ICT TRADE

ICT CLUB

2015 ICT TRADE & ICT CLUB

INCONTRO NAZIONALE CON IL SISTEMA DELLA DOMANDA E DELL'OFFERTA

MILANO, 10 - 11 GIUGNO

CROWNE PLAZA HOTEL - SAN DONATO MILANESE

sirmi spa
the way to make ICT possible

La struttura di ICT Trade e ICT Club 2015

Come funziona e come si svolge

ICT Trade, la manifestazione dedicata ai Partner, si concentra in un giorno e mezzo secondo la sua tradizionale e consolidata agenda. ICT Club, aperto agli End User, le si affianca.

	Mercoledì 10 giugno
	ICT TRADE e ICT CLUB
9.00 – 13.30	*Allestimento Spazi Salotto*
13.30 – 14.30	*Accoglienza Sponsor e Ospiti*
15.00 – 18.00	*Convegno di apertura*
18,00 - 20.00	*Cocktail per tutti gli Sponsor e gli Ospiti*

	Giovedi 11 giugno	
	ICT TRADE	**ICT CLUB**
9.00 – 13.30	*Incontri mirati* *Convegni tematici* *Workshop*	*Tavoli di Lavoro tematici* *Incontri "Mezz'ora con.."*
13.30 – 14.30	*Buffet lunch*	
14.30 – 17.00	*Convegno ICT e Retail 2015* *Incontri mirati* *Workshop*	*Convegno FIDA Inform e Conclusione ICT Club*
17:00	*Quattro chiacchiere con… open discussion attorno ad un thè*	

sirmi spa
the way to make ICT possible

I key facts del 2015

- **Apertura agli End User:** presenza di CIO, IT Manager, Technical Manager del sistema della Domanda, in alternativa al Trade
- **Location:** nell'anno di Expo, ICT Trade e ICT Club **tornano a Milano**, per una edizione concentrata sulle nuove opportunità e sulle prospettive dell'ICT
- **Contenuti:** focalizzazione sui temi chiave del momento, declinati in ottica Partner per ICT Trade e Clienti per ICT Club
- **Spazio strutturato:** una unica location; convegni, aree espositive e tavoli di lavoro in un'area strutturata e pensata ad hoc per integrare e favorire l'incontro tra Vendor, Distributori, Partner ed End User
- **Target:** inviti nominativi da parte di SIRMI, per assicurare il livello dei partecipanti e garantire la qualità delle presenze

ICT Trade 2015: il format

- **ICT Trade si sviluppa in due giorni:**
  - 10 giugno: Convegno di Apertura in Sala Plenaria, Area Espositiva e Cocktail
  - 11 giugno: Area Espositiva per appuntamenti e visite agli Sponsor, Workshop tematici organizzati dagli Sponsor, Evento ICT e Retail (by Comufficio), buffet lunch per Sponsor e Ospiti
  - La tipologia dei Convegni Ospiti prevede:
    - Sessioni a cura della Sponsor
    - Contenuti liberi
    - Durata suggerita: 1 o 2 ore
    - Format a discrezione dello Sponsor con possibilità di intervento di manager SIRMI per Scenari e posizionamenti

- **La struttura di ICT Trade prevede:**
  - Momenti di incontro e confronto sugli obiettivi comuni di Vendor e Partner
  - Un format vincente basato su sistema di **incontri free** presso l'area Espositiva con una organizzazione di incontri mirati "on demand"
  - Un concept studiato non come una "fiera tradizionale", ma come un momento di relazione qualificata: **ad ICT Trade non si espongono prodotti ma si costruiscono relazioni**
  - Programma di Convegni, Workshop e Tavole rotonde
  - Una unica location per la ICT Community dove incontrare, fare sistema, ascoltare e interagire

  - **Una nuova regia per la logistica e gli allestimenti: non più aree separate per Area Espositiva e Convegni, ma un unico polo di scambio di opinioni e di esperienze**

sirmi spa
the way to make ICT possible

ICT Club 2015: il format

Le Business Tables

- ICT Club si apre con il Convegno di Apertura comune ad ICT Trade e l'11 giugno prevede un'area specifica dove hanno luogo le Business Table. I partecipanti ad ogni tavolo di lavoro, guidati da un rappresentante di SIRMI, un Key Note Speaker e Sponsor Vendor, contribuiscono alla discussione delle tematiche trattate **con l'obiettivo di affinare un white paper sul tema, con raccomandazioni per colleghi, stakeholder, Governo**
- Gli Ospiti di ICT Club: Direttori Sistemi Informativi, CIO, IT Manager, loro collaboratori delegati

I business Tables 2015

Gli intermezzi "Mezz'ora con…"

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

ICT TRADE ICT CLUB

sirmi spa
the way to make ICT possible

Partecipare a ICT Trade 2015 come Sponsor

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

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 sale dedicate per propri eventi
- Comunicazione pre e post evento a sostegno del brand e della business proposition e visibilità verso la stampa Tecnica
- Immagine verso Opinion Leader e Clienti

