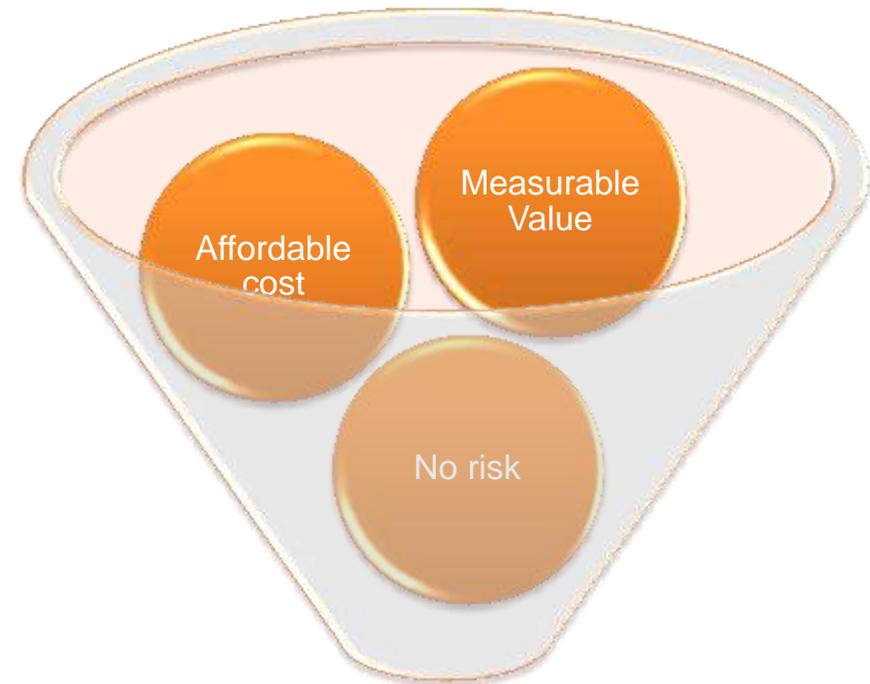


Il progetto HiTouch



Aggiornato il 13 Novembre 2015

Cosa e perchè

- Un evento con uno sponsor principale, che incontra persone degli end-user
 - Tipicamente decision maker in area IT e non solo, di aziende enterprise, spesso di medio-grandi e grandi dimensioni)
 - La volontà di investire da parte di uno sponsor che riesce a confrontarsi con la platea giusta, evitando il rumore di fondo
- Un progetto di comunicazione completo, che va oltre l'evento
 - Web, Blog
 - Social
 - DEM
 - Carta stampata
 - Intervista
- «Branding» di PBS, in collaborazione con una primaria casa editrice
 - Ricadute sulla stampa e sul web
 - Un chiaro ROI per tutti i partecipanti (vendor, end-user partecipanti, PBS e associati)

HiTouch

- Uno **sponsor** di richiamo: tipicamente un vendor, talvolta affiancato da operatori di canale
- (opzionale) Uno o due **end-user testimonial**, portati dallo sponsor
- (opzionale) Un **canale** selezionato dal vendor
- Un panel di **partecipanti (15-30)** di **medio e alto profilo** (CIO e diretti riporti: CISO, CTO, CxO, IT Manager, specialisti), interessati a interloquire sul tema, disposti a tavola rotonda o ferro di cavallo o comunque in ambiente di piccole dimensioni e che favorisce l'interazione
 - Eventuali iscritti non conformi con le indicazioni dello sponsor verranno avvisati e rifiutati (esempio: concorrenti, canali): l'evento è ristretto ai decision maker delle aziende enterprise
- La stampa tecnica
- Opzionalmente l'evento può essere indirizzato ad un canale selezionato e non all'end-user

L'evento

- **Un argomento tecnologico di richiamo**, spesso orientato a software, cloud, security, (software-defined) data center
 - cloud security, application optimization, enterprise content management, business intelligence, new storage architecture
- Una location comoda da raggiungere: tipicamente a Milano o Roma, vicino a metro o treno o tangenziali
- Due database su cui fare gli inviti (PBS ed editore)
 - Forte ingaggio di PBS nel rendere visibile l'evento: richiamo via sito, social e rilanci via mail
 - Visibilità sul sito dell'editore
 - Il database dell'editore viene segmentato secondo precisi criteri (area geografica, funzione, settore e dimensione dell'azienda invitata ...) che verranno condivisi con lo sponsor
- **OPZIONALE:** una piccola area espositiva per il vendor

HiTouch

Agenda (tipica) dell'evento



- Registrazione e Welcome coffee dalle 14
- Inizio alle 15
- Una presentazione di apertura e di «vision» da parte del chairman (max 20 minuti)
- Una presentazione (max 30 minuti) da parte del vendor
- Una presentazione (o uno scambio di opinioni) da parte del/degli end-user testimonial
 - In totale: max 75 minuti di presentazioni
- Una tavola rotonda, coordinata dal chairman, con interlocuzione da parte della maggioranza dei partecipanti che sono interessati a parlare del tema e a condividere pensieri ed esigenze
- Cocktail alle 17:30
 - (Alternativa opzionale) cena o altre attività
- *(Diretta Twitter e altre ricadute social)*

HiTouch

Altri contenuti del pacchetto



- Database dei convenuti all'evento
- Intervista stampa col vendor e/o i testimonial
 - Pubblicazione su cartaceo e online
- Mailer al database selezionato per l'evento su una soluzione del vendor
 - Con possibilità di scaricare materiale
 - Database di chi ha scaricato

HiTouch

I costi e gli accordi

- Prezzo del pacchetto all'utente finale: indicativamente superiore a €10mila e comunque **non inferiore a €8mila**
 - Da valorizzare a seconda dei contenuti precisi (1 o più DEM, location, complessità dell'argomento, tipo di audience richiesta)
- Quotazione, ordine e fatturazione a cura dell'editore
- Compenso PBS: **€1000 + 12% del fatturato**
 - + Spese di trasferta se fuori Lombardia
- Progetto **primariamente proposto ai clienti da PBS (e suoi associati)** e selettivamente dall'editore
 - PBS condividerà preventivamente con l'editore i nomi dei clienti a cui proporrà l'iniziativa
- Accordo valido per tutto il **2016**