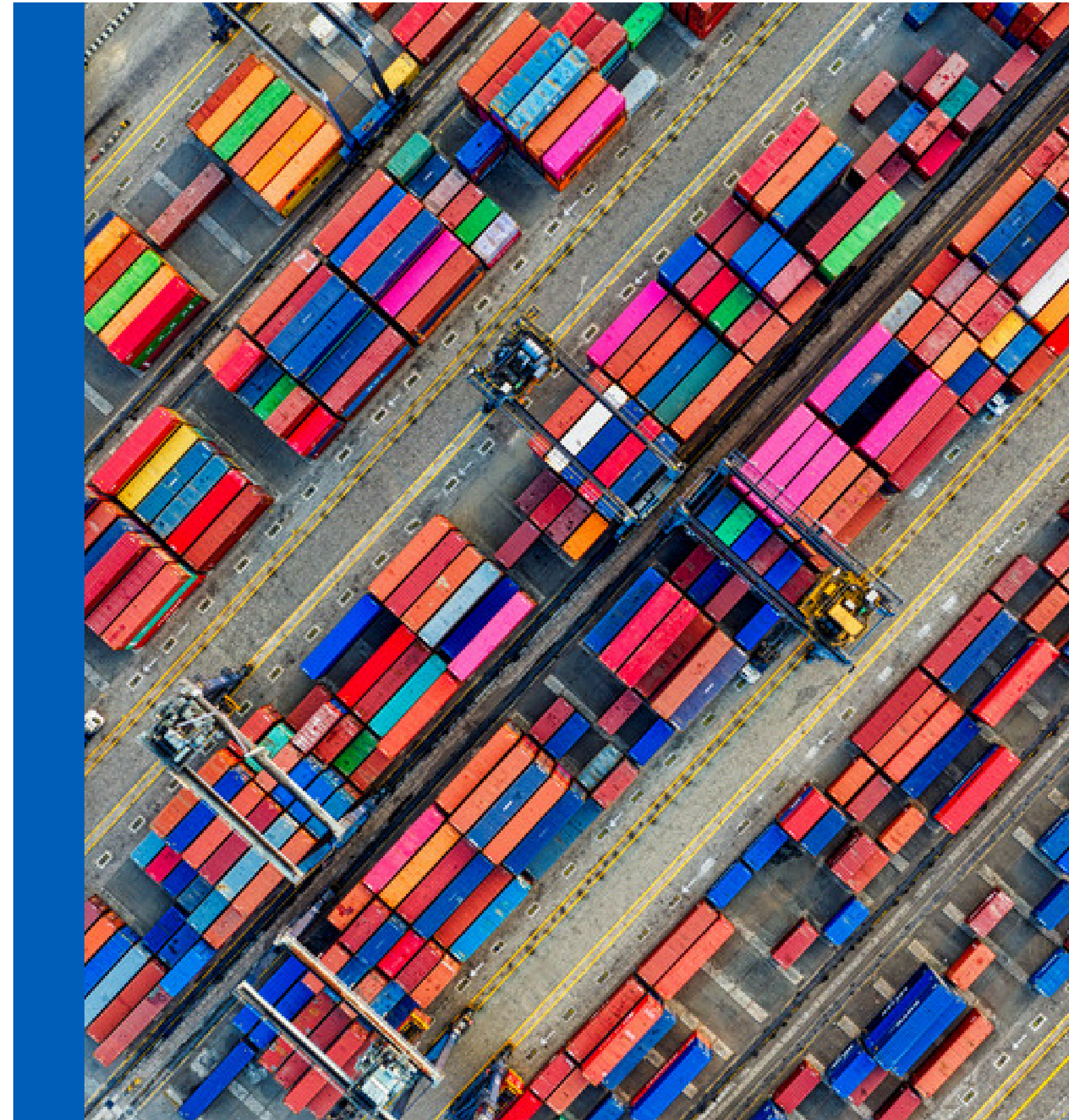
Il calendario delle sessioni annuali viene definito tenendo conto delle festività dei diversi mercati e delle principali fiere di settore, al fine di coinvolgere le aziende in periodi in cui possono realmente dedicarsi alla richiesta di appuntamenti e allo svolgimento degli stessi.



Le aziende italiane: requisiti

Per poter prendere parte a InBuyer le aziende devono soddisfare determinati requisiti:

- **geografici:** le aziende devono avere sede legale o operativa in una delle province aderenti al servizio
- **merceologici:** i prodotti dell'azienda devono essere in linea con quelli ammessi nella sessione di interesse
- **predisposizione all'export:** sito in internet in inglese (la presenza sui canali social e materiali di comunicazione in lingua sono un plus)
- **offerta e produzione adatta all'export:** prodotti pronti per la vendita sui mercati esteri (certificazioni, logistica, packaging, ecc.)
- **personale che parla inglese:** staff in grado di sostenere conversazioni in lingua con le controparti



Camere partecipanti edizione 2025

Nel 2025 hanno aderito al progetto InBuyer le seguenti 27 Camere di Commercio:

- Camera di Commercio di Bergamo
- Camera di Commercio di Brescia
- Camera di Commercio di Brindisi-Taranto
- Camera di Commercio di Caserta
- Camera di Commercio di Catanzaro, Crotona e Vibo Valentia
- Camera di Commercio di Como-Lecco
- Camera di Commercio di Cosenza
- Camera di Commercio di Cremona-Mantova-Pavia
- Camera di Commercio dell'Emilia

- Camera di Commercio di Ferrara e Ravenna
- Camera di Commercio di Genova
- Camera di Commercio Gran Sasso d'Italia
- Camera di Commercio di Lecce
- Camera di Commercio di Messina
- Camera di Commercio di Milano Monza Brianza Lodi
- Camera di Commercio di Modena
- Camera di Commercio Riviera di Liguria

- Camera di Commercio di Roma
- Camera di Commercio di Salerno
- Camera di Commercio di Sondrio
- Camera di Commercio del Sud Est Sicilia
- Camera di Commercio della Toscana Nord Ovest
- Camera di Commercio di Udine
- Camera di Commercio dell'Umbria
- Camera di Commercio di Varese
- Camera di Commercio di Verona
- Camera Valdostana

Gli operatori esteri

InBuyer è uno strumento in grado di **coinvolgere operatori esteri da mercati diversificati**, proponendo alle aziende controparti in grado di comprendere ed apprezzare il valore della loro offerta.

