

# Come i buyer trovano i produttori italiani

*Export/Innovazione/Online Marketplace*

---



Il mercato internazionale dei prodotti alimentari italiani è in piena espansione - dalla pasta artigianale all'olio extravergine di oliva, dai formaggi DOP alle specialità regionali.

Eppure, il modo in cui molti buyer scoprono e si connettono con i produttori italiani non è cambiato da decenni, e i risultati lo dimostrano. Processi lenti, costi elevati e opportunità perse sono ancora la norma.

## **1. Fiere e eventi di settore**

Per anni, i buyer si sono affidati a fiere internazionali come Anuga, SIAL Paris o il Fancy Food Show. Centinaia di produttori e migliaia di potenziali acquirenti si ritrovano sotto lo stesso tetto - suona ideale, vero?

La realtà è più dura: voli, hotel e spese di viaggio si sommano rapidamente. Giorni passati a visitare decine di stand spesso si traducono in settimane di follow-up, senza alcuna garanzia di trovare il fornitore giusto. Una singola fiera può facilmente costare diverse migliaia di euro prima di concludere affari concreti.

## **2. Intermediari e ricerca manuale**

Altri buyer si rivolgono a broker, importatori o passano ore a scandagliare elenchi, Google e LinkedIn. Questo approccio aggiunge livelli di costo e attrito, rallenta il processo decisionale e spesso lascia promesse di contatti irrealizzate.

## **3. Il vero collo di bottiglia: il tempo**

Il tempo è il killer silenzioso nella ricerca internazionale. Settimane di ricerche, viaggi e incontri possono passare prima che un buyer sappia se un'opportunità esiste davvero. Ogni giorno sprecato navigando queste inefficienze è un giorno di ricavi persi e connessioni mancate.

## **4. Il vantaggio digitale**

Le piattaforme digitali B2B stanno cambiando completamente le regole del gioco. Piattaforme come Alysei permettono ai buyer di scoprire, confrontare e connettersi con i produttori italiani in una frazione del tempo e del costo.

Con Alysei, i buyer possono:

- Esplorare centinaia di produttori verificati online
- Confrontare prodotti, certificazioni e capacità istantaneamente
- Connettersi direttamente con i decision maker, eliminando gli intermediari

Non si tratta solo di velocità, è sourcing più intelligente. I buyer risparmiano tempo, riducono i costi e sbloccano opportunità che prima erano nascoste dietro metodi obsoleti.

## **5. Perché cambiare è importante adesso**

Nel mercato odierno, velocità ed efficienza sono tutto. I buyer che si affidano ancora a fiere e ricerche manuali rischiano di rimanere indietro rispetto ai concorrenti che abbracciano le reti digitali. Chi si adatta ottiene:

- Cicli di sourcing più rapidi
- Più opzioni
- Maggiori possibilità di chiudere affari

Il futuro del sourcing dei produttori italiani non è legato a fiere o broker - è online, veloce ed efficiente.