

Incontro Nazionale con le Terze Parti dell'ICT



ICT TRADE

ICT Trade 2013

Incontro Nazionale con le Terze Parti dell'ICT XII Edizione

Ferrara Fiere, 21 e 22 Maggio 2013





ICT TRADE

ICT TRADE, LA MANIFESTAZIONE DEDICATA AL CANALE

- ■ ■ ICT Trade nasce nel 2002 con l'obiettivo di creare un momento di incontro e confronto esclusivamente dedicato agli attori della Digital Technology: Opinion Leader, Esperti del Settore, Top Manager di Terze Parti e Vendor si confrontano in un evento ricco di contenuti per riflettere, scambiare idee e cogliere opportunità di business
- ■ ■ Unico evento in Italia rivolto al Sistema d'Offerta della Digital Technology, ICT Trade vuole essere non solo "Contenuto" ma "Fucina di Idee"
- ■ ■ Elemento cardine di ICT Trade è il sistema di incontri organizzato dalla SIRMI fra le Terze Parti ospiti della manifestazione e i Vendor e Distributori presenti in qualità di sponsor
- ■ ■ Un'agenda di convegni e tavole rotonde arricchisce l'evento e consente di approfondire i temi di maggior interesse, attuali del comparto 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

LE KEY ISSUES e LE INNOVAZIONI DELLA XII EDIZIONE

■ ■ ■ Public Sector Corner

Vendor , Operatori e Public Sector si incontrano: scenari, evoluzioni e sfide di un settore che vale il 15% della spesa End User business.

■ ■ ■ Vendor, End User e Operatori: evoluzioni e tendenze di un rapporto

Dove sta andando la spesa End User? Quali evoluzioni di scenario si stanno delineando? Quali investimenti e guidati da quali nuovi paradigmi si stanno affacciando? Vendor e Operatori come possono collaborare per rispondere meglio alle istanze del Mercato?

■ ■ ■ Nuove figure professionali per un nuovo modello di mercato

Quali sono le figure professionali più ricercate oggi? Quali professionalità possono essere realmente considerate in linea con uno scenario che vede continui processi di globalizzazione, livelli di competitività sempre più pressanti, forme distributive nuove.

■ ■ ■ Nord e Sud: due mercati a confronto

In che modo il mercato del Nord Italia è differente da quello del Sud? Quali sono le reali differenze? Come il sistema dell'Offerta può al meglio soddisfare e rispettare tali differenze?

■ ■ ■ L'Agenda Digitale e gli impatti sul mercato



ICT TRADE

Le Origini...

- ■ ■ Nasce come “Business Meeting Club” e pone l’accento su due fattori chiave: le relazioni e il tempo da dedicare agli incontri di business
- ■ ■ Punto di incontro esclusivo, selezionato e qualificato, con elevata qualità dei partecipanti e qualificato sistema di incontri
- ■ ■ Convegno di apertura, dedicato a costruire lo scenario alla data e tracciare le linee guida dell’ICT nazionale
- ■ ■ Accomodation gratuita per le Terze Parti ospiti

I numeri della storia di ICT Trade

- ■ ■ Oltre 15.000 Ospiti
- ■ ■ Oltre 560 Sponsorizzazioni
- ■ ■ Oltre 150 Convegni
- ■ ■ Oltre 430 Relatori
- ■ ■ 4 Ministri presenti come Guest Speaker

... L’evoluzione

- ■ ■ Allargamento della Sponsorship ai Distributori con ruolo diretto ed attivo nel sostegno al business dei propri Clienti
- ■ ■ Focus sul “Corridoio dell’Innovazione”: spazio dedicato a start up italiane con tecnologie innovative
- ■ ■ Maggiore spazio alle sessioni dedicate ai programmi di Canale, curate dai Vendor
- ■ ■ Coinvolgimento delle aziende Clienti con case history e testimonianze, per dare nuovi spunti al Sistema di Offerta
- ■ ■ Sessioni SIRMI su scenari di mercato, evoluzione dei Canali, innovazione tecnologica, a sostegno del business delle Terze Parti e dei loro processi evolutivi



ICT TRADE

ICT Trade è...