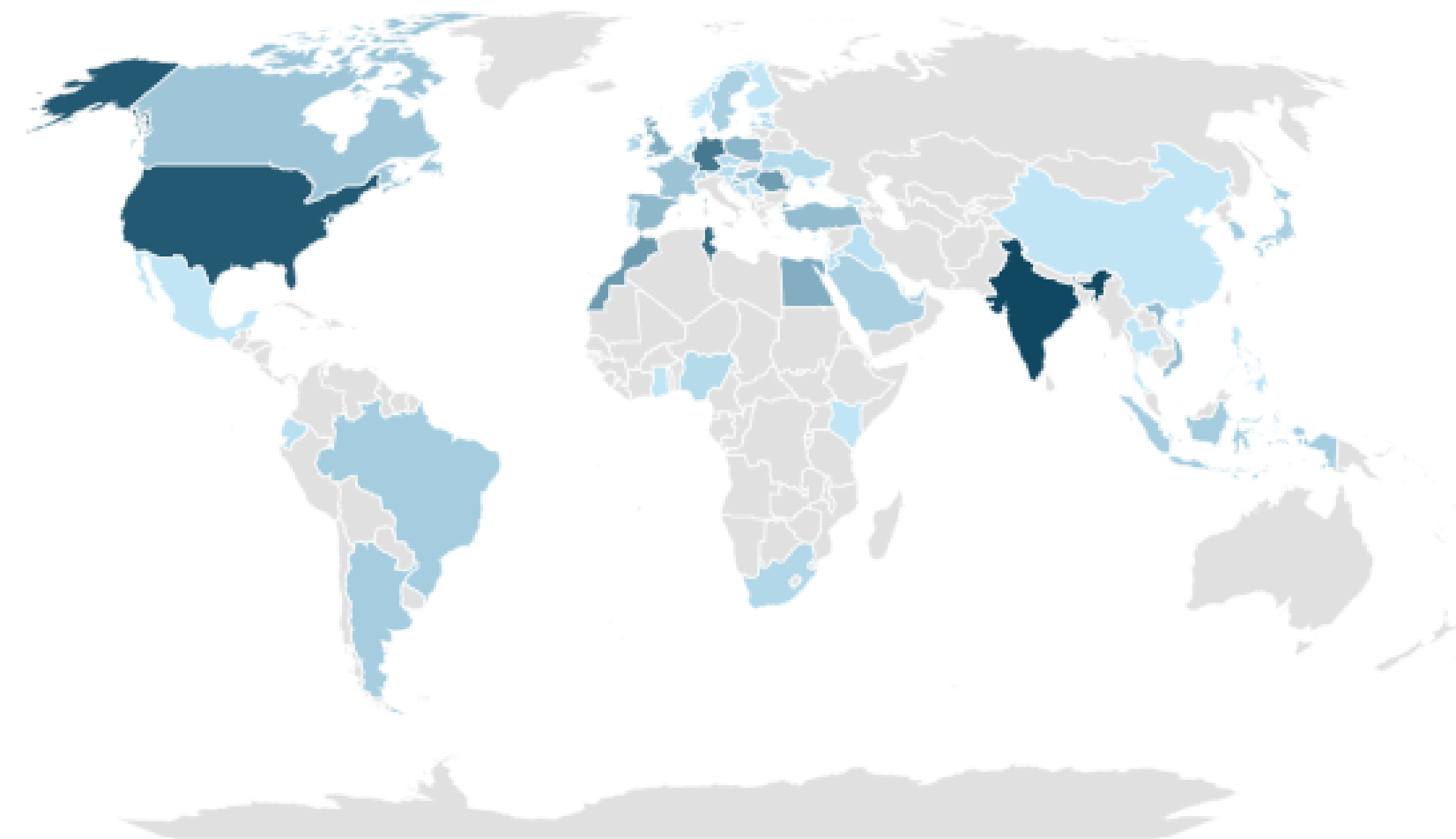
In particolare grande attenzione viene dedicata all'attività di scouting dei buyer esteri, attraverso:

- nuove modalità di ingaggio
- azioni di fidelizzazione di operatori coinvolti in edizioni precedenti.



I buyer: distribuzione

Nel corso del 2025 sono stati coinvolti 492 operatori esteri provenienti da 61 Paesi. **Sono stati selezionati i mercati che presentavano maggiori opportunità di sviluppo commerciale** per le imprese italiane nei settori oggetto degli eventi.



PAESI CON PIU' BUYER COINVOLTI NEL 2025

- India
- Stati Uniti
- Tunisia
- Germania
- Marocco

492 OPERATORI ESTERI

61 PAESI

Come partecipare

- **Registrarsi** all'evento dedicato al settore di riferimento, creando un proprio account utente
 - **Compilare il company profile** e le schede prodotto
-
- **Ricercaire controparti e richiedere appuntamenti** a partire da 5-7 giorni prima dell'evento
 - **Scambiare messaggi** tramite la chat integrata
-
- **Svolgere gli incontri online** direttamente in piattaforma

