



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

---

**Ferrara Fiere 9, 10, 11 giugno**

## **Presentazione dell'iniziativa**

# Cosa è

---

## ICT TRADE è ...

Nato nel 2002 e giunto alla sua terza edizione, è un evento esclusivo - nel quale la ICT Community si riunisce, lontano dalle scrivanie e dai rumori di fondo delle fiere tradizionali, per riflettere su modi nuovi di fare business - imperniato su un sistema di **APPUNTAMENTI DI BUSINESS** e di **INCONTRI**, Tavole Rotonde e Workshop. E':

- ✓ una manifestazione dedicata al Trade
- ✓ un momento di incontro e confronto sugli obiettivi comuni di Vendor e Operatori dei Canali dell'ICT
- ✓ un sistema di meeting one-to-one
- ✓ un'importante opportunità per instaurare contatti utili per collaborazioni future
- ✓ un'Agorà per lo scambio di opinioni e per discutere di temi comuni

## ICT TRADE non è ...

Non è una "tradizionale fiera" dell'Information & Communication Technology, con i "tradizionali limiti".

Non è:

- ✓ aperta ai visitatori Consumer, che disturbano l'operatività business
- ✓ un evento con bassa focalizzazione sul rapporto business to business
- ✓ dispersività di aree e di spazi
- ✓ un modello "per m<sup>2</sup>"

# L'esperienza 2003

| Vendor                           | AREA DI ATTIVITÀ  | Vendor                             | AREA DI ATTIVITÀ                  |
|----------------------------------|---|------------------------------------|-----------------------------------|
| <b>3 Mobile Video Company</b>    | Mobile Video Company  | <b>Iomega Corporation</b>          | Storage                           |
| <b>Acer Italy</b>                | PC  | <b>Kataweb</b>                     | ISP                               |
| <b>All Computer</b>              | Servizi alle infrastrutture ICT   | <b>Kingston Technology</b>         | Memorie                           |
| <b>Amd</b>                       | Processori  | <b>Lightning / Xaba</b>            | Gateway-Firewall, VPN             |
| <b>BenQ</b>                      | Fotocamere Digitali, Scanner, Monitor, LCD TV, Video Proiettori, Networking, Notebook, Soluzioni per archiviazione dati | <b>Maxdata</b>                     | PC, Monitor                       |
| <b>Canon Italia</b>              | Printer, Office   | <b>MC-link</b>                     | ISP                               |
| <b>Computer Associates</b>       | Middleware  | <b>Microsoft Italia</b>            | Software                          |
| <b>Comufficio</b>                | Associazione  | <b>Novell</b>                      | Software per soluzioni di rete    |
| <b>Consip</b>                    | Lavorare con la P.A.  | <b>Oracle</b>                      | Software                          |
| <b>Cosmic Blue Team</b>          | Servizi ai Partner  | <b>Padovani</b>                    | Cabling, Tlc Infrastructures      |
| <b>DS Data Systems</b>           | ERP, controllo di gestione  | <b>Praim</b>                       | Thin Client                       |
| <b>Elettrodata</b>               | PC, soluz., assistenza, servizi   | <b>Progetto Elettronica 92</b>     | Servizi tecnologici, TPM          |
| <b>Emc</b>                       | Information Storage   | <b>Right Vision Spazioazienda</b>  | Server Appliances                 |
| <b>Epson Italia</b>              | Sol. in/output per digital imaging  | <b>SAP Italia</b>                  | ERP Medium Business               |
| <b>Fujitsu Siemens Computers</b> | PC, sistemi   | <b>Siemens Enterprise Networks</b> | Networking                        |
| <b>Gruppo Formula</b>            | ERP   | <b>Soloinrete</b>                  | Videostreaming, contact mngt      |
| <b>Gruppo Pro</b>                | Extended ERP  | <b>Sony Italia</b>                 | Notebook                          |
| <b>Handspring / E-Motion</b>     | Palmare Smartphone  | <b>StorageTek / Avnet</b>          | Librerie e storage                |
| <b>Hewlett-Packard Italiana</b>  | Enterprise Systems Group, Personal Systems Group, HP Services, Imaging and Printing Group                               | <b>Symantec</b>                    | Soluzioni per Sicurezza Internet  |
| <b>IBM Italia</b>                | Systems Group, Software Group, Personal Computing Division, Global Services – Multi Vendor Service                      | <b>Telecom Italia DW</b>           | Web Services                      |
| <b>Icos</b>                      | Soluzioni per e-Business  | <b>The SCO Group</b>               | Middleware                        |
| <b>Iiyama Italia</b>             | Monitor, LCD TV, Touchscreen  | <b>Toshiba</b>                     | Notebook                          |
| <b>Imation</b>                   | Soluzioni per archiviazione dati  | <b>Trend Micro</b>                 | Sw Antivirus e content Security   |
|                                  |   | <b>Veniceplaza</b>                 | Servizi e infrastrutture Internet |
|                                  |   | <b>Veritas Software</b>            | Software                          |