- ■ ■ Un momento di incontro e di confronto sugli obiettivi comuni di Vendor e Terze Parti, con accomodation gratuita per le Terze Parti Ospiti della Manifestazione
- ■ ■ L'unica manifestazione esclusiva dedicata alla ICT Community che si ritrova per riflettere su modi nuovi di fare business e instaurare contatti utili per future collaborazioni
- ■ ■ Un format vincente basato su:
 - sistema di appuntamenti 1to1
 - programma di Convegni, Workshop e Tavole Rotonde
 - momenti conviviali e di relazione
- ■ ■ Un modo per fare Sistema e sostenere la ICT Community



ICT Trade non è...

- ■ ■ Una “tradizionale fiera” ICT: non si espongono prodotti; si fa e si costruisce relazione
- ■ ■ Una manifestazione aperta a tutti: è Business only, è esclusiva, e vi si accede per invito nominativo
- ■ ■ Un ambiente dispersivo: è un'alternativa al modello “per mq”





ICT TRADE

LA STRUTTURA DI ICT TRADE 2013

	Martedì 21 maggio	Mercoledì 22 maggio
9.00 – 13.30		<i>Appuntamenti 1to1</i> <i>Convegni, Tavole Rotonde e Workshop</i>
13.30 – 14.30	<i>Accoglienza Sponsor e Ospiti</i> <i>Consegna agende</i> <i>Indicazioni sull'accomodation</i> <i>Controllo degli allestimenti "leggeri"</i>	<i>Buffet lunch</i>
15.30 – 18.30	<i>Convegno di apertura</i>	<i>Appuntamenti 1to1</i> <i>Convegni, Tavole Rotonde e Workshop</i>
20.30	<i>Cena Conviviale</i>	

- ■ ■ Appuntamenti 1to1, Workshop, Tavole Rotonde e Convegni si svolgono in parallelo: ciascun partecipante potrà comporre la propria agenda alternando appuntamenti di business con partecipazioni alle varie sessioni
- ■ ■ La manifestazione si apre con un Convegno che vede la partecipazione di esponenti delle Istituzioni, Opinion Leader e Top Manager delle aziende Major Sponsor



ICT TRADE

IL SISTEMA DI APPUNTAMENTI ONE to ONE

- ■ ■ Elemento cardine di ICT Trade, il sistema di appuntamenti 1to1 prevede la schedulazione di incontri fra i Manager delle Terze Parti ospiti della manifestazione e i Vendor presenti in qualità di Sponsor
- ■ ■ Sarà cura dell'Organizzazione comporre le agende degli Ospiti, alternando gli appuntamenti con la partecipazione agli eventi, in base alle indicazioni di interesse fornite dagli Ospiti stessi
- ■ ■ Gli appuntamenti, della durata di 30 minuti ciascuno, si svolgono negli "spazi-salotti" presidiati dai singoli Sponsor

L'agenda degli Ospiti

- ■ ■ Ogni Ospite riceve, prima dell'evento, il programma dettagliato della manifestazione e l'elenco degli Sponsor presenti
- ■ ■ Con la conferma di partecipazione, l'Ospite indica sia le sessioni cui intende partecipare sia i Vendor che desidera incontrare
- ■ ■ Le opzioni prescelte vengono elaborate in modo da pianificare gli appuntamenti, ottimizzando la gestione del tempo
- ■ ■ Le agende vengono consegnate il giorno di apertura della manifestazione, insieme alle indicazioni sull'accomodation

L'agenda degli Sponsor

- ■ ■ Ogni Sponsor indica caratteristiche e peculiarità del proprio business, con riferimento al target specifico di ICT Trade
- ■ ■ Le agende vengono realizzate sulle indicazioni ricevute dagli Ospiti; previa loro autorizzazione, l'Organizzazione interviene completando le agende degli ospiti tenendo in considerazione eventuali desiderata degli Sponsor
- ■ ■ A partire dalla settimana precedente alla manifestazione, viene inviata al Contact Manager dello Sponsor la versione "draft" delle agende
- ■ ■ Le agende definitive vengono consegnate al Contact Manager dello Sponsor il giorno di apertura della manifestazione



ICT TRADE

SESSIONI CONVEGNISTICHE: I FORMAT

Tavola Rotonda

sessione incentrata su tematiche di scenario, con approfondimenti tematici
durata 50 minuti circa
contributo di max 5 relatori e co-Sponsor, con un approccio a dibattito
introduzione di scenario e inquadramento del tema a cura dell'Area Ricerca di SIRMI

