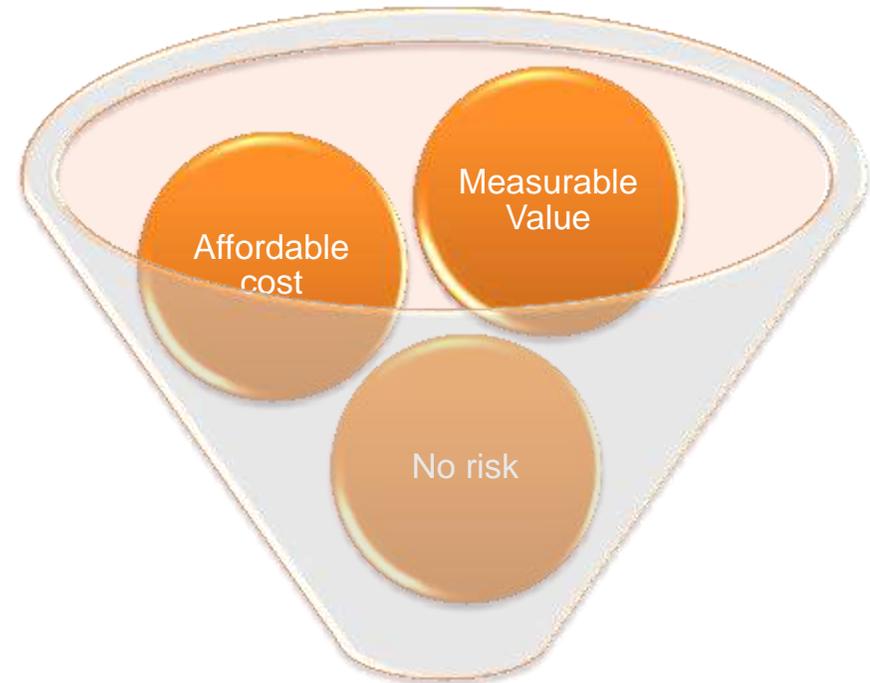


Il progetto HiTouch

Aggiornato il 17 Febbraio 2016

In partnership con:



Cosa e perché

- **Un programma completo** indirizzato allo sviluppo di **nuovo business e relazioni**
- La possibilità di indirizzare una **tematica forte**
- **Un evento con uno sponsor principale**, che incontra una clientela potenziale pregiata («a marquee event»)
 - Tipicamente decision maker (in area IT e non solo) di aziende enterprise, spesso di medie e grandi dimensioni
 - Confrontarsi con la platea giusta, evitando il rumore di fondo
 - Base per iniziative di follow-up
 - (opzionale) Possibilità di ingaggiare selettivamente il canale
- **Un progetto di comunicazione completo**, che va oltre l'evento
 - Keynote speaking, posizionamento
 - Web, Blog, Social
 - DEM, Download
 - Database
 - Carta stampata, Intervista, Pubblicità
- Branding di **PBS – Primo Bonacina Services**, in collaborazione con **SOIEL**
 - Ricadute sulla stampa e sul web
- Chiaro ROI per tutti i partecipanti



HiTouch

Chi è coinvolto nell'evento

- Uno **sponsor** e una **tematica** di richiamo: tipicamente un vendor, talvolta affiancato dal suo canale più pregiato
 - Oppure un system integrator che vuole accreditarsi presso un panel di clienti
- Un **keynote speaker e moderatore** preparato, coinvolgente, credibile
- (opzionale, importante) Uno o più **end-user testimonial**, tipicamente ingaggiati dallo sponsor
- (opzionale) Un **canale** selezionato dal vendor
 - Utilizzo di fondi marketing
- Un panel di **partecipanti (tipicamente 15-20)** di **medio e alto profilo** (CxO, IT Manager, specialisti senior), interessati a **confrontarsi sul tema**
 - Disposti a tavola rotonda o ferro di cavallo, in ambiente e modalità che favorisca l'interazione
 - Eventuali iscritti non conformi con le indicazioni dello sponsor verranno rifiutati
- La **stampa IT (SOIEL)**



I punti forti dell'evento

- **Un argomento tecnologico caldo e di richiamo**, spesso orientato alle nuove tecnologie o a innovative soluzioni applicative o infrastrutturali
- Un moderatore competente e capace di aggiungere valore e «vision»
- Uno speaker del vendor di prestigio e capace di interloquire
- Dei testimonial end-user in grado di condividere esperienze concrete
 - Dare voce ai protagonisti
 - Fornire materiale utile per iniziative editoriali, follow-up, content marketing
- Una location conosciuta e comoda da raggiungere
 - Tipicamente a Milano o Roma, vicino a metro o treno o tangenziali
- I **database** su cui emettere gli inviti: SOIEL (e suoi associati: Gartner ...)
 - Segmentati secondo precisi criteri (area geografica, funzione, settore e dimensione dell'azienda invitata ...) scelti e condivisi con lo sponsor
 - **Recall** per favorire la presenza dei giusti partecipanti
 - Visibilità sul sito SOIEL
- Ingaggio di **PBS – Primo Bonacina Services** nel rendere visibile l'evento: richiamo via sito, social e inviti via mail
 - Il database di PBS sarà costituito da una selezione di contatti **LinkedIn**
- Possibilità di integrare **database degli sponsor**
 - Possibilità di escludere clienti non graditi o già presidiati
- Grafica personalizzata per l'evento
- Diretta e/o rilanci Twitter



HiTouch

Agenda di massima

- Registrazione e Welcome coffee dalle 14
- Inizio alle 15
- Presentazione di apertura e «vision» da parte del chairman (15'-20')
- Presentazione (20'-25') da parte del vendor
- Presentazione o scambio di opinioni da parte dei testimonial (20'-25')
- Tavola rotonda, coordinata dal chairman, con interlocuzione da parte dei partecipanti interessati a condividere pensieri ed esigenze (25'-30')
- Cocktail



Possibili varianti e aggiunte

- Area espositiva per toccare con mano le soluzioni proposte
- Più sedi (roadshow)
- Più vendor, se sinergici e complementari, per evento
- Mattina vs. pomeriggio
- Location non convenzionali
- Parcheggio prepagato
- Cena
- Attività collaterali
- Indirizzare l'evento a un target di canale invece che end-user



HiTouch

Altri contenuti del pacchetto

- **Intervista stampa** col vendor e/o i testimonial
 - Pubblicazione su cartaceo e online
- Ulteriore **DEM** al database selezionato per l'evento (o altro paragonabile) su una soluzione del vendor
 - Possibilità di scaricare materiale (white paper ...)
 - Fornitura database di chi ha scaricato
- (opzionale) **Pagine pubblicitarie**



HiTouch

I costi

Da valorizzare a cura di **SOIEL** a seconda della composizione del pacchetto e dei contenuti richiesti:

- Città e location
- Complessità dell'argomento
- Criteri di selezione del database
- Tipo di audience richiesta
- Necessità di recall
- Una o più DEM o pagine pubblicitarie
- Attività e richieste opzionali