Esserci, come

- **Sponsorship Major**, *spazio pre - allestito di 15 mq e testimonianza in Convegno di Apertura*
- **Sponsorship Standard**,*spazio pre - allestito di 8mq*
- **Sponsorship Speciali**, *ad hoc*
- **Sponsorship Energy Point**, *sponsorizzazione "colonnina" per il recharge dei device elettronici*

sirmi spa
the way to make ICT possible

Partecipare a ICT Club come Sponsor

Gli sponsor di ICT Club sono ICT Vendor, System Integrator e VAR che vogliono incontrare gli End User in un consesso qualificato e riservato

Vantaggi per gli Sponsor

- Accesso all'area dedicata ad ICT Club
- Possibilità di coordinare uno dei Tavoli di Lavoro sponsorizzato, portando una specifica testimonianza e le loro esperienze
- Citazione specifica in Assemblea FidaInform
- Citazione del brand e dei contributi nel White Paper prodotto per ogni business table
- 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; max 2 sponsor per Tavolo

sirmi spa
the way to make ICT possible

Workshop Retail 2015 con Comufficio

(11 giugno 2015)

Per dare ai Partner ed a quanti operano sul mercato Retail nuovi spunti per un'offerta sempre più attrattiva e con rinnovate marginalità, **COMUFFICIO e SIRMI organizzano** – dopo il successo del 2014 - **il Convegno "Digital Technology e Retail del Futuro"**, dedicato ai Partner ICT con l'obiettivo di raccontare il Negozio del Futuro, presentando le diverse categorie di attori "best in class" e delineandone tendenze ed evoluzioni.

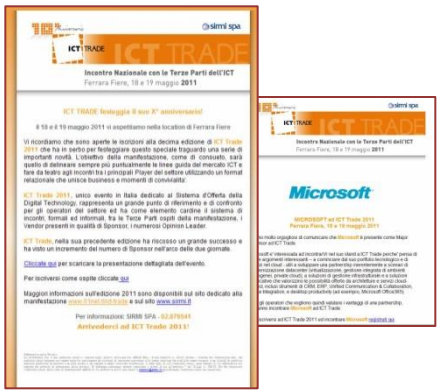
Il convegno durerà 2 ore circa e sarà focalizzato su case-histories e use-cases: concretezza, fruibilità, spunti reali per i Player del settore, che dai relatori potranno trarre spunti concreti per attivare nuove proposte da portare al mercato, e soprattutto assumere essi stessi un nuovo ruolo, molto più attrattivo, verso i propri clienti Retail.

Gli inviti, la comunicazione e la promozione

- **Comunicazioni e-mail verso un target di Terze Parti qualificate, con periodicità crescente:**
  - Teaser di annuncio delle date
  - Comunicazioni specifiche su novità dell'edizione 2015, aggiornamenti di programma, convegni, adesione da parte degli Sponsor, patrocini, tematiche specifiche, etc
  - Comunicazione post-evento
- **Accordi con associazioni del mondo ICT per la diffusione degli inviti verso i loro associati**
- **Comunicazioni e-mail ad hoc per gli Sponsor verso un target specifico**
- **Online Advertising e supporto dall'agenzia Info-Press**
- **Media Partnership con Editori di Settore**
- **Gestione del sito Internet dedicato alla manifestazione**
- **Realizzazione di interviste ed articoli pre evento e post evento**
- **Comunicazione Multimediale**
  - Videostreaming del Convegno di Apertura
  - Videostreaming delle principali Tavole Rotonde e dei Workshop

Gli inviti, la comunicazione e la promozione

Dem globali e personalizzate per gli Sponsor



L'attività di Ufficio Stampa e le nostre pubblicazioni

Le partnership con la stampa di settore e il WEB

Database SIRMI Partner

13.000 aziende censite appartenenti alle seguenti tipologie

- Grandi System Integrator
- Società di Software e Servizi
- VAR Proprietari e Open System
- Corporate Reseller
- Dealer PC
- Rivenditori di Prodotti Ufficio
- Distributori Broadliner
- Distributori Specializzati
- Piccole Società di Consulenza
- Operatori Networking e Telecomunicazioni
- Carrier e Reseller di Telecomunicazioni
- IT Vendor
- ISV
- Assemblatori
- Internet Provider e ASP

Database SIRMI End User

15.000 aziende italiane censite, profilate opportunamente in base a delle quali vengono raccolti i dati relativi a:

- Anagrafica completa (dettagli sulla struttura, dati dimensionali, industry di riferimento)
- Funzioni IT chiave: IT Manager e suoi diretti collaboratori
- Installato hardware, software e soluzioni, e indicazione dei Fornitori dei principali servizi strategici

ICT TRADE

ICT CLUB

sirmi spa
the way to make ICT possible

Contatta SIRMI per ricevere una proposta economica ad hoc per le tue esigenze o per conoscere le modalità di partecipazione

maurizio.chimenti@sirmi.it

sales@sirmi.it

Tel. 02 876541

sirmi spa
the way to make ICT possible