# Gli Sponsor delle iniziative "Speciali" 2003

**BenQ**  
Enjoyment Matters

**Cena di Gala - 14 maggio**

  
**Bizmatica**  
The e-bridge to a competitive edge

**Pranzo - 16 maggio**

 **FINSON**

**Servizio Accoglienza**

 **FORMULA**

**Pranzo - 15 maggio**

**ICOS**

**Cena al Castello - 15 maggio**

  
SERVIZI ON SITE

**Open Bar**

**CHLORIDE**  
SILECTRON  
A CHLORIDE POWER PROTECTION COMPANY

**Partner Tecnologico**

**BenQ**  
Enjoyment Matters  
Monitor

**IBM**

Area Wi-Fi

  
**SOLOINRETE.IT**

Internet

**Partner Specialistico**

# I Convegni OSPITI del 2003



Computer Associates  
incontra i Partner



Esprinet e le ragioni di un'alleanza:  
incontro ASSOTRADE



CDO Informatica:  
una nuova realtà associativa nel  
mondo IT



IBM Partnerworld:  
un mondo di opportunità



ICOS



Blue Team 2000:  
il modello di partnership proposto dal  
gruppo Cosmic Blue Team  
agli operatori IT

# Sponsor & Patrocinanti

**ICT TRADE chiederà per il 2004 le sponsorizzazioni e il patrocinio di:**

## Patrocinio:

- ✓ Istituzioni Nazionali
  - ✓ Presidenza del Consiglio dei Ministri
  - ✓ Ministero per l'Innovazione e le Tecnologie
  - ✓ Ministero delle Attività Produttive
  - ✓ Ministero delle Comunicazioni
- ✓ Enti Locali
  - ✓ Comune di Ferrara
  - ✓ Camera di Commercio di Ferrara
  - ✓ Fondazione Cassa di Risparmio di Ferrara
  - ✓ Amministrazione Provinciale di Ferrara
  - ✓ Università di Ferrara

## Major Sponsor:

- ✓ 4 Vendor di prestigio

## Sponsor:

- ✓ 80 Vendor dell'IT, delle TLC e dei Media
- ✓ Associazioni di Categoria IT, TLC, del Trade

## Comitato Organizzativo:

- ✓ SIRMI (prime contractor)
  - ✓ organizzazione globale
  - ✓ sales
  - ✓ recruitment operatori del Trade
  - ✓ billing
  - ✓ coordinamento accoglienza
  - ✓ comitato organizzativo Eventi
- ✓ Ferrara Fiere (logistic sponsor)
  - ✓ logistica
  - ✓ organizzazione interna area espositiva
- ✓ Comune di Ferrara (environment sponsor)
  - ✓ ambiente esterno
  - ✓ accoglienza da parte della Città
- ✓ SMAU (relationship sponsor)
  - ✓ comunicazione istituzionale
  - ✓ supporto alle relazioni istituzionali
  - ✓ supporto alla convegnistica
- ✓ Agepe (media sponsor)
  - ✓ comunicazione istituzionale
  - ✓ comunicazione verso il Trade
  - ✓ publishing