GLI STEP PER LE AZIENDE

A partire da
2 mesi
prima dell'evento

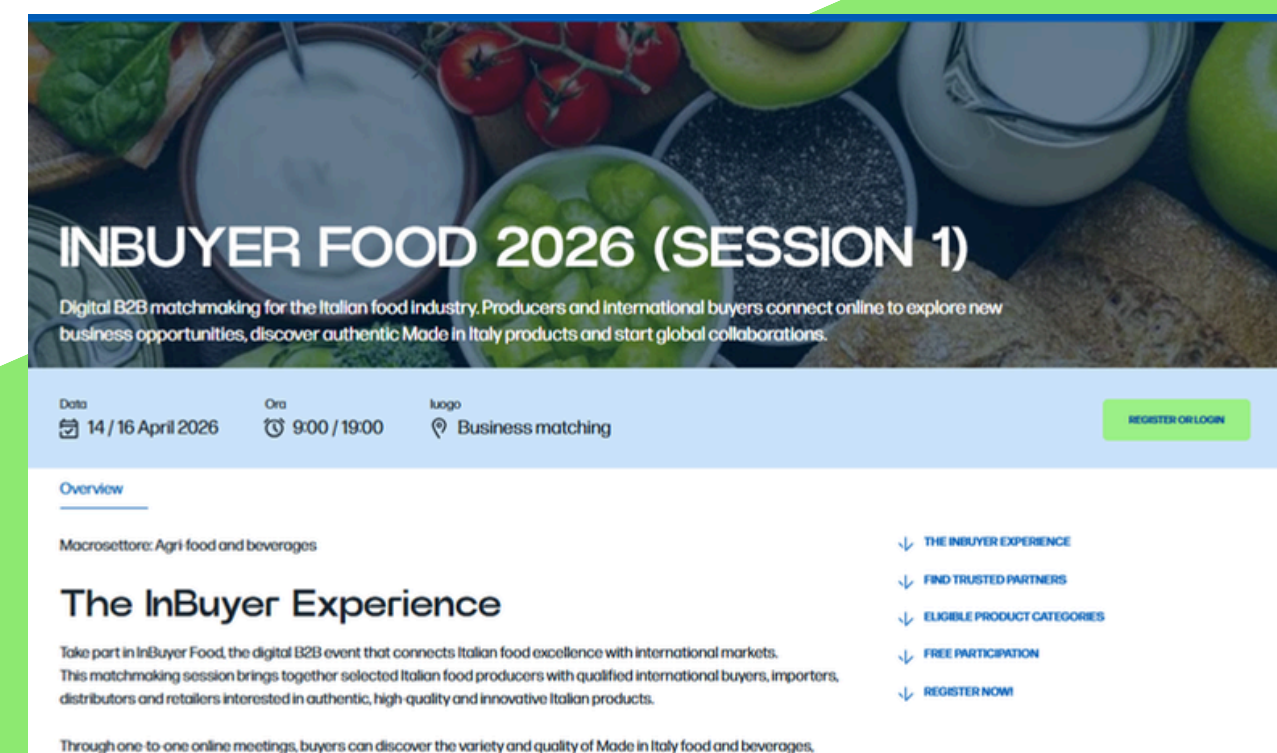
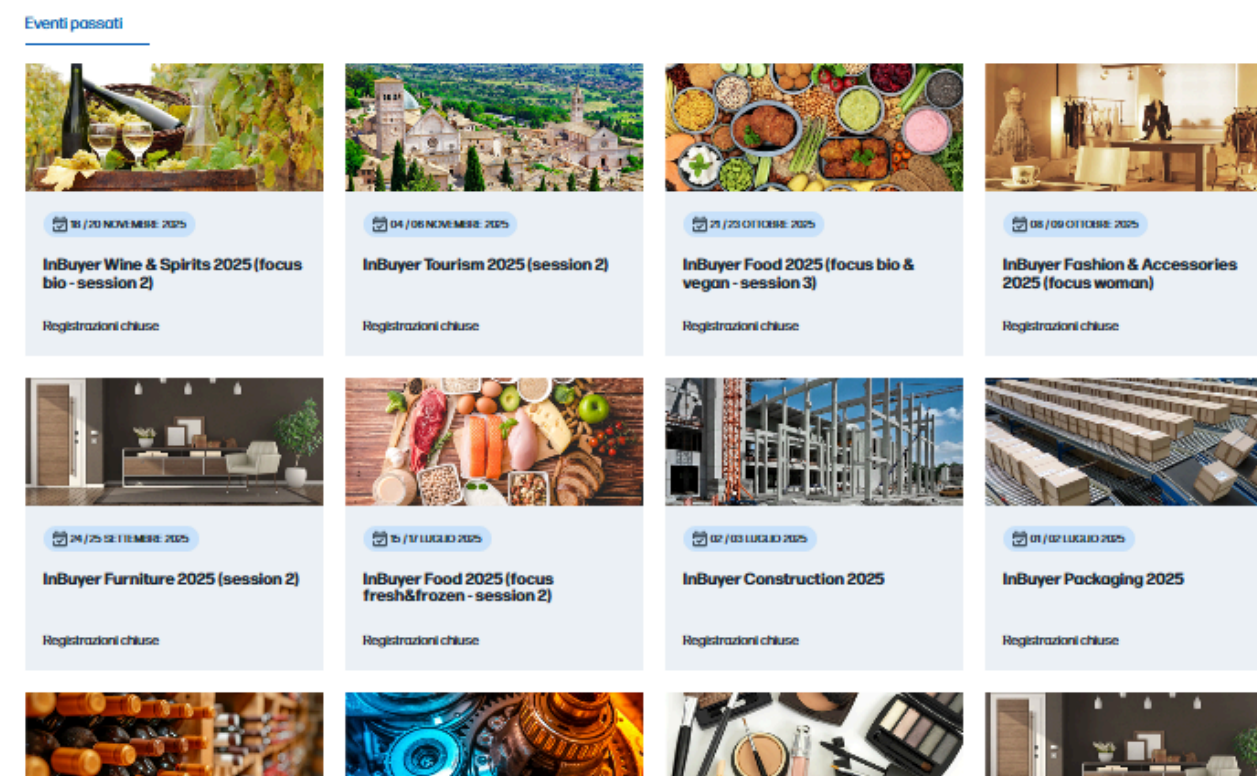
A partire da circa
1 settimana
prima dell'evento

Durante l'evento

Registrarsi ad un evento

Nella sezione dedicata sul sito si trova il **calendario delle sessioni** di InBuyer attive (filtrabile per provincia e settore merceologico), tramite cui le aziende possono selezionare l'evento di interesse.

Dalla pagina evento è possibile registrarsi cliccando sul pulsante Register or Login, verificare che i propri prodotti siano ammessi e le province italiane per cui quell'evento è disponibile.

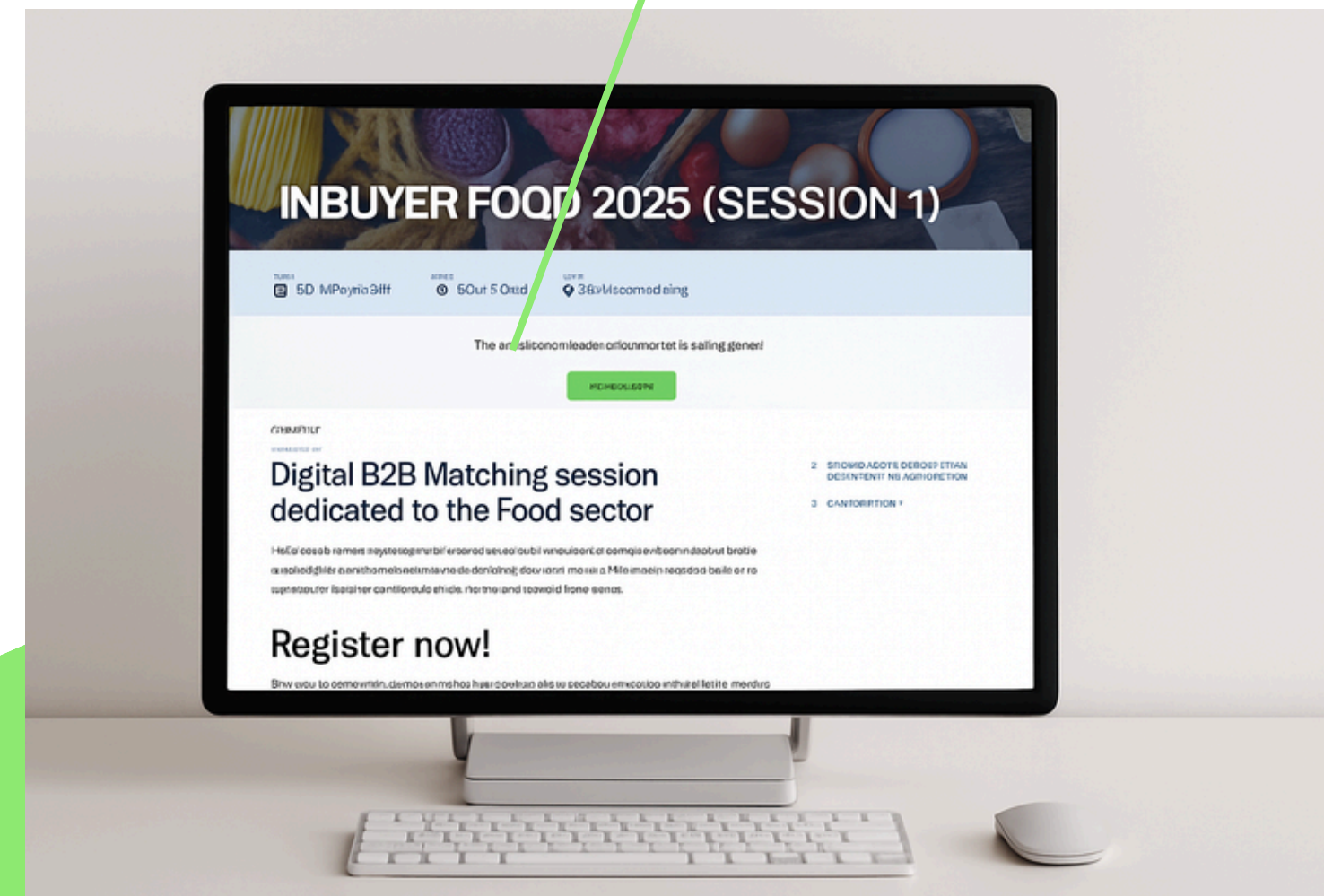
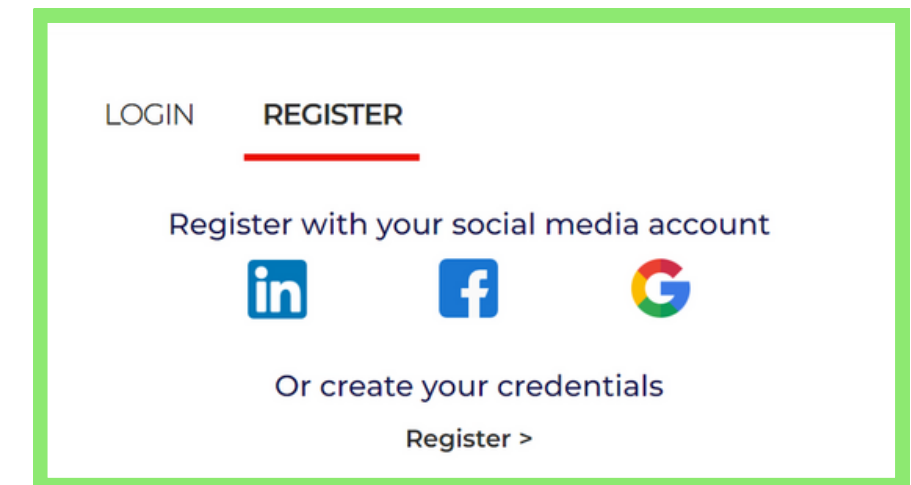


