Trovare i produttori alimentari italiani giusti non dovrebbe essere così complicato

Innovation / Export / Online Marketplace



Scopri come la nuova Alysei combina l'intelligenza artificiale con l'esperienza umana per aiutare i Buyer internazionali a trovare partner italiani nel settore Food & Beverage.

L'Italia ospita una straordinaria varietà di produttori alimentari e di bevande, dai marchi affermati alle piccole aziende specializzate in prodotti regionali.

Per importatori, distributori, retailer e professionisti del settore HoReCa di tutto il mondo, questa diversità rappresenta un'opportunità per ampliare il proprio assortimento e introdurre prodotti distintivi nei rispettivi mercati.

Ma trovare il produttore italiano giusto non è sempre semplice.

Alysei...Sailing to Success!

Un Buyer può sapere esattamente cosa sta cercando: una determinata categoria di prodotto, un formato di confezionamento, una capacità produttiva specifica, una certificazione oppure una soluzione private label.

La difficoltà consiste nell'individuare un produttore la cui offerta sia realmente compatibile con queste esigenze.

E se la ricerca potesse iniziare con una conversazione, anziché con l'ennesimo elenco di fornitori?

Le difficoltà nella ricerca di produttori alimentari italiani

Il sourcing internazionale richiede molto più della semplice individuazione di aziende che producono un determinato alimento.

I Buyer devono valutare numerosi fattori, tra cui le caratteristiche del prodotto, la preparazione all'export, il packaging, i quantitativi minimi d'ordine, le certificazioni e l'idoneità al mercato di destinazione.

Un produttore può offrire un prodotto eccellente, ma non essere necessariamente adatto a uno specifico canale distributivo.

Per esempio, un importatore alla ricerca di pasta italiana premium per negozi specializzati può avere esigenze molto diverse da quelle di un distributore che rifornisce grandi catene di supermercati.

I metodi tradizionali di ricerca dei fornitori, come fiere, directory online, reti professionali e contatti diretti, continuano ad avere un ruolo importante.

Tuttavia, spesso richiedono lunghe ricerche e numerosi contatti prima che un Buyer possa stabilire se un potenziale fornitore sia realmente adatto alle proprie necessità.

Il problema non è necessariamente la mancanza di produttori.

È individuare quelli giusti.

Un nuovo approccio al sourcing alimentare italiano

La nuova Alysei introduce un modo diverso di affrontare la ricerca di produttori italiani nel settore Food & Beverage.

Anziché partire da un lungo elenco di aziende da consultare autonomamente, i Buyer possono descrivere ciò che stanno cercando attraverso un'interfaccia conversazionale basata sull'intelligenza artificiale.

Alysei...Sailing to Success!

L'AI di Alysei aiuta a interpretare la richiesta e a individuare produttori italiani potenzialmente pertinenti.

Ma la tecnologia rappresenta soltanto una parte del processo.

Il team di Alysei esamina le esigenze di sourcing, valuta le possibili corrispondenze e supporta le presentazioni tra aziende quando opportuno.

Questa combinazione di intelligenza artificiale ed esperienza umana è al centro dell'approccio della piattaforma.

L'AI aiuta a organizzare e interpretare le informazioni. L'intervento umano aggiunge capacità di valutazione, verifica e comprensione del contesto commerciale.

L'obiettivo non è generare più nomi di fornitori, ma rendere la ricerca più pertinente.

Scopri Alysei per i Buyer internazionali

Che tu stia cercando prodotti alimentari italiani per il retail, la distribuzione, l'ospitalità o un mercato specializzato, Alysei è progettata per aiutarti a comunicare le tue esigenze e a esplorare opportunità di sourcing adeguate.

Guarda il nostro breve video per scoprire l'approccio di Alysei dedicato ai Buyer.

International Buyes | Discover Qualified Italian F&B Producers

Come funziona il sourcing alimentare italiano con Alysei

Il processo parte dalle reali esigenze commerciali del Buyer.

1. Descrivi ciò che stai cercando

I Buyer possono iniziare spiegando le proprie esigenze di sourcing attraverso l'assistente AI di Alysei.

Per esempio:

«Sto cercando un produttore italiano di olio extravergine d'oliva che offra soluzioni private label per la distribuzione in Medio Oriente.»

Oppure:

«Abbiamo bisogno di specialità alimentari italiane adatte a negozi di fascia premium nel Sud-est asiatico.»

Categorie di prodotto, mercati di destinazione, preferenze di packaging e altri dettagli pertinenti possono aiutare a chiarire la richiesta.

Più precise sono le esigenze, più semplice diventa valutare la potenziale compatibilità.

2. L'AI supporta la ricerca iniziale

L'intelligenza artificiale di Alysei interpreta le informazioni fornite e aiuta a individuare profili di produttori potenzialmente pertinenti.

