

Incontro Nazionale con le Terze Parti dell'ICT



ICT TRADE

ICT Trade e ICT Club

Incontro Nazionale con il Sistema della Domanda e dell'Offerta

Ferrara Fiere, 13 e 14 Maggio 2014

“Costruire il Futuro Sostenibile”





ICT TRADE

Le tappe di ICT Trade

- ■ ■ ICT Trade nasce nel 2002 con l'obiettivo di creare un momento di incontro e confronto esclusivamente dedicato agli attori della Digital Technology
- ■ ■ Unico evento in Italia rivolto al Sistema d'Offerta della Digital Technology, ICT Trade vuole essere non solo "Contenuti" ma "Fucina di Idee"
- ■ ■ Un'agenda di Workshop e Convegni arricchisce l'evento e consente di approfondire i temi di maggior interesse e discuterne apertamente; le tematiche trattate emergono dalla conoscenza di SIRMI del mercato della Digital Technology e delle filiere di go to market, dal confronto continuo e da un'analisi delle esigenze espresse dalle Terze Parti e non solo dai Vendor
- ■ ■ Le attività di ICT Trade sono organizzate in modo da porre l'attenzione alla relazione tra gli attori presenti, agevolando il confronto e lo scambio di esperienze, idee e programmi, alla ricerca di opportunità di business e di nuove forme di collaborazione
- ■ ■ ICT Trade, una festa inframmezzata di lavoro...
- ■ ■ Solo ICT Trade 2013 *Special Edition*, in un momento particolarmente critico per l'Economia del Sistema Italia e per l'ICT, si è tenuto a Milano

ICT Trade 2014: Costruire il Futuro Sostenibile

- ■ ■ ICT Trade torna a Ferrara e si propone, per la sua XIII edizione, di "cambiare nella Tradizione", così come cambia il settore, e si presenta all'insegna del "Costruire il Futuro Sostenibile"
- ■ ■ ICT Trade aggiunge all'occasione di incontro un programma di Conoscenza e Formazione Manageriale
- ■ ■ ICT Trade attenua il suo carattere conviviale e "mondano" e propone un momento di riflessione qualificato sui trend tecnologici e sui loro effetti sul Business, con Convegni e Workshop agili e focalizzati sul Futuro Sostenibile

Nasce ICT Club

- ■ ■ ICT Trade **apre le porte ai CIO, agli IT Manager, ai loro diretti collaboratori, ai Digital Leader**
- ■ ■ In collaborazione con FidaInform e con i Club regionali dei Professionisti dell'ICT, nasce ICT Club:
 - ■ ■ Incontri di alto livello
 - ■ ■ Tavoli di Lavoro
 - ■ ■ Socializzazione e condivisione di opinioni ed esperienze
- ■ ■ In un contesto diverso dal quotidiano, un appuntamento informale ma altamente professionale



ICT TRADE

ICT Trade si conferma come

- ■ ■ La più importante occasione annuale per un incontro qualificato fra Vendor e Terze Parti, dedicato esclusivamente alla ICT Community
- ■ ■ Strategie, Linee di Tendenza, Contenuti, Contatti per nuove collaborazioni
- ■ ■ Focalizzazione sui temi chiave del momento, declinati in ottica "Terze Parti"
Big Data, Cloud Computing, Mobility, Social & Collaboration
- ■ ■ Attenzione alle opportunità per la Community dell'ICT derivanti da
Agenda Digitale, Expo 2015, Europa 2020

Le novità di ICT Trade 2014

- ■ ■ Location: Ferrara, ritorno al Futuro, **con spazio dedicato ai CIO**
- ■ ■ Contenuti: Trend topics 2014 e predictions "fruibili" dalle Terze Parti
- ■ ■ Spazio strutturato: area ICT Trade con salottini d'incontro al Pad. 3; Tavoli di Lavoro e incontro collegiale dedicati ai CIO, in area riservata al Pad. 2 - *la Leopolda non era disponibile ☺...*; area di socializzazione nella lobby; sale convegni dedicate ai temi chiave, ai piani
- ■ ■ Target: inviti nominativi da parte di SIRMI, per assicurare il livello dei partecipanti e garantire la qualità degli incontri professionali



