



Events & Webinar

Market Research

Consulting & Advisory

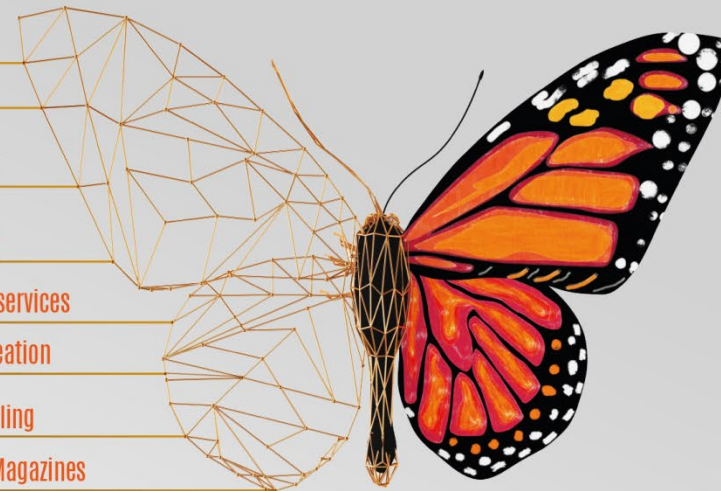
Digital Marketing

Go to market services

Content creation

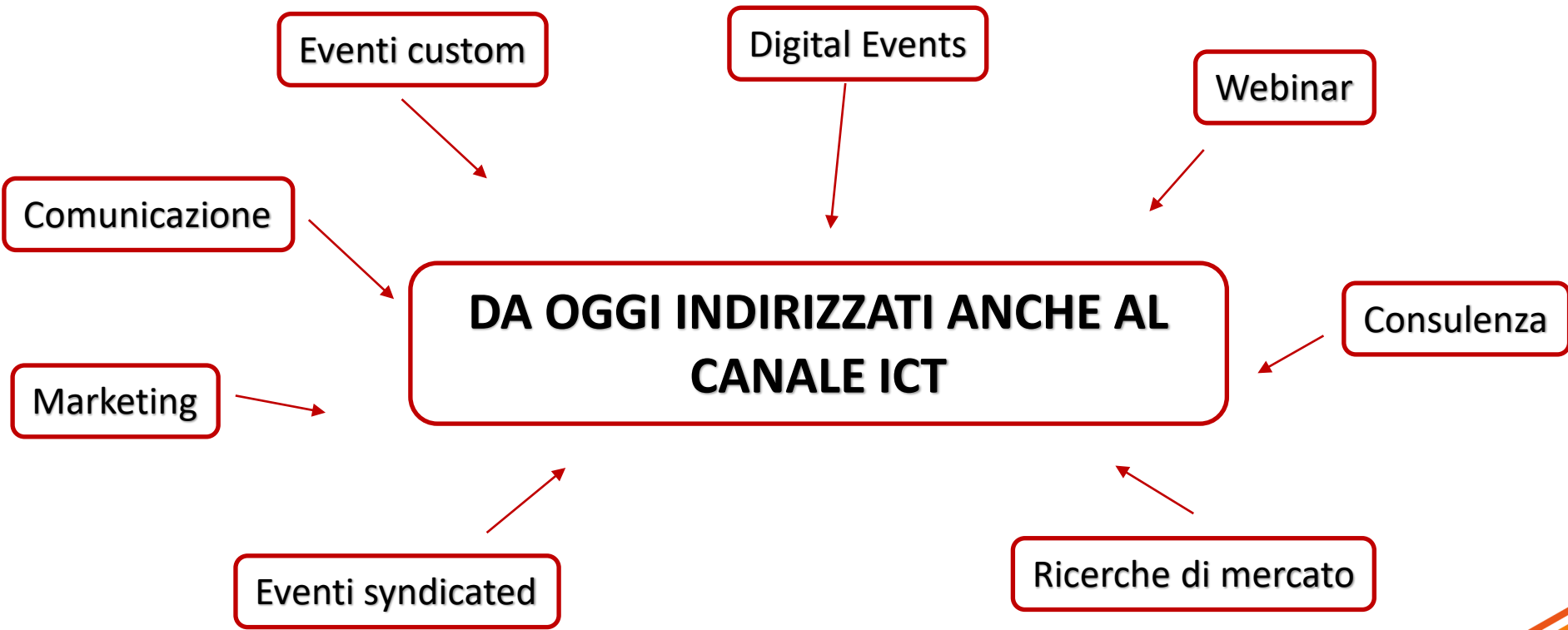
Storytelling

ICT Magazines



DA CANALE A ECOSISTEMA

**ICTBUSINESS ECOSYSTEM:
LA NUOVA AREA DI THE INNOVATION GROUP
DEDICATA AL CANALE ICT**





ICTBUSINESS ECOSYSTEM

UN SISTEMA INTEGRATO DI EVENTI, COMUNICAZIONE,
CONSULENZA, MARKETING

PER LA COMUNICAZIONE **AL** CANALE

PER LA COMUNICAZIONE **DEL** CANALE



18 MAGGIO 2021

ICTBUSINESS ECOSYSTEM SUMMIT

L'UNICO EVENTO ITALIANO DEDICATO AL CANALE ICT

Keynote Speaker: Carlo Alberto Carnevale Maffè

- I TREND DEL MERCATO
- LE ESIGENZE DEI CLIENTI
- LE OPPORTUNITÀ DALLE PROPOSTE TECNOLOGICHE DEI VENDOR
- IL SUPPORTO CHE VENDOR E DISTRIBUTORI OFFRONO AL CANALE
 - LE TAVOLE ROTONDE DEI «BEST PERFORMER»
 - I WORKSHOP TECNOLOGICI



SESSIONE PLENARIA 1 – L'evoluzione del canale: da prodotto a servizio, da on-premise a cloud, da licenza a canone	
Chaired by: The Innovation Group	
09.30 09.45	Benvenuto e Presentazione del programma Ecosystem Emilio Mango , Direttore Generale, The Innovation Group Loris Frezzato , Channel Area Manager, The Innovation Group <i>Keynote speaker</i>
09.45 10.00	Carlo Alberto Carnevale Maffè , Direttore EMIT Digital Innovation & Governance, SDA Bocconi

