

Brandini (Sifarma)

«Dopo il primo incontro stanno partendo gli ordini»

FEDERICA ZANIBONI

■ Un'esperienza del tutto positiva col progetto InBuyer è stata quella di Sifarma - impresa milanese che opera nel settore estetico e dermatologico da più di vent'anni.

Nell'ambito di questa quinta edizione, l'azienda ha partecipato a due eventi: quello di ottobre presso la sede della **Camera di Commercio Milano Monza Lodi** e quello del 4 dicembre che si è tenuto nella sede di Regione Lombardia.

«Grazie alla prima giornata siamo arrivati ad una trattativa avanzata con un operatore indonesiano» ha spiegato Gianluca Brandini, direttore commerciale di Sifarma. «Dopo l'incontro ci hanno mandato la check-list dei documenti necessari alla registrazione dei prodotti nel loro paese.

E poi arriverà l'ordine». Un importante successo per l'azienda meneghina, la quale si è definita «decisamente soddisfatta» della partecipazione a InBuyer.

Secondo Brandini, infatti, il progetto funziona soprattutto perché «si ha la possibilità di entrare in contatto con compratori realmente interessati» - a differenza delle fiere, ad esempio, dove «capita spesso che i buyer vengano soltanto a curiosare». Durante le giornate organizzate da Regione Lombardia e **Unioncamere**, le aziende lombarde vengono fatte avvicinare a compratori selezionati secondo il settore di riferimento, che hanno già le idee chiare su quanto possa rientrare nei loro interessi. E pur trattandosi di incontri brevi, «solitamente della durata di mezz'ora o anche meno», come ha spiegato Brandini, «ci sono più possibilità che vadano a buon fine». Durante quei pochi minuti che si hanno a disposizione, «bi-

sogna riuscire a coinvolgere il buyer, nel nostro caso, ad esempio, facendo provare i profumi. E se poi c'è interesse, si approfondisce in un secondo momento».

A vantaggio delle aziende lombarde, inoltre, va senz'altro «il fattore del made in Italy, che ha moltissima presa sui compratori esteri», come ha precisato il direttore commerciale di Sifarma. «Se un prodotto è made in Italy, per loro è già interessante».

Già in passato l'impresa milanese aveva partecipato a incontri simili - «ci aiutano molto, perché abbattano le barriere con i buyer stranieri» - e sicuramente in futuro prenderanno parte nuovamente a InBuyer. «Parlando anche con alcuni colleghi, hanno detto tutti che sono stati soldi ben spesi. Nel complesso siamo stati pienamente soddisfatti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Gianluca Brandini (us)



Peso:20%