*ICT TRADE 2014 ospita ICT CLUB,
l'appuntamento dedicato al Sistema della Domanda*



ICT TRADE

La struttura di ICT Trade 2014 e ICT Club

Martedì 13 maggio	
ICT TRADE	
9.00 – 13.30	Allestimento Spazi Salotto
13.30 – 14.30	Accoglienza Sponsor e Ospiti
15.00 – 18.00	Convegno di apertura ICT Trade
18.30 – 20.30	Per ICT Club e gli Sponsor dei loro tavoli di Visita guidata alla mostra "Matisse, la figura..." Ferrara, Palazzo dei Diamanti
20:30	Cena di Gala per tutti gli Sponsor e gli Ospiti

Mercoledì 14 maggio		
	ICT TRADE	ICT CLUB
9.00 – 13.30	Appuntamenti 1to1 Convegni tematici Workshop	Tavoli di Lavoro tematici Incontri "Mezz'ora con..." Momenti di socializzazione
13.30 – 14.30	Buffet lunch	
14.30 – 17.00	Appuntamenti 1to1 Convegni tematici Workshop	Ripresa dei temi sviluppati dai Tavoli di Lavoro tematici e Meeting dei Soci FidaInform
17:00	Chiusura dei lavori	

Come funziona e come si svolge

ICT Trade si concentra in un giorno e mezzo secondo la sua tradizionale e consolidata agenda.

ICT Club si sviluppa nella seconda giornata di ICT Trade.



ICT TRADE

ICT Trade 2014: Workshop e Convegni

Workshop SIRMI

Sessioni di informazione e di formazione moderate da SIRMI con il contributo degli Sponsor, sui temi:

- Big Data e Analytics** Big Data, né problema né opportunità, ma dato di fatto. Quali sono i problemi, quali le opportunità? Dov'è il Business, al di là di quel che appare chiaramente?
- Cloud Computing** La new wave dilagante, elemento di rottura dell'ICT tradizionale; quali spazi reali per le Terze Parti? A quali condizioni? Con quali competenze? Make or Buy?
- Mobility** Dal BYOD alle Apps; come il saper fare "ICT Enterprise" si coniuga con le nuove tendenze dei Clienti. Come e dove si fa Business? E con quali nuove competenze?
- Social Business** Strumenti Consumer e nuovi orientamenti delle Persone, a confronto con i temi tradizionali della Collaboration e dell'Unified Communication, ma anche con i nuovi temi della Web Reputation e del Marketing virale

Sessioni di 90 minuti, con intervento di un Guest Speaker e contributi di Testimonial e Sponsor.

Convegni Ospiti

- ■ ■ Sessioni a cura dello Sponsor
- ■ ■ Contenuti liberi: annunci di prodotto, kick off di canale, offerta, formazione, accordi, ...
- ■ ■ Durata suggerita da 1 a 2 ore
- ■ ■ Format a discrezione dello Sponsor con possibilità di intervento di un Manager SIRMI per Scenari e Posizionamenti



ICT TRADE

ICT Club 2014: i format

I Tavoli di Lavoro

Il Salone dei Tavoli di Lavoro ospita una mezza giornata di incontro qualificato a porte chiuse.

Ad ogni Tavolo partecipano al massimo 10 persone:

- ■ ■ Gli Ospiti di ICT Club: Direttori Sistemi Informativi, CIO, IT Manager, loro collaboratori delegati
- ■ ■ Un rappresentante del Sistema dell'Offerta, Sponsor del Tavolo di Lavoro
- ■ ■ Un Key Note Speaker, Senior Analyst SIRMI o Consulente, con il compito di guidare, coordinare e gestire i lavori

I 10 temi per i Tavoli di Lavoro:

1. Cloud Computing Infrastrutturale
2. Cloud Computing Applicativo
3. Business Continuity
4. Open Software
5. Analytics e Big Data
6. Enterprise Information Management
7. Marketing Digitale
8. Smart Environment, Internet of Everything, Smart City
9. Nuove Figure Professionali
10. Da Professionisti ICT a Professionisti Certificati

I partecipanti ai "Tavoli di Lavoro", guidati dal Key Note Speaker, contribuiranno attivamente alla discussione delle tematiche trattate con l'obiettivo di raggiungere una "intesa sul tema" e presentare una memoria, con raccomandazioni per Colleghi, Stakeholder, Governo.

