



## **BOLOGNAFIERE e ALIBABA.COM INSIEME PER IL BUSINESS**

**L'accordo di collaborazione fra i due leader di mercato mette in sinergia le piattaforme fieristiche di BolognaFiere e la piattaforma per il commercio online b2b del Gruppo Alibaba**

9 ottobre 2020 – **Due leader di mercato nei rispettivi ambiti: BolognaFiere** - organizzatore fieristico in Italia e nel mondo, fra i principali Quartieri fieristici europei e specializzato in eventi trade, che ogni anno registrano la presenza di circa 2 mln di operatori professionali nazionali e internazionali – **e Alibaba.com** – piattaforma di e-commerce b2b leader globale e parte del Gruppo Alibaba - **hanno siglato l'accordo che apre nuove opportunità di business per le imprese partecipanti alle fiere organizzate da BolognaFiere**. Si tratta del primo accordo "a tutto campo" fra due leader di mercato nei rispettivi ambiti, che sviluppa le sinergie e la complementarità fra le rispettive fiere fisiche e fiere digitali, garantendo alle aziende partecipanti un'esposizione costante e targettizzata al vasto bacino di buyer internazionali, tanto offline quanto online.

L'accordo combina le opportunità commerciali offerte dalle manifestazioni fieristiche (tradizionali e digitali) alle potenzialità proprie del canale e-commerce, arricchendo ulteriormente i servizi dedicati agli espositori delle manifestazioni BolognaFiere. Nello specifico, gli utenti avranno infatti un accesso privilegiato alla prestigiosa vetrina internazionale di commercio online B2B Alibaba.com, dove presenteranno i propri prodotti e potranno raggiungere e stringere relazioni con i 26 milioni di buyers attivi sul marketplace in oltre 190 paesi – incrementando notevolmente le potenzialità di esposizione, sviluppo e conversione, oltre a ottimizzare i costi altrimenti necessari per raggiungere un bacino tanto ampio.

In sinergia, BolognaFiere e Alibaba.com promuoveranno quindi un concetto di business evoluto rispetto alle fiere digitali, dando vita ad un'azione commerciale che amplierà il perimetro temporale degli eventi fieristici oltre le giornate di manifestazione, allo scopo di potenziare contatti immediati fra gli operatori sulla piattaforma Alibaba.com, che potranno poi concretizzarsi "di persona" nelle manifestazioni fieristiche di BolognaFiere. Un format che potrà, pertanto, contribuire in maniera significativa alla trasformazione digitale e promozione del business sui mercati internazionali.

La collaborazione fra Gruppo BolognaFiere e Alibaba.com ha visto il suo debutto con il WeCosmoprofXAlibaba.com Tradeshow, l'evento digitale di Cosmoprof in programma dal 5 al 18 ottobre sul marketplace Alibaba.com, che fornirà agli operatori dell'industria del beauty uno spazio virtuale ed un'esperienza esclusiva per incontrarsi, massimizzare sinergie e opportunità commerciali, e informarsi sulle ultime tendenze e traiettorie del settore.

L'accordo tra i due player continuerà durante il SANA RESTART (evento dedicato al biologico e al naturale per i macrosettori Food, Health&Beauty e Green Lifestyle) per estendersi, successivamente, a **MarcabyBolognaFiere (manifestazione leader per i prodotti a Marca del Distributore in cui la DMO partecipa ed è protagonista)**, Zoomark International (Salone internazionale dei prodotti e delle attrezzature per gli animali da compagnia), AccadueO (Mostra internazionale dell'acqua) e, a seguire, ad altre manifestazioni organizzate direttamente da BolognaFiere.

“La collaborazione con Alibaba.com – dichiara **Antonio Bruzzone, Direttore Generale BolognaFiere** – è un ulteriore importante strumento che BolognaFiere mette a disposizione delle aziende che, ogni anno, scelgono il nostro quartiere fieristico per presentare le loro novità e confrontarsi con gli operatori professionali provenienti da tutto il mondo. Il mercato ha bisogno di nuovi format e di una visione integrata e multicanale del business in cui offline e online operino in forte sinergia; siamo convinti che l’unione dei nostri rispettivi know-how creerà, per gli operatori, le migliori condizioni per ampliare i contatti verso nuovi mercati”.

**Luca Curtarelli, Head of Business Development per Alibaba.com Italia**, aggiunge “Per Alibaba.com, è fondamentale individuare i migliori partner nei mercati dove operiamo, perché sappiamo bene come queste collaborazioni con gli esperti locali siano cruciali per dare alle aziende e a tutto il settore un servizio d’eccezione e risultati di business positivi. Pertanto, non potevamo che unire le forze con un player come BolognaFiere per dare vita a uno straordinario progetto che sposa il meglio delle fiere tradizionali e virtuali, aumentando l’efficienza, la convenienza e le opportunità di crescita per le imprese e gli operatori B2B italiani, e non solo.”