Anziché richiedere ai Buyer di navigare autonomamente in una directory pubblica e senza restrizioni, la piattaforma si concentra sulle esigenze alla base di ogni richiesta di sourcing.

Questo permette di creare un punto di partenza più mirato per il processo di ricerca.

3. Il team Alysei valuta le possibili corrispondenze

Individuare un produttore che realizza il prodotto richiesto è soltanto il primo passo.

Il team di Alysei esamina la richiesta e valuta le potenziali corrispondenze prima di facilitare eventuali presentazioni.

Questo intervento umano contribuisce a mantenere il processo concentrato sulla compatibilità commerciale, anziché sulla semplice presentazione di un elenco di nomi.

4. I Buyer entrano in contatto con potenziali partner

Quando vengono individuate e valutate opportunità adeguate, Alysei può facilitare il contatto tra Buyer e produttori italiani.

Le aziende possono quindi approfondire direttamente gli aspetti commerciali, tra cui disponibilità dei prodotti, prezzi, logistica e possibili collaborazioni.

Alysei supporta il processo di ricerca e presentazione; gli eventuali accordi commerciali restano di competenza delle aziende coinvolte.

Perché l'esperienza umana rimane fondamentale nel sourcing basato sull'AI

L'intelligenza artificiale sta cambiando il modo in cui le aziende cercano informazioni e valutano potenziali opportunità.

Ma il sourcing non è semplicemente un'attività di ricerca di informazioni.

Due produttori possono realizzare prodotti simili, pur avendo capacità produttive, esperienza nell'export o approcci commerciali molto diversi.

Allo stesso modo, due Buyer interessati alla stessa categoria di prodotto possono avere modelli distributivi e aspettative completamente differenti.

Una presentazione efficace dipende dalla comprensione di queste differenze.

Per questo Alysei combina la ricerca supportata dall'intelligenza artificiale con la valutazione del proprio team.

La tecnologia aiuta a rendere la ricerca iniziale più mirata, mentre l'esperienza umana supporta la valutazione delle potenziali relazioni commerciali.

Per i Buyer, il valore risiede in un processo costruito intorno alle loro esigenze reali.

Un'unica piattaforma, mercati internazionali diversi

I prodotti alimentari e le bevande italiane sono richiesti in numerosi mercati internazionali, ma le esigenze di sourcing non sono identiche ovunque.

Un distributore attivo nei Paesi del Golfo può dare priorità a packaging, documentazione e caratteristiche di prodotto differenti rispetto a un Buyer che rifornisce negozi specializzati europei.

Un importatore asiatico interessato alle specialità regionali italiane può avere necessità diverse da quelle di un retailer nordamericano che sta sviluppando un assortimento private label.

Queste differenze sono importanti.

Alysei permette ai Buyer di descrivere le proprie esigenze specifiche, senza presumere che un unico elenco standard di fornitori possa funzionare per ogni mercato.

Che la richiesta riguardi vini e bevande, prodotti alimentari, specialità regionali o opportunità private label, il punto di partenza rimane lo stesso:

Comprendere ciò di cui il Buyer ha bisogno prima di individuare potenziali partner.

Alysei è gratuita per i Buyer internazionali?

Sì. Il servizio di sourcing di Alysei è gratuito per i Buyer internazionali.

I Buyer possono inviare le proprie richieste e beneficiare dell'approccio di sourcing supportato dall'AI e dell'intervento del team senza pagare alcuna commissione per il servizio di ricerca.

L'obiettivo è rendere la ricerca di produttori italiani del settore Food & Beverage più accessibile e mirata.

Naturalmente, l'invio di una richiesta non garantisce la disponibilità di un produttore adeguato né la conclusione di un accordo commerciale.

Il valore del processo consiste nella valutazione delle potenziali opportunità e nella possibilità di facilitare presentazioni pertinenti quando opportuno.

Un punto di partenza migliore per il sourcing alimentare italiano

Trovare produttori alimentari italiani non dovrebbe significare trascorrere ore interminabili a consultare profili aziendali poco pertinenti.

Per i Buyer internazionali, la vera domanda non è quanti produttori riescano a trovare.

È quanti di questi siano realmente adatti alla loro attività.

La nuova Alysei unisce la ricerca supportata dall'intelligenza artificiale e l'esperienza umana per aiutare a fare questa distinzione.

Perché un sourcing migliore non inizia con un elenco più lungo.

Inizia con una comprensione più chiara di ciò di cui hai bisogno.

Vuoi esplorare nuove opportunità di sourcing nel settore Food & Beverage italiano?

Visita Alysei e raccontaci cosa stai cercando.

La tua prossima opportunità di sourcing in Italia inizia con una conversazione.