



Wecosmoprof: un giro tra i padiglioni virtuali dell'appuntamento più importante del settore beauty

— Fino al 18 ottobre, un'edizione digitale per creare opportunità di matching online e di business

06 Ottobre 2020



I mondo del beauty non si ferma, accetta la sfida imposta dalla pandemia e torna con un'edizione digitale, chiamata WeCosmoprof, per far incontrare come sempre da anni a questa parte i protagonisti del settore: aziende, compratori, distributori, retailer e operatori.

L'edizione 2020, inaugurata il 5 ottobre e attiva in rete all'indirizzo www.wecosmoprof.com fino al 18, si avvale



INVECECONCITA

—
Tutti addosso alla ministra



DAL MAGAZINE

—
Sarà tutto più bio

dell'utilizzo delle tecnologie più all'avanguardia e della collaborazione con player ed esperti internazionali per offrire alla community beauty un ecosistema di **matching online**, per sfruttare tutte le potenzialità dell'industria; il padiglione virtuale **Cosmoprof My Match**, infatti, dal 5 al 9 ottobre ospita tutti gli operatori interessati a marketplace digitali e a nuove opportunità di business, rese possibili dalle funzionalità del software di *match-making* made by Cosmoprof.

Durante WeCosmoprof aziende e buyer possono far riferimento a **4 padiglioni virtuali** per raggiungere buyer e distributori internazionali, ma il programma dell'edizione digitale include anche **Cosmotalks – The Virtual Series**, un calendario di approfondimenti e confronti con i protagonisti del settore beauty con oltre 100 speaker e aziende che partecipano alle sessioni dedicate alle tendenze dell'industria e all'evoluzione del mercato, tra talks e webinar, e appuntamenti per il canale professionale con **Cosmo Virtual Stage**.

Per WeCosmoprof ci sono due importanti collaborazioni da segnalare: quella con **Alibaba.com** per proporre alle aziende dell'industria cosmetica una vetrina internazionale di oltre 20 milioni di buyer attivi in 190 paesi nel mondo per consentire loro di stringere relazioni con stakeholder in nuovi mercati (dal 5 al 18 ottobre), e quella con **Needl** (dal 5 al 9 ottobre) per creare un matchmaking tra espositori, compratori e distributori specializzati in mass market e GDO, white e private label. Indicando gli obiettivi di export, gli espositori possono in pratica connettersi con rivenditori internazionali, negozi specializzati e import manager strategici per il loro target.

Infine, dal 12 al 16 ottobre, BORN con il suo portfolio di 2.800 buyer specializzati in design e lifestyle, permetterà a brand prestige e mastige di presentare le proprie proposte, creare nuove connessioni e sviluppare nuovi business con WeCosmoprof X BORN.

Tra i partner di WeCosmoprof si segnala anche Beonboard,

QUESTA SETTIMANA IN EDICOLA



Newsletter



SETTIMANALE

Let it D

I migliori contenuti di D scelti dalla redazione e i consigli di lettura: delle donne e altre storie

[Vedi esempio](#)

Inserisci la tua email

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER

Cliccando su **Iscriviti** dichiari di aver letto l'[informativa sulla privacy](#) e accetti le [Condizioni Generali](#) dei servizi online del gruppo GEDI.

prodotto da **la Repubblica**