Registrarsi ad un evento

Le aziende **possono registrarsi all'evento di loro interesse creando un profilo utente**. Il profilo andrà intestato a chi parteciperà effettivamente ai B2B online e gestirà l'agenda appuntamenti.

Gli utenti possono iscriversi scegliendo una di queste **due modalità**:

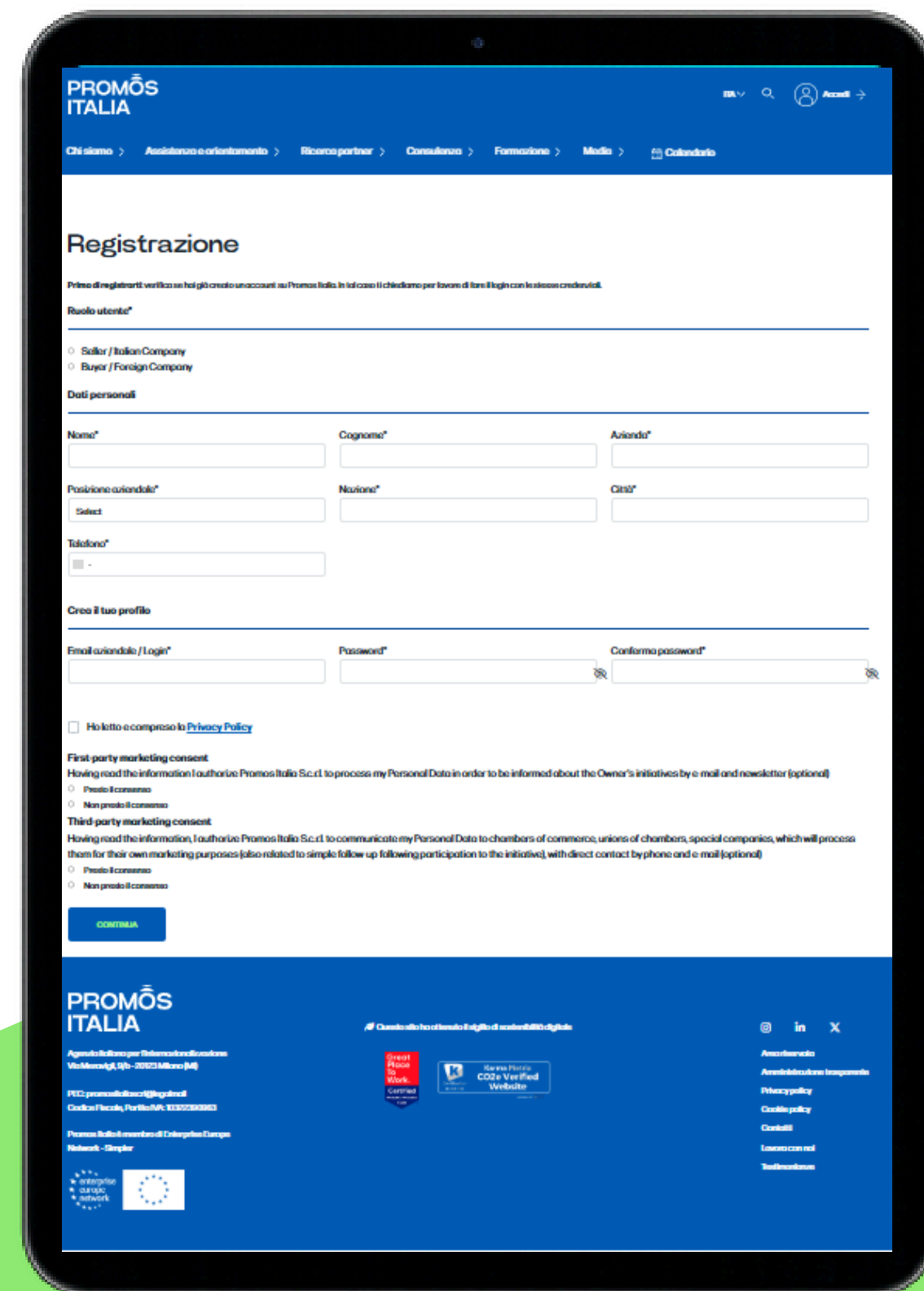
- 1) tramite social media (Google, Facebook, LinkedIn)
- 2) creando credenziali di accesso (indirizzo email e password)



Creare un profilo utente

Nella prima pagina di registrazione l'utente dovrà fornire tutte le informazioni richieste, profilandosi come 'seller - azienda italiana'.

Una volta compilati tutti i campi, potrà accedere alla schermata successiva relativa al company profile.