Workshop

sessione di approfondimento incentrata su una tematica specifica
durata 50 minuti circa
contributo di max 3 relatori con approccio specialistico e speech a voce unica
introduzione di scenario/inquadramento del tema a cura dell'Area Ricerca di SIRMI
Sponsor unico

Convegno Ospite

sessione a cura dello Sponsor, su tematiche a sua cura (annunci di prodotto, kick off di canale, scenari di offerta, formazione commerciale, accordi, ...)
durata variabile da 1 a 2 ore
format e contenuti a discrezione dello Sponsor
possibilità di speech da parte di un Manager di SIRMI
Sponsor unico ed eventuali co-sponsorizzazioni procurate dallo Sponsor unico



ICT TRADE

GLI OSPITI INVITATI

	<i>Aziende</i>	<i>Persone</i>
Distributori specializzati	30	60
Distributori Broadliner	80	140
Assemblatori	20	40
Systems Integrator, Outsourcer	40	70
VAR	150	200
Corporate Reseller	25	40
Dealer IT e TLC	170	280
Dealer Office	60	100
Catene IT e TLC	10	20
GDO e GDS	10	10
Reseller e Installatori TLC e Nw	70	130
Società di Software e Servizi	160	240
Web Creator e New Media	15	20
Local Telcos	10	20
<u>Totale Trade</u>	850	1.370
Istituzioni	10	10
Associazioni	20	20
Opinion Leader, IT Manager	60	60
Stampa	10	10
<u>Totale Opinion Maker</u>	100	100
Totale Invitati	950	1.470

GLI SPONSOR ATTESI

	<i>Aziende</i>	<i>Persone</i>
Tecnologie di Base	3	6
Sistemi & Storage	4	8
PC	5	10
Imaging & Printing	5	10
Periferiche	3	6
Networking	5	10
Sicurezza	4	8
Digital Devices	3	6
Consumer Electronics	3	6
Office	3	6
Software di Ambiente	2	4
Software Gestionali e Applicativo	5	10
Software Gestione Documentale	2	4
TLC Fisse e Broadband	3	6
TLC Mobili	2	4
Appliances TLC	3	6
Apparati TLC e PABX	2	4
Servizi ISP e ASP	2	4
Altri	1	4
Totale Sponsor	60	122



ICT TRADE

COMUNICAZIONE, PROMOZIONE E INVITI

- ■ ■ ■ Comunicazioni e-mail verso un target di Terze Parti qualificate, con periodicità crescente:
 - Teaser di annuncio delle date
 - Comunicazioni specifiche su novità dell'edizione 2013, 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
 - Videointerviste agli Sponsor



GLI STRUMENTI DI COMUNICAZIONE E PROMOZIONE

Dem globali e personalizzate per gli Sponsor



Attività di ufficio stampa



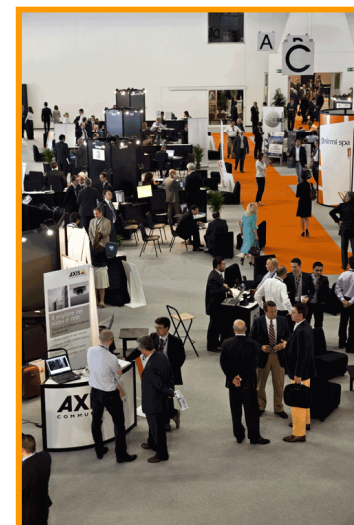
Sito dedicato alla manifestazione e sito SIRMI





L'EDIZIONE 2012 in NUMERI

- ■ ■ ■ Oltre 1.500 partecipanti complessivi nell'arco dei due giorni
- ■ ■ ■ 670 presenze al Convegno di Apertura
- ■ ■ ■ 1.340 appuntamenti 1to1 pre-schedulati
- ■ ■ ■ Oltre 500 appuntamenti spontanei
- ■ ■ ■ 48 aziende Sponsor
- ■ ■ ■ 6 Associazioni presenti con spazio-salotto o con proprio Convegno Ospite





ICT TRADE

PARTECIPARE AD ICT TRADE COME SPONSOR

Perché

Gli Sponsor, insieme agli altri operatori del sistema di offerta primaria in rappresentanza di fornitori Hardware e Software, TLC, Office e Consumer Electronics, hanno la possibilità di incontrare tutta la filiera dell'offerta e di ottenere ed al tempo stesso trasferire le linee guida globali e settoriali del proprio business.