SESSIONE PLENARIA 2 – L'eredità del Covid: che cosa abbiamo imparato dalla crisi pandemica	
Chaired by: Ezio Viola, Co-Founder, The Innovation Group	
10.00 10.40	Invited speaker: Francesco Ciuccarelli , CIO e CTO, Alpitour Andrea Provini , CIO, Bracco Paolo Palmerini , IT Director, ICCREA Riccardo Salierno , CIO, Gruppo Sapio
SESSIONE PLENARIA 3 – Non perdere il treno del NextGeneration EU	
Chaired by: Roberto Masiero, Presidente, The Innovation Group	
10.40 11.00	Invited speaker: Elio Catania , Consigliere per le Politiche Industriali, Ministero dello Sviluppo Economico

SESSIONE PLENARIA 4 – Crisi o opportunità: il ruolo delle tecnologie	
Chaired by: Loris Frezzato, Channel Area Manager, The Innovation Group	
11.00 12.00	Speaker Sponsor (Responsabile di canale dei vendor/distributori): Manager , Responsabile di canale, Main Partner e Partner Manager , Responsabile di canale, Main Partner e Partner Manager , Responsabile di canale, Main Partner e Partner
Le strategie di canale e i partner program	
Chaired by: Loris Frezzato, Channel Area Manager, The Innovation Group	
12.00 13.00	Speaker Sponsor (Responsabile di canale dei vendor/distributori): Manager , Responsabile di canale, Main Partner e Partner Manager , Responsabile di canale, Main Partner e Partner Manager , Responsabile di canale, Main Partner e Partner



