



# ICT TRADE 2008

**INCONTRO NAZIONALE CON LE TERZE PARTI DELL'ICT**

---

**Ferrara Fiere, 4-5-6 giugno 2008**

**Presentazione dell'iniziativa**

## ICT TRADE è ...

- ✓ nato nel 2002 e giunto alla sua settima edizione
- ✓ un momento di incontro e confronto sugli obiettivi comuni di Vendor e Terze Parti, in cui la ICT Community si riunisce per riflettere su modi nuovi di fare business
- ✓ un evento esclusivo basato su un sistema di **APPUNTAMENTI DI BUSINESS** e di **INCONTRI, TAVOLE ROTONDE e WORKSHOP**
- ✓ una manifestazione dedicata al Trade Digitale, Business e Consumer
- ✓ un sistema di meeting one-to-one
- ✓ un'opportunità per instaurare contatti utili per collaborazioni future
- ✓ un modo per fare Sistema

## ICT TRADE non è ...

- ✓ una "tradizionale fiera" dell'ICT, con i "tradizionali limiti"
- ✓ un evento con bassa focalizzazione sul rapporto business to business
- ✓ dispersività di aree e di spazi, o modello di "vendita di m<sup>2</sup>"

## IL COMITATO ORGANIZZATIVO:

- ✓ SIRMI
  - organizzazione globale e coordinamento accoglienza
  - ingaggio operatori del Trade
  - comitato organizzativo Eventi interni ad ICT Trade
- ✓ Ferrara Fiere (logistic Sponsor)
  - Logistica ed organizzazione interna area espositiva
- ✓ Comune di Ferrara (environment Sponsor)
  - ambiente esterno ed accoglienza da parte della Città
- ✓ Le testate dedicate al Trade ICT de Il Sole 24 Ore Business Media
  - comunicazione istituzionale
  - comunicazione verso il Trade
  - publishing
  - supporto alla convegnistica

**ICT TRADE** è il punto di riferimento per gli attori della Digital Technology e vuole essere non solo CONTENUTI ma "FABBRICA di IDEE".

Una fitta agenda di MOMENTI DI INCONTRO E CONFRONTO permetterà alle Terze Parti di acquisire **informazioni puntuali** e di **dire la loro**, in workshop e tavole rotonde imperniate sui temi chiavi per il Sistema di Offerta.

Le tematiche trattate emergono dalla **conoscenza** della realtà dell'ICT, dal confronto con le parti e da un'analisi delle esigenze espresse dalle Terze Parti (e, per una volta, non solo dai Vendor).

Ogni momento di incontro è strutturato per **raccogliere i contributi di tutti**, con interventi di SIRMI per il disegno dello scenario, il dimensionamento dei Mercati, l'indicazione delle ricadute per le Terze Parti.

L'obiettivo è uno solo: mettere insieme esperienze, ricerca, strumenti per **focalizzare nuove opportunità** di business.

# ICT TRADE in continua evoluzione...

## Le Origini...

- ✓ Nasce come “Business Meeting Club” e pone l’accento su due fattori chiave: le relazioni e il tempo
- ✓ Punto di incontro esclusivo, selezionato e qualificato, trova una forte caratterizzazione nel sistema di appuntamenti one to one
- ✓ Convegno di apertura per ricostruire lo scenario e tracciare le linee guida dell’ICT
- ✓ Comunicazione pre e post manifestazione

## ... in seguito ...

- ✓ ICT Trade si arricchisce di “contenuti” con un fitto programma di Tavole Rotonde fra “addetti ai lavori” e Workshop
- ✓ Allargamento degli Sponsor ai Grandi System Integrator
- ✓ Tavole Rotonde e Workshop con partecipazione di IT Manager
- ✓ Apertura della Sponsorizzazione ai Distributori con ruolo diretto a sostegno del loro valore intrinseco e non in rappresentanza di uno o più specifici vendor

## ... nel 2007 ...

- ✓ Opportunità di Sponsorizzare Workshop e Tavole Rotonde
- ✓ Focus group con gli IT Manager, aperti alle Terze Parti
- ✓ Coinvolgimento degli Utenti su tematiche fondamentali per gli Operatori ICT
- ✓ Potenziamento della presenza attiva di SIRMI con “segreteria intelligente” che interviene nell’organizzazione e gestione di specifici contatti qualificati con supporto per l’apertura di relazioni puntuali on demand