Esserci, perché

- ■ ■ Occasione per stabilire nuove relazioni e rinsaldarne vecchie
- ■ ■ Immagine verso Opinion Leader, Stampa, Clienti
- ■ ■ Opportunità di ipotizzare e definire accordi
- ■ ■ Comunicazione efficiente ed efficace di nuove iniziative ai Partner ed ai Prospect
- ■ ■ Inserimento in un circuito nazionale fisico e virtuale (incontri fisici e video streaming)
- ■ ■ Appartenenza alla Comunità ICT

Come

A ciascuno Sponsor sarà riservato uno spazio-salotto, con grafica e cartellonistica, per gestire incontri professionali in un ambiente riservato ai soli Operatori, il cui fine primario è di stabilire relazioni, ottenere informazioni, scambiare opinioni.

Esserci, come

- ■ ■ Major Sponsorship: isola pre-allestita di 70 mq
- ■ ■ Sponsorship standard: spazio-salotto pre - allestito di 16 mq
- ■ ■ Sponsorizzazione dei Workshop
- ■ ■ Co-sponsorizzazione di Tavole Rotonde
- ■ ■ Organizzazione di Convegni dedicati
- ■ ■ Sponsorizzazione di momenti conviviali



ICT TRADE

PARTECIPARE AL CORRIDOIO DELL'INNOVAZIONE

È un'area riservata, di grande passaggio, dedicata alle aziende con una offerta di chiara innovazione tecnologica e che possono essere considerate start up.

Perché partecipare

Gli Sponsor del Corridoio dell'Innovazione hanno la possibilità di incontrare tutta la filiera dell'offerta, di prendere parte al sistema di Appuntamento 1to1 e di partecipare ad una vetrina di grande prestigio al medesimo livello dei più rinomati player del settore.

Esserci, perché

- ■ ■ ■ Occasione per stabilire nuove relazioni e rinsaldarne vecchie
- ■ ■ ■ Autoreferenziazione
- ■ ■ ■ Immagine verso Opinion Leader, Stampa, Clienti
- ■ ■ ■ Opportunità di ipotizzare e definire accordi
- ■ ■ ■ Comunicazione efficiente ed efficace al Canale
- ■ ■ ■ Appartenenza alla Comunità ICT

Come

A ciascuno Sponsor sarà riservato uno spazio-salotto, con grafica e cartellonistica, per gestire incontri professionali in un ambiente riservato ai soli Operatori, il cui fine primario è di stabilire relazioni, ottenere informazioni, scambiare opinioni.



PARTECIPARE AD ICT TRADE COME OSPITI

Perché

Gli invitati sono i più qualificati operatori dell'offerta di prodotti e soluzioni ICT; Presidenti ed Amministratori Delegati, Direttori Commerciali, Marketing Manager, Buyer delle principali aziende del Sistema delle Terze Parti: Software House, VAR, Dealer PC, System Integrator, GDO e GDS, ISP ed ASP, Distributori.

Esserci, perché

- Grande occasione di incontri professionali
- Confronto con colleghi del Sistema d'Offerta
- Workshop e Tavole Rotonde ad hoc
- Confronto con Vendor e Distributori a livelli top
- Occasione per stabilire nuove relazioni e rafforzare le vecchie

Come

Gli invitati (max 2 per azienda, più un accompagnatore per ciascun invitato) saranno accolti in una città a misura d'uomo, in un polo fieristico completamente attrezzato, senza alcuna spesa di soggiorno. Unico impegno richiesto: rispettare l'Agenda degli Appuntamenti assegnata, anche con interlocutori apparentemente non strategici: "da cosa nasce cosa".

Esserci, come

- Agenda di appuntamenti pre-schedulati con gli Sponsor
- Accesso libero alla convegnistica
- Open bar, lunch e dinner gratuiti
- Servizio navetta per e dagli alberghi
- Accommodation gratuita (1 notte in albergo 3 o 4 stelle) con assegnazione all'atto dell'accreditazione in Fiera



ICT TRADE

MODALITA' DI SPONSORIZZAZIONE

- ■ ■ Per conoscere le modalità di Sponsorizzazione e i prezzi contattare SIRMI – Maurizio Chimenti o Gabriele Fornaci – sales@sirmi.it – Tel. 02/876541
- ■ ■ Per conoscere le modalità di Partecipazione come Ospiti contattare SIRMI – Gabriele Fornaci o Elena Manenti – Tel. 02/876541