The image shows a smartphone displaying the registration page of PROMOS ITALIA. The page is titled "Registrazione" and contains the following elements:

- Navigation bar:** Includes the PROMOS ITALIA logo, a search icon, and a user profile icon labeled "Account". Below it is a menu with items: "Chi siamo", "Assistenza e orientamento", "Ricerca partner", "Consulenza", "Formazione", "Media", and "Calendario".
- Registration form:**
 - Ruolo utente*:** Radio buttons for "Seller / Italian Company" (selected) and "Buyer / Foreign Company".
 - Dati personali:** Fields for "Nome*", "Cognome*", "Azienda*", "Posizione aziendale*" (with a "Select" dropdown), "Nazione*" (with a "Select" dropdown), and "Città*".
 - Telefono*:** A field with a country code dropdown and a number input field.
 - Crea il tuo profilo:** Fields for "Email aziendale / Login*", "Password*", and "Conferma password*" (with a strength indicator).
 - Consentimenti:** A checkbox for "Ho letto e compreso la Privacy Policy". Below are sections for "First party marketing consent" and "Third party marketing consent", each with "Preferisco il consenso" and "Non preferisco il consenso" options.
 - Buttons:** A blue "CONTINUA" button at the bottom of the form.
- Footer:** Includes the PROMOS ITALIA logo, contact information (Via Messegli, 10 - 20122 Milano (MI), PEC: promomilano@promos.it), and a list of links: "Assistenza", "Assistenza online", "Privacy policy", "Cookie policy", "Contatti", "Lavora con noi", and "Tuttel'azienda". It also features logos for "Green Party COVID-19 Verified Website" and the European Union flag.

Come creare un company profile

Lo step successivo è la **compilazione del company profile**.

Il company profile è diviso in due parti:

- la prima riguardante i **dati aziendali**, da compilare contestualmente all'iscrizione
- la seconda parte contenente i **dati complementari**.

E' **obbligatoria** la compilazione di entrambe le sezioni per poter partecipare all'attività di matching InBuyer.

Company profile

Dati aziendali

Company name* Seller 2 Nazione* Italia Provincia* Milano

Città* Milano Indirizzo* test CAP* 20100

Dati amministrativi

P.IVA senza IT (Italian companies only)* 11111111111 C.F. aziendale senza IT (Italian companies only)* MLTMRA81M50B639R

Settori

Seleziona il macrosettore in cui opera la tua azienda e successivamente i prodotti (clicca sulla freccia per aprire i sottomenu)

Mangimi per animali >

- > Agroalimentare
- > Beni strumentali e meccanica
- > Commercio
- > Edilizia, sistema casa e contract
- > Energia e ambiente
- > ICT, media e nuove tecnologie
- > Logistica
- > Mezzi di trasporto
- > Multisetoriale
- > Real estate
- > Salute e scienza della vita
- > Servizi alle imprese
- > Sicurezza
- > Sistema persona-moda
- > Turismo
- > Bike economy
- > Altro

Business Data

Fatturato in Euro

- LESS_1_M
- 1_TO_2-5_M
- 2-5_TO_5_M
- 5_TO_25_M
- 25_TO_50_M
- MORE_50_M

Numero dipendenti

- Up to 9
- 10 to 19
- 20 to 49
- 50 to 99
- <250
- >250

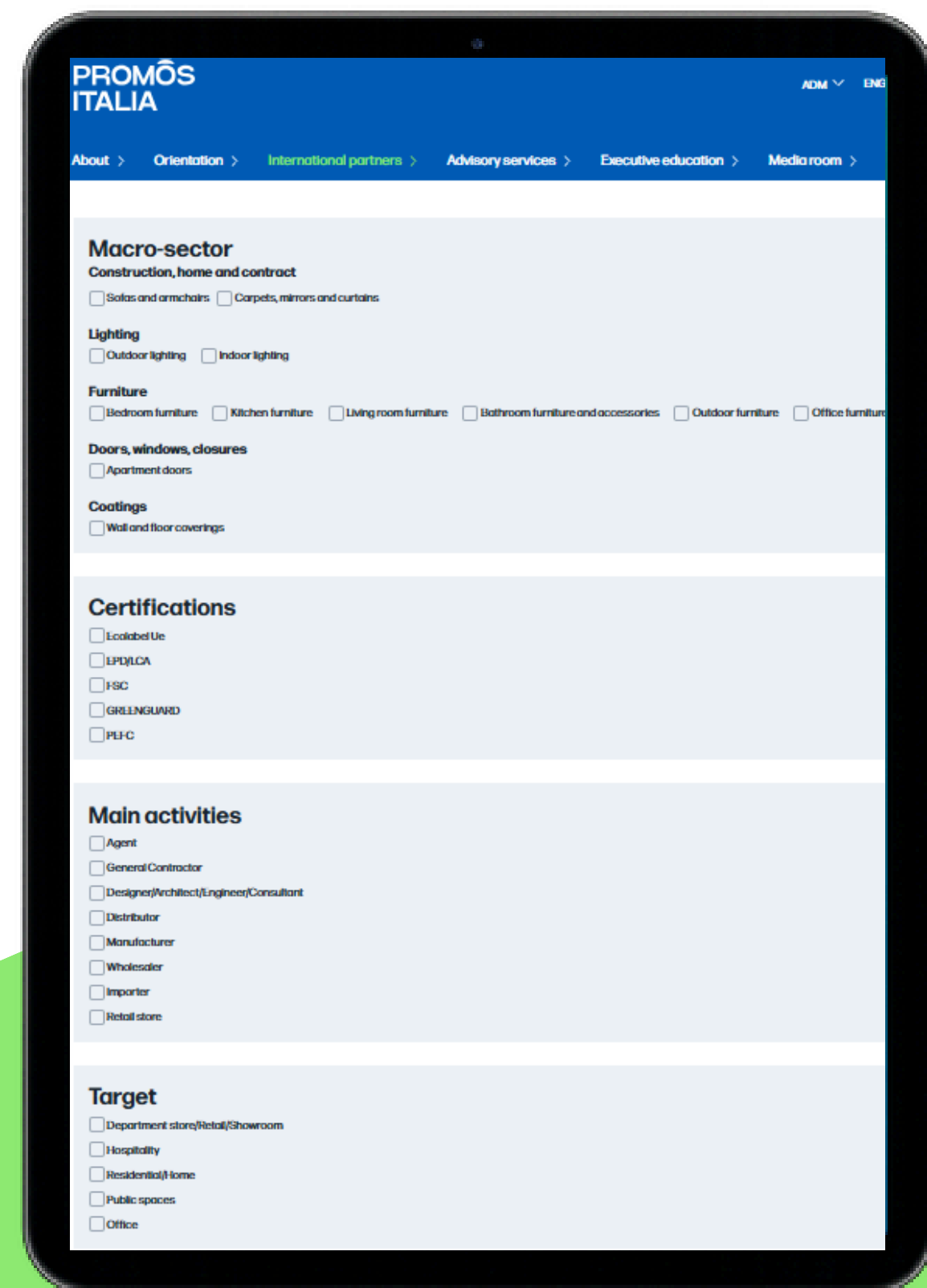
Fatturato estero

- 0%
- 10%
- 20%
- 30%
- 40%
- 50%
- 60%
- 70%
- 80%
- 90%
- 100%

Assegnazione tag evento

L'ultimo step prevede l'autoassegnazione, da parte dell'azienda che si iscrive, di tag di prodotto, target, attività e certificazioni.