## ... e le Novità del 2008 ...

- Maggiore visibilità agli Sponsor con nuovi strumenti di comunicazione: Web TV, video interviste; ICT Trade dura nel tempo...
- Coinvolgimento delle aziende Clienti: case history e testimonianze dirette
- Sessioni tematiche di approfondimento su settori di mercato strategici per l’ICT (Sanità, PAL, manifatturiero avanzato, PMI, ecc)
- Eventi nell’Evento: meeting di reti distributive e di aggregatori di business, ospitati da ICT Trade
- L’angolo dell’Innovazione: start up con tecnologie innovative, a disposizione del Trade per nuovi business a maggiore profittabilità e capaci di generare cost saving nelle operazioni commerciali e di servizio

# La Struttura di "ICT TRADE 2008"

INCONTRO NAZIONALE CON LE TERZE PARTI DELL'ICT

Attesi 70 Sponsor e oltre 1.000 Operatori, Imprenditori e Manager

Mercoledì 4 giugno		Giovedì 5 giugno			Venerdì 6 giugno		
Addetti ai lavori	Convegni	Convegni	Tavole Rotonde e Workshop	Appuntamenti	Convegni	Tavole Rotonde e Workshop	Appuntamenti
9.00 9.30			Tavola Rotonda		CONVEGNO OSPITE	Workshop	
9.30 10.00		CONVEGNO OSPITE	Workshop		CONVEGNO OSPITE	Workshop	
10.00 10.30	Accoglienza Sponsor e Controllo allestimenti		Workshop		CONVEGNO OSPITE	Workshop	
10.30 11.00			Workshop				
11.00 11.30			CONVEGNO OSPITE	Workshop			
11.30 12.00				Workshop			
12.00 12.30			Workshop		CONSIDERAZIONI DI CHIUSURA		
12.30 13.00					Buffet di "Arrivederci al 2009"		
13.00 14.00	Buffet fra "Addetti ai lavori"	Pranzo			CHIUSURA DELLA MANIFESTAZIONE		
14.00 14.30			Workshop				
14.30 15.00							
15.00 15.30	CONVEGNO DI APERTURA		Tavola Rotonda				
15.30 16.00		CONVEGNO OSPITE	Workshop				
16.00 16.30			Workshop				
16.30 17.00			Workshop				
17.00 17.30			CONVEGNO OSPITE	Tavola Rotonda			
17.30 18.00							
18.00 18.30							
18.30 19.00							
20.00	Cena di Gala	Cena Conviviale					

# Sessioni convegnistiche: i format

Il programma delle sessioni convegnistiche prevede tre format:

- Tavola Rotonda:** sessione incentrata su tematiche di scenario, mercato e su approfondimenti tematici  
durata 50 minuti circa  
contributo di max 5 relatori con un approccio a dibattito  
introduzione di scenario/inquadramento del tema a cura dell'Area Ricerca di SIRMI  
moderazione a cura di SIRMI o di un giornalista del Partner editoriale di ICT Trade  
possibilità di co-Sponsorizzazioni
- 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  
moderazione a cura di SIRMI o di un giornalista del Partner editoriale di ICT Trade  
Sponsor unico
- Convegno Ospite:** sessione a cura dello Sponsor su tematiche varie (dall'annuncio di prodotto al kick off di canale)  
durata di circa 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

# Tavole Rotonde e Workshop: i titoli del 2008

## Sessioni Tecnologiche

1. WiMax: quale impatto dalla gara per l'assegnazione delle licenze, quali reali opportunità per i Clienti e per il Canale
2. Un nuovo modo di proporre la Sicurezza: dai prodotti ai Managed Services?
3. Da Document e Workflow al Knowledge Management al BPM Collaborativo, per gestire il patrimonio informativo e permettere il recupero di competitività dei Knowledge Workers
4. Gestionali ed ERP: nuovi modelli commerciali per nuove forme di fruizione; quale impatto per le Terze Parti dall'affermazione sul Mercato di nuove forme di delivery
5. Consolidation e Virtualizzazione di Server, Storage, Client: cosa chiedono le aziende, cosa offrono le Tecnologie Digitali
6. Global Communications: quali impatti sul business tradizionale dell'IT, in termini di prodotti, applicazioni core, Soluzioni
7. Green IT: dallo smaltimento dei prodotti tecnologici obsoleti, al risparmio energetico: funzione sociale per il Pianeta Terra, o risparmio per le Imprese?
8. ....