TAVOLO DI LAVORO 1 – Come funziona una partnership di successo nella CYBERSECURITY

Chaired by: Loris Frezzato,
Channel Area Manager, The
Innovation Group

Sessione dedicata a due sponsor
(Manager del vendor, Ceo del
System Integrator):

Manager, Responsabile,
Sponsor + Ospite
Manager, Responsabile,
Sponsor + Ospite

TAVOLO DI LAVORO 2 – Come funziona una partnership di successo nel CLOUD

Chaired by: Emilio Mango,
Direttore Generale, The
Innovation Group

Sessione dedicata a due
sponsor (Manager del vendor,
Ceo del System Integrator):

Manager, Responsabile,
Sponsor + Ospite
Manager, Responsabile,
Sponsor + Ospite

TAVOLO DI LAVORO 3 – Come funziona una partnership di successo

Chaired by: Roberto Bonino,
Giornalista, The Innovation
Group

Sessione dedicata a due sponsor
(Manager del vendor, Ceo del
System Integrator):

Manager, Responsabile,
Sponsor + Ospite
Manager, Responsabile,
Sponsor + Ospite

TAVOLO DI LAVORO 4 – Come funziona una partnership di successo

Chaired by: Valentina
Bernocco, Giornalista, The
Innovation Group

Sessione dedicata a due
sponsor (Manager del vendor,
Ceo del System Integrator):

Manager, Responsabile,
Sponsor + Ospite
Manager, Responsabile,
Sponsor + Ospite



I LIVELLI DI SPONSORIZZAZIONE DEL SUMMIT

	VIRTUAL STAND	SESSIONE POMERIDIANA (MAX 2 SPONSOR)	SESSIONE POMERIDIANA IN ESCLUSIVA	SESSIONE PLENARIA MATTINA	PREZZO EVENTO DIGITALE
EXHIBITOR	X			-	2.000,00
SPONSOR	X	X			6.000,00
SPONSOR	X		X		8.000,00
PARTNER	X			X	8.000,00
MAIN PARTNER	X	X		X	13.000,00
MAIN PARTNER	X		X	X	15.000,00



Luglio

**GESTIONE AZIENDALE E
CUSTOMER EXPERIENCE
DATA DRIVEN. COME
CAMBIANO ERP E CRM**

Ottobre

**SMART WORKING DA
ESIGENZA A STRATEGIA:
L'EVOLUZIONE DELLA
COLLABORATION E
COMMUNICATION**

Dicembre

**INFRASTRUTTURE IT: IL
MOTORE DELLA
TRASFORMAZIONE
DIGITALE**

Eventi digitali multisponsor di mezza giornata, in cui i partner illustrano a una platea di utenti finali le loro competenze e specializzazioni come fornitori di eccellenza di tecnologie ICT. Lo fanno sia illustrando organizzazione e soluzioni, sia avvalendosi della testimonianza di casi risolti. Ogni Webconference ospita **4 Partner**, la cui quota di partecipazione è di 5K euro.



- **WEBINAR**
- **ROUND TABLE**
- **EVENTI PERSONALIZZATI**
- **MODERAZIONI**
- **CONTENT PROVIDING**
- **STORYTELLING**
- **PILLAR E ARTICOLI SEO**
- **WHITE PAPER**
- **LEAD GENERATION**
- **NEWSLETTER**
- **DEM**