Questi tag sono il fulcro dell'attività di business matching: tramite questi l'azienda si rende ricercabile dalle controparti, che potranno utilizzare filtri per selezionare i profili di interesse e richiedere appuntamenti in target.



The screenshot displays the 'PROMÔS ITALIA' website interface on a tablet. The page is titled 'PROMÔS ITALIA' and includes a navigation menu with links: 'About', 'Orientation', 'International partners', 'Advisory services', 'Executive education', and 'Media room'. The main content area is divided into several sections, each with a title and a list of checkboxes for selection:

- Macro-sector**
 - Construction, home and contract
 - Sofas and armchairs
 - Carpets, mirrors and curtains
 - Lighting
 - Outdoor lighting
 - Indoor lighting
 - Furniture
 - Bedroom furniture
 - Kitchen furniture
 - Living room furniture
 - Bathroom furniture and accessories
 - Outdoor furniture
 - Office furniture
 - Doors, windows, closures
 - Apartment doors
 - Coatings
 - Wall and floor coverings
- Certifications**
 - Ecolabel Ue
 - EPD/LCA
 - FSC
 - GREENGUARD
 - PL-C
- Main activities**
 - Agent
 - General Contractor
 - Designer/Architect/Engineer/Consultant
 - Distributor
 - Manufacturer
 - Wholesaler
 - Importer
 - Retail store
- Target**
 - Department store/Retail/Showroom
 - Hospitality
 - Residential/home
 - Public spaces
 - Office

Come creare una scheda prodotto

E' possibile arricchire il profilo della propria azienda aggiungendo delle **schede prodotto** per **evidenziare alcuni dei prodotti principali**.

Gli utenti possono aggiungere, nelle schede prodotto immagini, brochure, descrizioni dettagliate e altre informazioni importanti sulla loro offerta (fascia di prezzo, tipo di produzione, certificazioni.)

AGGIUNGI PRODOTTO

Da completare ▼ **GO TO COMPANY**

Ogni nuova scheda prodotto verrà visualizzata come "Da compilare" come impostazione predefinita. Una volta completata la compilazione, selezionare lo staff di InBuyer convaliderà la scheda e, una volta verificata, apparirà come "Approvato". Da quel momento in poi, la scheda sarà visibile alle controparti.

Nome prodotto

Immagini prodotto

Descrivi il tuo prodotto con alcune immagini rappresentative (si consiglia di utilizzare il formato quadrato)

Immagine di sfondo	Immagine principale di prodotto	Altra immagine
La preghiamo di salvare per poter accedere alla gestione di questa informazione	La preghiamo di salvare per poter accedere alla gestione di questa informazione	La preghiamo di salvare per poter accedere alla gestione di questa informazione

Brochure (Max 10MB)

La preghiamo di salvare per poter accedere alla gestione di questa informazione

Abstract

Si prega di compilare tutti i campi in inglese

B I [] [] [] [] [] []

Descrizione del prodotto

Salva controllare tutti i campi in inglese

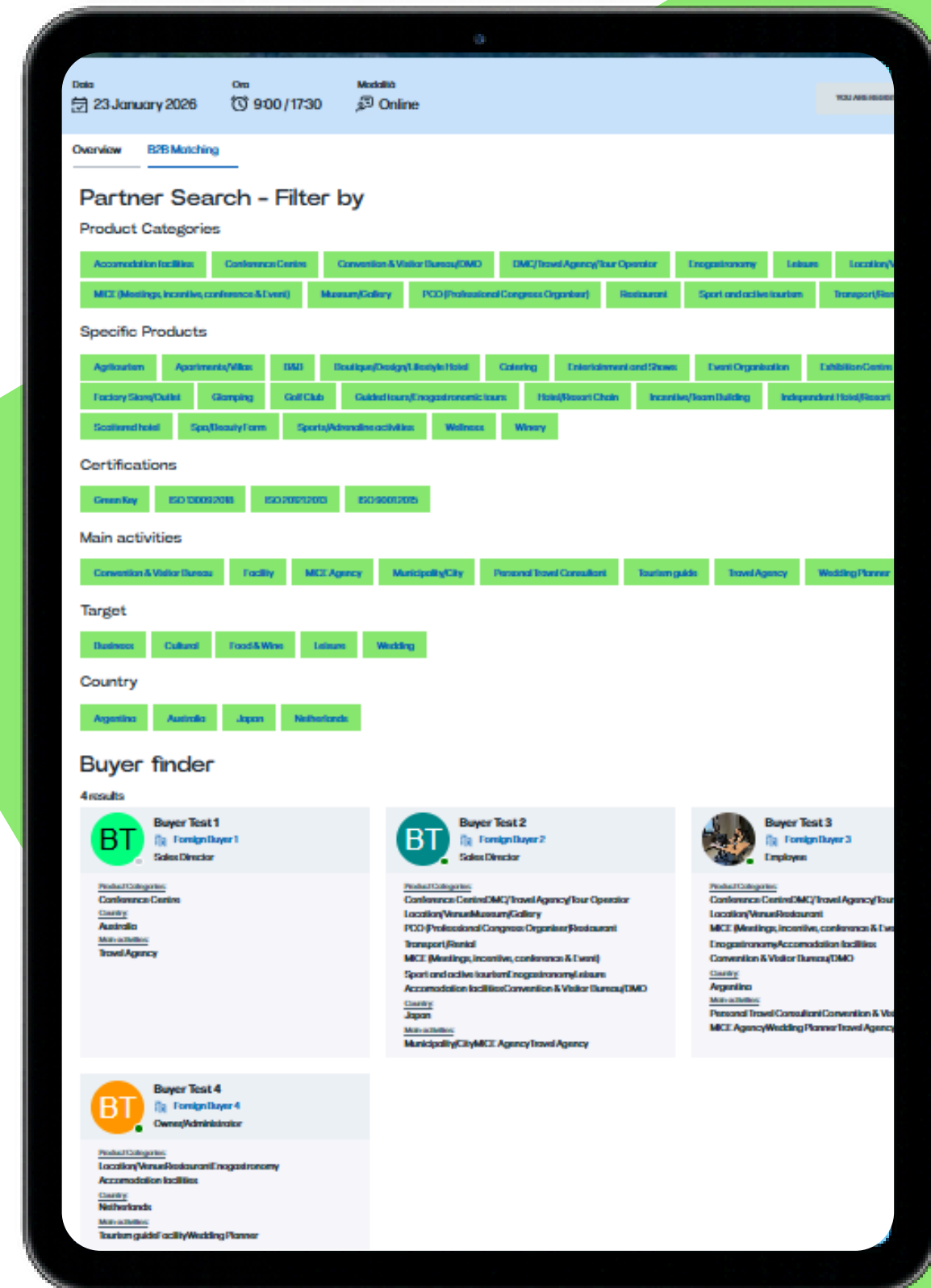
Ricerca delle controparti

Cinque-sette giorni prima dell'inizio dell'evento, tutti gli utenti approvati con un profilo aziendale completo in ogni sua parte saranno abilitati ad accedere alla sezione **B2B matching** sulla pagina dell'evento.