**La media dei partecipanti a ciascuna delle Tavole Rotonde e Workshop 2007 è stata di 70 persone.**

**Al convegno di apertura ed alla Cena di Gala hanno partecipato 430 persone.**

## Sessioni di marketing

- ✓ I Top 500 ICT Spender: cosa vogliono realmente i Clienti dalle Terze Parti
- ✓ Direct & Database Marketing e SIRMI Web TV: come raggiungere un target qualificato di Clienti

## Sessioni di Scenario

- ✓ L'evoluzione della Partnership nell'Era Digitale
- ✓ I nuovi competitor nell'Era Digitale
- ✓ Digital Ban: il Business Angels Network dedicato al mondo della Digital Technology

## Sessioni di Mercato

- ✓ ICT @ PMI
- ✓ ICT @ Manufacturing
- ✓ ICT @ Healthcare
- ✓ ICT @ PA
- ✓ ICT @ Consumer

## La parola ai Clienti

- ✓ Conoscere il Cliente: le aziende utenti si raccontano, indicando le linee guida dei propri investimenti e le aspettative per l'attività delle Terze Parti

# Gli appuntamenti: il sistema one-to-one

- ✓ Alternata e sovrapposta al programma di tavole rotonde e workshop, si prevede un'agenda di incontri pre-schedulati fra gli operatori invitati, ed i **Vendor** e i **grandi Player dell'ICT** Sponsor dell'iniziativa.
- ✓ Il sistema degli appuntamenti è basato principalmente sull'indicazione di interesse delle Terze Parti invitate.
- ✓ Gli incontri sono one-to-one, durano 30 minuti ciascuno e si svolgono in un'area dedicata, in cui ciascun Vendor occupa uno spazio di presidio (spazio-salotto) ben connotato con il suo brand per tutta la durata dell'evento.
- ✓ Terze Parti e Vendor si incontrano anche a tavola e nei momenti di relax per approfondimenti informali e non strutturati.
- ✓ L'esperienza 2007 ha generato:
  - 1.250 appuntamenti pre-schedulati, one-to-one
  - 450 appuntamenti spontanei

## L'agenda degli Operatori ICT Visitori

Prima dell'evento, ogni invitato riceve il programma convegni definitivo e l'elenco degli Sponsor presenti.

L'invitato definisce il proprio profilo, costruisce anche con il supporto di SIRMI la propria agenda, segnalando i convegni di suo interesse e le società che desidera incontrare.

Le opzioni prescelte vengono gestite da un software che provvede a pianificare gli appuntamenti, ottimizzando la gestione del tempo.

Nell'agenda vengono aggiunti appuntamenti fissati dall'Organizzazione, suggeriti da SIRMI o richiesti dagli Sponsor.

Circa una settimana prima dell'evento, gli operatori invitati ricevono per e-mail l'agenda personalizzata.

## L'agenda degli Sponsor

Una settimana prima dell'evento, gli Sponsor ricevono la lista degli Operatori iscritti, ed esprimono eventuali desiderata di incontro.

Tre giorni prima dell'evento, gli Sponsor ricevono l'agenda degli appuntamenti.

E' previsto che gli appuntamenti vengano gestiti da due figure di presidio per ogni Sponsor; infatti gli spazi-salotto consentono "logisticamente" la gestione di due appuntamenti in parallelo.

*Appuntamenti considerati "riservati" possono essere organizzati in aree "non pubbliche".*

# Comunicazione, promozione, inviti

## ICT Trade: un appuntamento cui possono accedere solo Manager e Imprenditori di Terze Parti qualificate, invitati nominativamente.

- Comunicazioni e-mail verso il target di Terze Parti qualificate con periodicità crescente:
  - teaser di annuncio delle date
  - comunicazioni specifiche su novità dell'edizione 2008, aggiornamenti di programma, convegni, Sponsor, patrocini, tematiche, et
- Accordi con associazioni del mondo ICT per la diffusione degli inviti verso i loro associati
- Supporto da parte del Partner Editoriale per la divulgazione di notizie ed adv di promozione della manifestazione
- Diffusione degli inviti verso la rete di Partner delle aziende Sponsor (in accordo con i singoli Sponsor)
- Realizzazione di comunicazioni e-mail ad hoc per gli Sponsor verso un target specifico

All'edizione 2008 si aggiunge il **portale SIRMI Web Tv** attraverso il quale divulgare:

- Video aziendali forniti dalle aziende Sponsor
- Approfondimenti tematici forniti dalle aziende Sponsor
- Realizzazione e divulgazione di videointerviste alle aziende Sponsor (da realizzare prima, durante, dopo l'evento)

A seguire, il portale SIRMI Web TV ospiterà anche:

- Il Videostreaming del Convegno di Apertura
- Il Videostreaming delle Considerazioni di Chiusura
- Su richiesta, i videostreaming di sessioni convegnistiche promosse dagli Sponsor, che saranno registrati e realizzati a cura di SIRMI e dei suoi Partner

**SIRMI Web TV:** il nuovo strumento a supporto di tutta l'attività di comunicazione di ICT Trade 2008... pre e post evento