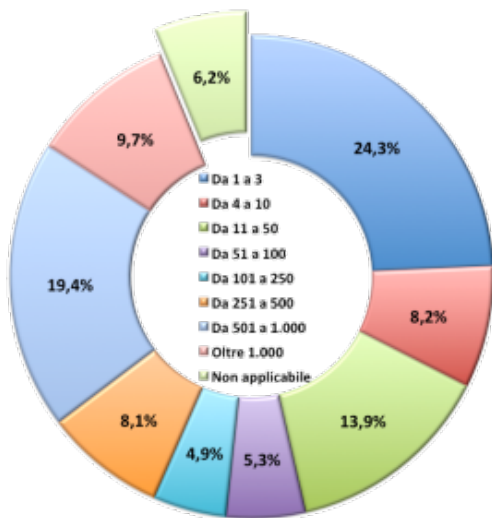


- Nato nel 2010 da una joint venture con Tom's Hardware, ora è posseduto al 100% da TIG e Indigo
- Pagewiews mensili: 120.000
- Visitatori unici mensili: 55.000
- Target: CIO, responsabili IT, professionisti IT, manager di distributori, integratori di sistemi, rivenditori a valore aggiunto
- Temi: notizie, approfondimenti, storie di successo, recensioni di prodotti, strategie di canale
- Database di 30.000 contatti profilati per DEM e newsletter
- Creazione di contenuti brandizzati, video e microsite
- Sito web: www.ictbusiness.it

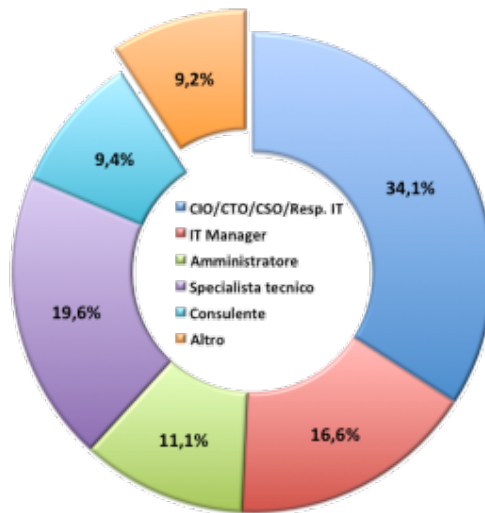
- Formati ADV supportati:
 - **Skin** (1.920x1.200)
 - **MPU** (300x250)
 - **Leaderboard** (728x90)



Dimensioni Aziendali



Job Title



REACH:

- **30.000** Decisori IT e operatori di canale profilati
- 120.000 pageviews/mese



White paper	4.500	White paper con grafica Indigo/TIG. 8 pagine
White paper white label	6.500	Grafica personalizzata. 8 pagine
Branded content scritto dai giornalisti Indigo, in home page per 7 giorni (3.500 caratteri)	800	Identificato con l'etichetta "branded content"
Articolo sponsorizzato «Byline» (scritto dal cliente) in home page per 2 giorni	500	Senza revisione dei giornalisti
Case Study (solo testo)	800	Con intervista cliente, scritta
Case study	1.200	Con intervista cliente, scritta, impaginata (PDF A4 due facciate)
Articolo in Newsletter (30K utenti registrati)	600	
Video case study (con storyboard)	3.500	Escluse spese vive di trasferta
Video-intervista (standard)	1.500	Escluse spese vive di trasferta



PREZZI: DISPLAY ADV, DEM E SOCIAL



DEM IctBusiness (30K utenti registrati)	1.200	
Realizzazione dell'HTML della DEM	600	
Newsletter IctBusiness (30K utenti registrati)	600	Leaderboard o branded content forniti da cliente
Display ADV su Technopolismagazine e IctBusiness	50 CPM	Formati: Leaderboard (728x90) e Medium Rectangle (300x250), quest'ultimo visibile anche su smartphone
Campagne ADV/Advertorial su Technopolis	2.500	A pagina
Live twitting	1.500	Event live twitting on network accounts by Indigo journalist
Campagna Social	1.500	15 post + piano editoriale
Singlo Post	100	



PREZZI: EVENTI, LEAD QUALIFICATION E CONSULENZA



Webinar	A partire da 8.000	
Customer Discovery	A partire da 8.000	12 lead qualificati con scheda cliente, White Paper, articolo su Technopolis
Customer Discovery Full	A partire da 20.000	Customer Discovery più Executive Dinner con 10 ospiti
Media training (realizzato da giornalisti senior)	800	A giornata
Moderazione eventi/ intervento analista	1.200	A giornata