Gli utenti riceveranno una notifica via e-mail.

Da questa sezione gli utenti potranno:

- **cercare controparti estere**
- **consultare le informazioni** aziendali degli operatori
- selezionare le aziende di interesse per **vederne disponibilità in agenda, richiedere appuntamenti** o mettersi in contatto via **chat**.

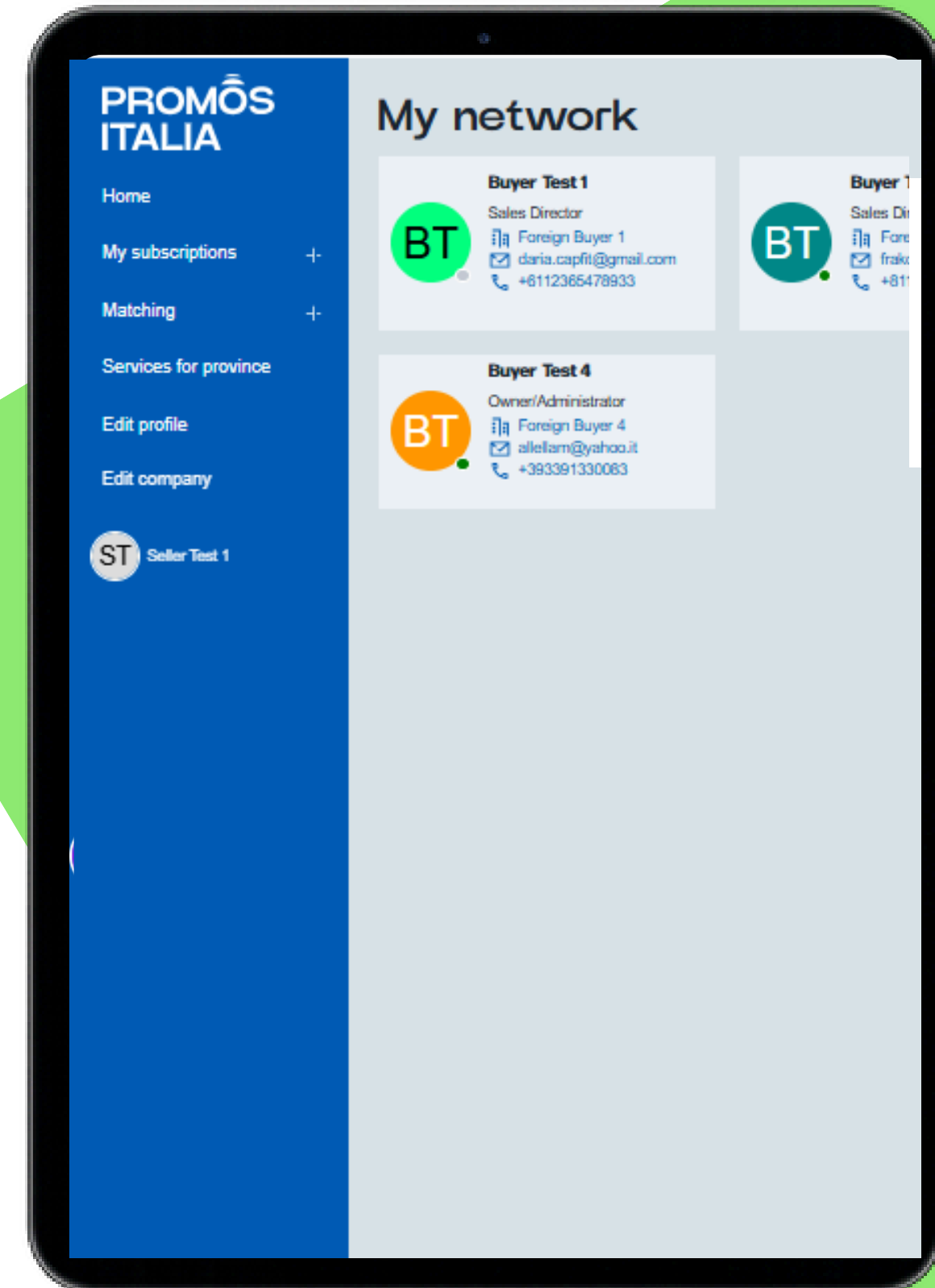


La funzione My Network

All'interno dell'area riservata utente è presente anche la **sezione My Network** che verrà attivata non appena verrà aggiunto il primo biglietto da visita. Il biglietto da visita contiene le informazioni di contatto diretto della controparte (e-mail e telefono diretto).

Lo scambio può avvenire:

- **in maniera automatica**, se le controparti stanno partecipando ad un evento, dopo che l'incontro si è svolto
- **in maniera manuale**, se le controparti non sono riuscite ad incontrarsi durante l'evento, ma c'è volontà di scambiarsi i dati e ricontattarsi successivamente. In questo caso spetta agli utenti decidere se acconsentire o meno allo scambio di dati.



Gli appuntamenti

Durante i giorni di evento, per effettuare i meeting, l'azienda accede alla propria area riservata e trova l'elenco degli appuntamenti confermati.

In corrispondenza del singolo appuntamento l'azienda vedrà l'icona della video chat per accedere alla room privata in cui incontrerà il buyer.

Promos Italia fornisce un'**assistenza dedicata**, con l'obiettivo di **verificare l'effettiva presenza** dell'azienda italiana e del buyer estero e **fornire supporto** all'avvio del meeting in caso di problemi tecnici o esigenze particolari.

Al termine della video call all'azienda viene richiesto di lasciare una **valutazione dell'incontro**.