## SIRMI Web TV è:

- Un Portale Internet che eroga contenuti multimediali e digitali dedicati al Mondo della Digital Technology quali news, videostreaming degli eventi SIRMI e powered by SIRMI, video interviste a manager ed opinion leader del settore, approfondimenti tematici (inchieste, white paper, abstract di ricerche di mercato, ...)
- Una piattaforma di comunicazione a disposizione degli Operatori del settore per divulgare contenuti interattivi e multimediali ad un pubblico qualificato e conosciuto

## Con SIRMI Web TV gli operatori del settore possono:

- Tenersi informati sulle novità del mercato (prodotti, strategie, operazioni)
- Aggiornarsi su trend e scenari grazie ai videostreaming di eventi e seminari SIRMI
- Approfondire tematiche specifiche attraverso studi di settore, articoli, analisi, case history, dossier

## I contenuti di SIRMI Web TV sono organizzati in 3 aree

- La Mediateca: videostreaming e video interviste
- La Biblioteca: approfondimenti tematici
- Le News dal Mondo Digitale: tratte dalla Agenzia Info-Press

## L'accesso al Portale è libero e gratuito

ed è agevolato dall'invio dell'Agenzia di Informazione Info-Press



# Gli Invitati e gli Sponsor Attesi

## Gli Invitati

	Aziende	Persone
Distributori Broadliner	30	60
Distributori Specializzati	80	140
Assemblatori	20	40
Systems Integrator, Outsourcer	40	70
VAR	130	180
Corporate Reseller	25	40
Dealer IT e TLC	170	280
Dealer Office	60	100
Catene IT e TLC	10	20
GDO e GDS	20	20
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>	<b>840</b>	<b>1.360</b>
Istituzioni	10	10
Associazioni	20	20
Opinion Leader, IT Manager	60	60
Stampa	10	10
<u>Totale Opinion Maker</u>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>Totale Invitati</b>	<b>940</b>	<b>1.460</b>

## Gli Sponsor Attesi

	Aziende	Persone
<i>VENDOR</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 Device	3	6
Consumer Electronics	3	6
Office	3	6
Software di Ambiente	2	4
Software Gestionale 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
<i>ALTRE CATEGORIE</i>		
Grandi System Integrator	3	6
Distributori	3	6
Assemblatori	1	2
Operatori Internet	2	4
Associazioni ICT	3	6
Altri	2	4
<b>Totale Sponsor</b>	<b>70</b>	<b>140</b>

# Gli Sponsor: esserci...

## 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 le linee guida globali e settoriali delle singole componenti del business.

### Esserci, perché:

- occasione per stabilire nuove relazioni e rinsaldarne vecchie
- autoreferenziazione
- immagine verso Opinion Leader, Stampa, Clienti
- opportunità di stabilire accordi
- comunicazione nuove iniziative ai Canali strategici
- visibilità verso Sistemi di Comunicazione
- inserimento in un circuito nazionale fisico e virtuale (fiera virtuale e sistema di conferencing in video streaming)
- spirito di appartenenza alla comunità ICT

## Come

A ciascuno Sponsor sarà riservato uno spazio-salotto, delimitato da grafica a pavimento e cartellonistica. L'obiettivo dell'area è quello di consentire incontri professionali in un ambiente riservato ai soli Operatori, ed il cui fine primario sia di stabilire relazioni, ottenere informazioni, scambiare opinioni.

### Esserci, come:

- Spazio-Salotto open per gestire gli appuntamenti allestito con:
  - tavolo meeting
  - quattro sedie e 2 poltroncine
  - mobile contenitore documentazione
  - cartellonistica connotativa
  - linea Internet Wireless
  - tavolino per appoggio PC
  - cestino per rifiuti
- Workshop o Tavola Rotonda
- Convegno Ospite
- Sponsorizzazione di momenti conviviali

# Le Terze Parti Ospiti: esserci...

## Perché

Gli invitati sono i più qualificati operatori dell'offerta di prodotti e soluzioni ICT. Country Manager, 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 incontro professionale
- confronto con colleghi del Sistema d'Offerta
- workshop e tavole rotonde ad hoc
- confronto con Vendor sull'andamento del settore e sulle linee di tendenza
- possibilità di incontrare gli operatori del Sistema di Offerta
- 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 appuntamenti pre-schedulati con gli Sponsor
- accesso libero alla convegnistica
- servizio di accreditamento
- servizio open bar
- lunch e dinner gratuiti
- sportello bancomat a disposizione
- servizio navetta per/dalla città - per/dagli alberghi
- accommodation gratuita (2 notti in albergo 3/4 stelle) con assegnazione all'atto del check in, in Fiera.