La sintesi viene presentata nell'Assemblea FidalInform in programma nel pomeriggio.

Gli intermezzi "Mezz'ora con..."

Durante la mattina di lavoro, interventi di massimo mezz'ora, con spazio per l'interazione, condotti da Key Note Speaker della Domanda e dell'Offerta.



Partecipare a ICT Trade 2014 come Sponsor

Vantaggi per gli Sponsor

- ■ ■ ■ Visibilità, con proprio Spazio Salotto con grafica e cartellonistica, per l'accoglienza degli Ospiti
- ■ ■ ■ Passaggio flash in Tavola Rotonda nel Convegno di Apertura, per i Major Sponsor
- ■ ■ ■ Diritto di opzionare slot nell'ambito dei Workshop SIRMI
- ■ ■ ■ Diritto di opzionare sale dedicate per propri eventi
- ■ ■ ■ Comunicazione pre e post evento a sostegno del brand e della business proposition
- ■ ■ ■ Visibilità verso la Stampa Tecnica
- ■ ■ ■ Immagine verso Opinion Leader e Clienti
- ■ ■ ■ Conferma del senso di appartenenza alla Comunità

Esserci, come

■ ■ ■ ■ **Sponsorship Major**

spazio pre - allestito di 70 mq e testimonianza in Convegno di Apertura

New

■ ■ ■ ■ **Sponsorship Major + ICT Club**

spazio pre - allestito di 70 mq e testimonianza in Convegno di Apertura + presenza a uno dei Tavoli di Lavoro

■ ■ ■ ■ **Sponsorship Standard**

spazio pre - allestito di 16 mq

New

■ ■ ■ ■ **Sponsorship Standard + ICT Club**

spazio pre - allestito di 16 mq + presenza a uno dei Tavoli di Lavoro

■ ■ ■ ■ **Sponsorship Speciali, come da listino**

*Gli sponsor di ICT Trade sono ICT Vendor
e Distributori che rappresentano il proprio Valore*



ICT TRADE

Partecipare a ICT Club come Sponsor

Vantaggi per gli Sponsor

- ■ ■ Accesso all'area dedicata ad ICT Club
- ■ ■ Possibilità di coordinare uno dei Tavoli di Lavoro sponsorizzato, portando una specifica testimonianza
- ■ ■ Citazione specifica in Assemblea FidalInform
- ■ ■ Posting di una specifica memoria sul tema sul sito SIRMI
- ■ ■ Citazione della memoria nella Newsletter in preparazione a cura di FidalInform
- ■ ■ Comunicazione pre e post evento a sostegno del brand e della business proposition

Esserci, come

- ■ ■ **Sponsorizzazione generale dell'iniziativa**
Citazione speciale, saluto di benvenuto in apertura dei lavori, intervento flash in Assemblea
- ■ ■ **Sponsorizzazione di un Tavolo di Lavoro**
Partecipazione attiva al Tavolo di Lavoro sponsorizzato
- ■ ■ **Sponsorizzazione della Mostra**
Citazione speciale, cartellonistica alla Mostra

*Gli sponsor di ICT Club sono:
Vendor, System Integrator, VAR*



ICT TRADE

Gli Ospiti di ICT Trade

Gli Ospiti sono i più qualificati Operatori ICT; Presidenti e Amministratori Delegati, Direttori Commerciali, Direttori Marketing e Buyer provenienti da differenti realtà del panorama economico digitale: Software House, VAR, Dealer PC, System Integrator, GDO e GDS, Distributori.

Gli Ospiti di ICT Club

Gli Ospiti di ICT Club sono gli End User: Direttori Sistemi Informativi, IT Manager e loro collaboratori.



L'edizione 2014 di ICT Trade ritrova la sua formula originale "all inclusive": ospitalità alberghiera presso strutture della Città di Ferrara e servizio navetta Fiera - Hotel.



ICT TRADE

**Contatta SIRMI per ricevere una proposta economica ad hoc per
le tue esigenze**

maurizio.chimenti@sirmi.it
sales@sirmi.it

Te. 02 876541