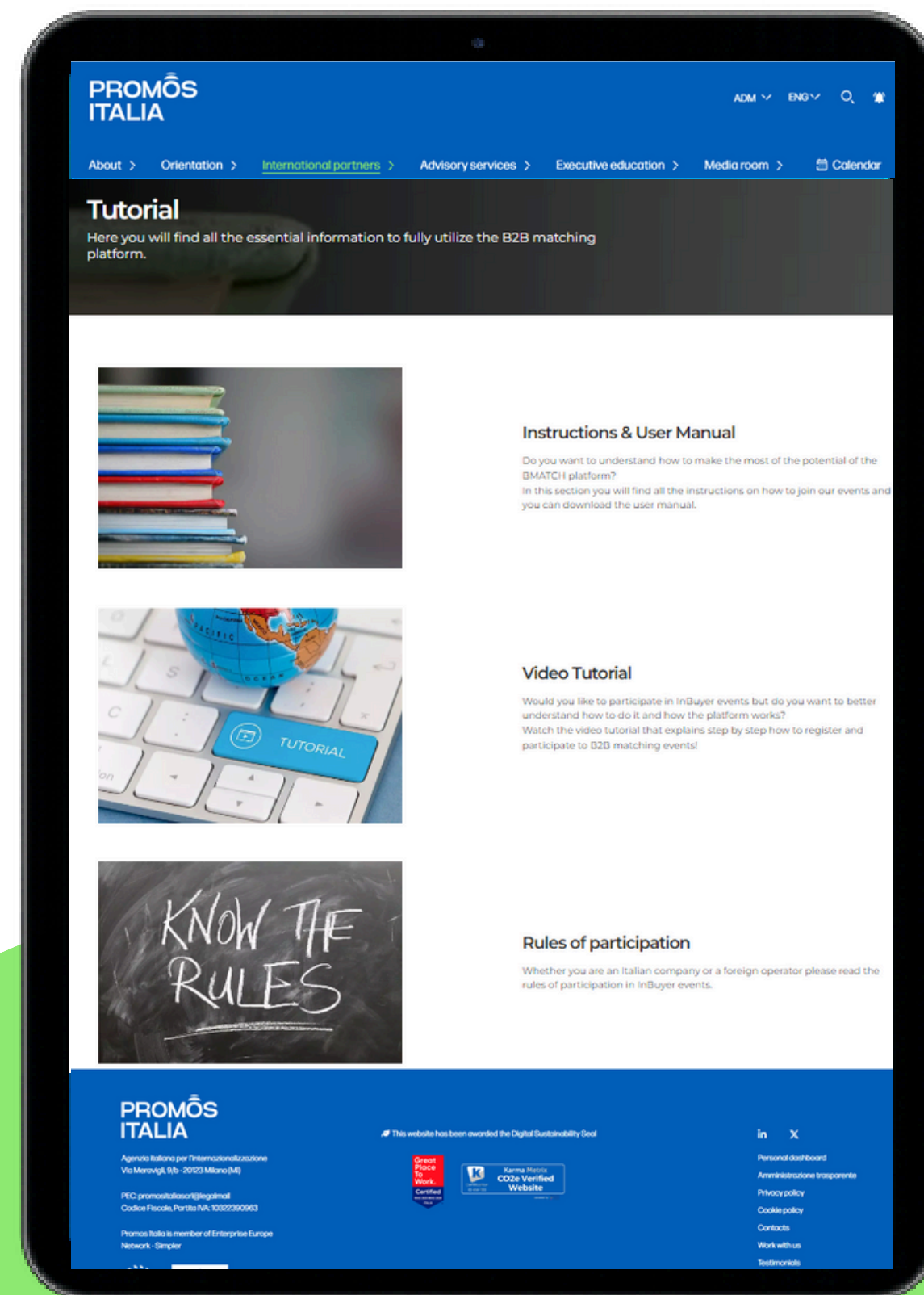


Tutorial & FAQ

In questa sezione gli utenti possono trovare:

- Manuale utente
- Video tutorial
- Regole di partecipazione

Nei materiali sopra indicati sono fornite tutte le informazioni necessarie per eseguire al meglio le attività richieste alle aziende, dal processo di registrazione alla realizzazione degli appuntamenti.



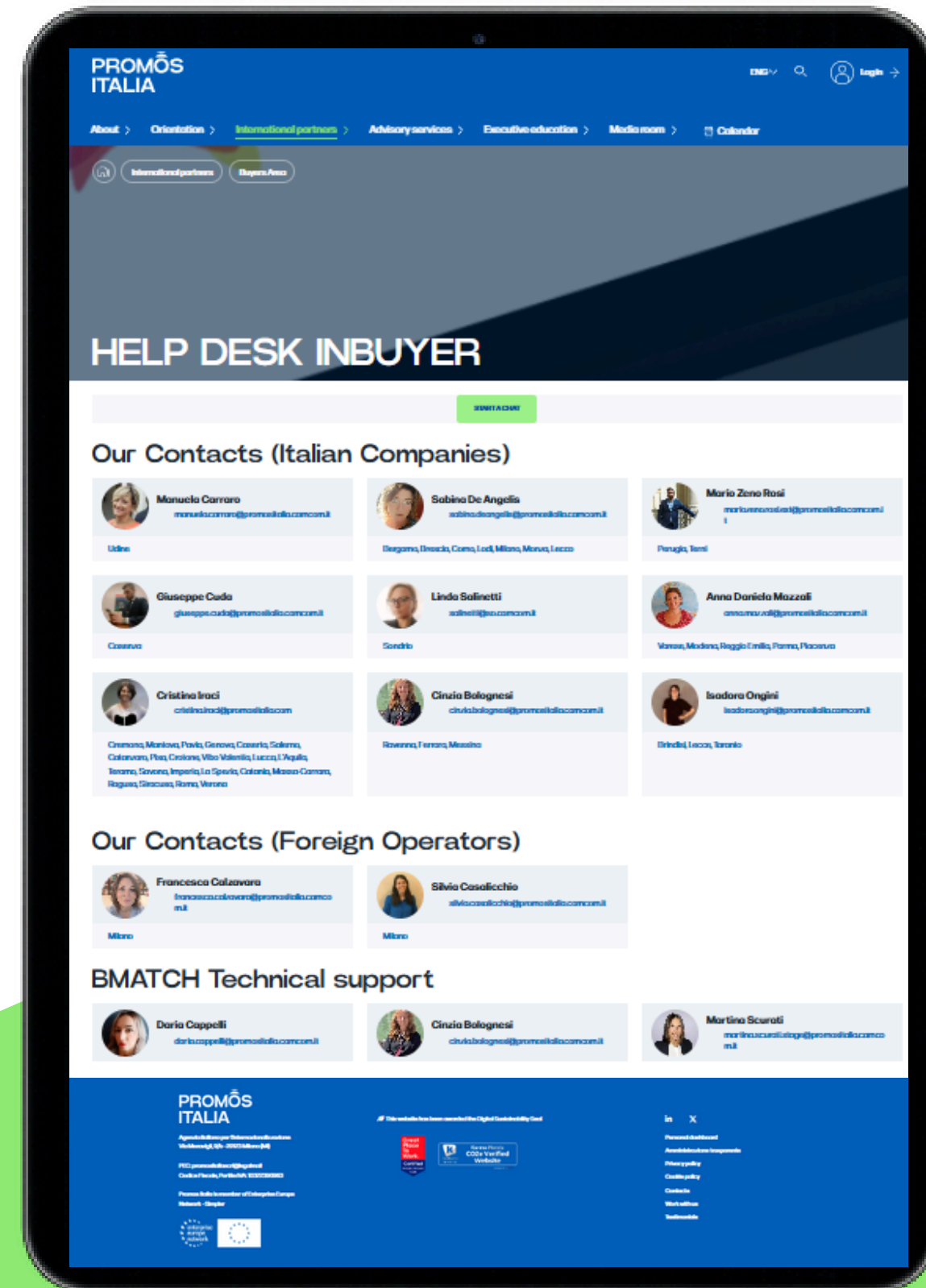
Help Desk

Gli utenti possono contattare l'Help Desk per qualsiasi necessità o richiesta prima, durante e dopo gli eventi.

In ogni pagina della piattaforma, sulla destra, gli utenti troveranno l'icona dell'Help Desk per raggiungere rapidamente la pagina dedicata.

In questa sezione, gli utenti possono trovare tutti i contatti diretti del Team InBuyer.

È inoltre disponibile un servizio di live chat.



 **INBUYER**

Powered by

PROMÔS
ITALIA

incomingbuyer@promositalia.com

[WWW.INBUYER.IT](http://www.inbuyer.it)