# Struttura indicativa per "ICT TRADE 2004"

80 Vendor - Oltre 500 Operatori  
per una "tre giorni" di **Convegni e Appuntamenti di Business:**

|       | <b>Mercoledì 9 giugno</b>   | <b>Giovedì 10 giugno</b>  | <b>Venerdì 11 giugno</b><br>(Giornata aperta agli Utenti)                                   |
|-------|---|---|---|
| 9,00  | <i>Mattina</i><br>✓ Accoglienza Sponsor ed Operatori del Sistema d'Offerta Primaria<br>✓ Controllo allestimenti | <i>Mattina</i><br>✓ Reading and Open Discussion Corner<br>✓ <b>Convegni Ospiti</b><br>✓ <b>Tavole Rotonde</b><br>✓ <b>Workshop</b><br>✓ Appuntamenti one-to-one | <i>Mattina</i><br>✓ <b>Tavole Rotonde</b><br>✓ <b>Workshop</b><br>✓ Appuntamenti one-to-one |
| 13,00 | <i>Pranzo fra "addetti ai lavori"</i>   | <i>Pranzo</i>   | <i>Pranzo</i>   |
| 14,00 | <i>Pomeriggio</i><br>✓ <b>Convegno di Apertura</b>  | <i>Pomeriggio</i><br>✓ <b>Convegni Ospiti</b><br>✓ <b>Tavole Rotonde</b><br>✓ <b>Workshop</b><br>✓ Appuntamenti one-to-one                                      | <i>Pomeriggio</i><br>✓ <b>Convegno di Chiusura aperto al Pubblico</b>                       |
| 19,00 | <i>Sera</i><br>✓ Cena di gala per Sponsor e Invitati  | <i>Sera</i><br>✓ Cena conviviale  |   |

# Tavole Rotonde e Workshop

## Voce e risposte alle Terze Parti

ICT Trade 2004 è soprattutto "contenuti". Una fitta agenda di momenti di incontro e confronto, per permettere alle Terze Parti di dire la loro e porre le basi degli "Stati Generali" dell'ICT: workshop e tavole rotonde, imperniate su temi caldi e caldissimi per il Sistema di Offerta, nel quale dar voce e indirizzo alle istanze delle Terze Parti.

Ogni tematica emerge dalla conoscenza della realtà dell'ICT e da un'analisi delle esigenze espresse dalle Terze Parti (e, per una volta, non dai Vendor); ogni agenda è strutturata per raccogliere i contributi di tutti, con la guida di SIRMI come disegno dello scenario a contorno e coordinamento del dibattito. Con un solo obiettivo: gettare le basi per far sì che quanto manca possa essere intercettato, creato, modellato diversamente da oggi.

# Gli appuntamenti di Business

---

Sono una componente fondamentale dell'Evento.

Esperienze precedenti hanno generato in media:

- ✓ 1.300 appuntamenti pre-schedulati, one-to-one
- ✓ 350 appuntamenti spontanei
- ✓ Media appuntamenti per Sponsor: 27,1

# 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 - le **TERZE PARTI** invitate - e i **VENDOR**, Sponsor dell'iniziativa.
- ✓ Il sistema degli appuntamenti è basato prioritariamente 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. Ulteriori incontri spontanei si generano "naturalmente".

## L'agenda delle Terze Parti

Circa quattro settimane prima dell'evento, ogni invitato riceve il programma convegni definitivo e l'elenco dei Vendor presenti.

L'invitato costruisce la propria agenda, segnalando i convegni di suo interesse e i Vendor 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 su richiesta dei Vendor Sponsor.

Circa una settimana prima dell'evento, le Terze Parti invitate ricevono per e-mail l'agenda personalizzata della loro "tre giorni".

## L'agenda dei Vendor Sponsor

Circa quattro settimane prima dell'evento, gli Sponsor ricevono la lista degli Operatori iscritti, ed esprimono eventuali desiderata.

I Vendor indicano le aziende che desiderano incontrare.

Circa una settimana prima dell'evento, i Vendor ricevono l'agenda personalizzata della loro "tre giorni".

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

# I Visitatori invitati ed i Vendor attesi

| <b>Gli Invitati</b>             | <b>Aziende</b> | <b>Persone</b> | <b>Gli Sponsor</b>            | <b>Aziende</b> | <b>Persone</b> |
|---------------------------------|----------------|----------------|-------------------------------|----------------|----------------|
| Distributori                    | 100            | 200            | Vendor Sistemi                | 3              | 8              |
| Assemblatori                    | 40             | 80             | Vendor PC                     | 7              | 17             |
| Systems Integrator              | 10             | 20             | Vendor Periferiche            | 8              | 16             |
| VAR                             | 70             | 130            | Vendor Networking             | 3              | 6              |
| Corporate Reseller              | 30             | 60             | Vendor Appliances             | 5              | 12             |
| Dealer IT e TLC                 | 100            | 180            | Vendor Consumer Electronics   | 10             | 20             |
| Dealer Office                   | 30             | 30             | ISV                           | 20             | 40             |
| Catene IT e TLC                 | 10             | 20             | Office - copiers              | 5              | 10             |
| GDO                             | 15             | 20             | Telcos - fixed                | 3              | 9              |
| Installatori TLC e Nw           | 40             | 70             | Telcos - mobile ed innovativi | 3              | 6              |
| Software e Servizi              | 50             | 90             | Appliances TLC                | 5              | 10             |
| Web Creator e New Media         | 20             | 30             | Apparati TLC                  | 3              | 6              |
| Local Telcos                    | 15             | 25             | Servizi ISP e ASP             | 3              | 6              |
| <i>Totale Trade</i>             | <i>530</i>     | <i>955</i>     | Altri                         | 2              | 4              |
| Istituzioni                     | 10             | 20             | <b>Totale Sponsor</b>         | <b>80</b>      | <b>170</b>     |
| Associazioni                    | 15             | 20             |                               |                |                |
| Opinion Leader, CIO, IT Manager | 100            | 100            |                               |                |                |
| Stampa                          | 20             | 25             |                               |                |                |
| <i>Totale Opinion Maker</i>     | <i>145</i>     | <i>165</i>     |                               |                |                |
| <b>Totale Invitati</b>          | <b>675</b>     | <b>1.120</b>   |                               |                |                |

# I Vendor Sponsor: esserci...

## Perché

Ciascun Vendor, insieme agli altri operatori del sistema di offerta primaria, in rappresentanza di fornitori hardware e software, TLC, office e consumer electronics ha la possibilità di incontrare tutta la filiera dell'offerta e nel contempo ottenere le linee guida globali e settoriali delle singole componenti del business.

### Esserci, perché:

- ✓ è una 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
  - ✓ sistema di conferencing in video streaming
- ✓ spirito di appartenenza alla comunità ICT

## Come

A ciascun Vendor sarà riservato uno spazio-salotto, delimitato da grafica a pavimento e cartellonistica. L'obiettivo dell'area è quella 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
- ✓ tavolo meeting
- ✓ quattro sedie e 2 poltroncine
- ✓ mobile contenitore documentazione
- ✓ cartellonistica
- ✓ linea Internet
- ✓ tavolino per appoggio PC
- ✓ cestino per rifiuti, posacenere
- ✓ moquette

# 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, ISP ed ASP, Distributori operanti su tutto il territorio nazionale.

### Esserci, perché:

- ✓ è una grande occasione di incontro professionale
- ✓ confronto con colleghi del sistema
- ✓ workshop e tavole rotonde ad hoc
- ✓ confronto con Vendor sull'andamento di settore e le linee di tendenza
- ✓ possibilità di incontrare 80 operatori del sistema di offerta primaria
- ✓ occasione per stabilire nuove relazioni e rinsaldarne vecchie

## Come

Gli invitati saranno accolti in una città a misura d'uomo in un polo fieristico completamente attrezzato, senza alcuna spesa di soggiorno. Unico impegno richiesto: rispettare il più possibile l'Agenda degli Appuntamenti assegnata, anche con interlocutori apparentemente non strategici; "da cosa nasce cosa".

### Esserci, come:

- ✓ agenda appuntamenti pre-schedulati con i Vendor
- ✓ 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
- ✓ accomodation gratuita (2 notti in albergo 3/4 stelle) con assegnazione all'atto del check in, in Fiera.