



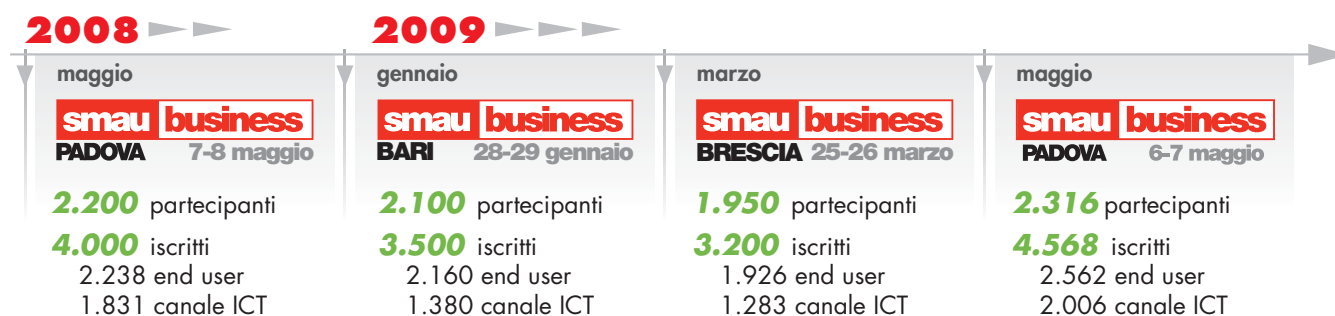
BARI 28 - 29 gennaio
BRESCIA 25 - 26 marzo
PADOVA 6 - 7 maggio
BOLOGNA 18 - 19 giugno

Progetto SMAU Business 2009

Un circuito per **incontrare gli imprenditori e i decisori aziendali** locali in ambito ICT

- ✓ **Smau Business** è il **circuito itinerante** che intende facilitare l'incontro tra i principali fornitori di soluzioni ICT – sia nazionali che locali – e gli imprenditori e i decisori aziendali delle imprese locali, attraverso un appuntamento annuale fisso in cui vengono mostrate e spiegate alle imprese del territorio tutte le principali novità in ambito tecnologico e le connesse implicazioni per il business.
- ✓ Gli appuntamenti locali, della durata di **due giorni**, prevedono, accanto ad uno **spazio espositivo** in cui saranno presenti i maggiori player del comparto e gli operatori ICT locali, un **ciclo di workshop** sulle tematiche di maggiore interesse. I workshop – realizzati, in parte, da docenti universitari e analisti di mercato, in parte, dai player ICT stessi che hanno aderito all'iniziativa - si baseranno sulla presentazione di numerosi **casi pratici** relativi ad imprese locali, con l'obiettivo di mettere in evidenza i **benefici di business** derivanti dall'adozione di tali tecnologie.
- ✓ Dopo gli appuntamenti locali di Padova, nel maggio 2008, di Bari, nel gennaio 2009, di Brescia, nel marzo 2009, e di Padova, nel maggio 2009, seguirà **Bologna il 18-19 giugno**. Tutti gli appuntamenti del circuito vedranno inoltre la realizzazione a cura della **School of Management del Politecnico di Milano** di una **ricerca** locale per "radiografare" lo stato di adozione delle ICT da parte delle imprese a livello regionale. La ricerca verrà presentata nelle due settimane antecedenti l'evento ai media locali e nazionali.

Chi visita



- aziende di diversi settori (manifatturiero, servizi, commercio, ecc.)
- operatori del canale ICT

Target Smau Business 2009

- ✓ imprenditori e manager delle imprese locali
- ✓ operatori del canale ICT locali (rivenditori, ISV, system integrator, software house, ecc.)
- ✓ media locali e nazionali (quotidiani e periodici, riviste specializzate, portali web, ecc.)

Il format e la comunicazione locale

- ✓ Spazi espositivi preallestiti a partire da 9 mq
- ✓ Percorsi progettati per le diverse tipologie di partecipanti articolati in workshop formativi e workshop business
- ✓ Ricerca locale per radiografare lo stato di adozione dell'ICT da parte delle imprese a livello regionale, con l'obiettivo di fornire dati aggiornati utili alle attività di business development sul territorio
- ✓ Comunicazione locale basata su conferenza stampa 15 giorni prima dell'evento, media relation continuative con le redazioni economiche locali e le riviste specializzate nazionali, inviti mirati in collaborazione con le principali associazioni di categoria e call center dedicato
- ✓ Agenda dell'Innovazione distribuita a tutti i partecipanti e rivolta a manager, imprenditori e operatori del canale ICT
- ✓ Sistema di Matching online per favorire l'incontro tra fornitori ICT e decisori aziendali
- ✓ Database di contatti unici profilati per follow up commerciale

I commenti dei partner di Smau Business (tratti dai comunicati di chiusura)

09
PADOVA

Quest'appuntamento di Padova ha superato ogni nostra aspettativa. La formula e l'organizzazione di queste due giornate ci ha permesso di incontrare tante imprese e di confrontarci con loro in modo costruttivo. I nostri workshop hanno destato grande interesse come pure le nostre proposte in termini di soluzioni e servizi. Questo conferma che il mercato delle piccole e medie imprese rimane una realtà dinamica, alla ricerca di nuove idee, decisa a superare le difficoltà, con determinazione ed energia.

Daniele Zaghini, Responsabile Midmarket Triveneto ed Emilia Romagna **IBM Italia**

La partecipazione a SMAU Business ha rappresentato per Telecom Italia un proficuo momento di incontro con le realtà produttive del Veneto e l'occasione per presentare alle piccole e medie imprese locali le nuove soluzioni Impresa Semplice, ritagliate su misura per loro.

Dalida d'Anzelmo, Responsabile Broadband & Managed Services **Telecom Italia**

09
BRESCIA

Sono soddisfatto dal punto di vista dell'affluenza e credo che il valore dell'evento si vedrà anche sulle iniziative di marketing che verranno successivamente alla fiera. I workshop hanno mantenuto le aspettative attese e ci hanno permesso di condividere con gli addetti ai lavori i vantaggi e i benefici delle soluzioni prodotte da Cisco.

Giorgio Maggi, Regional CEO Manager e Fabrizio Pappalardo, Market Manager PMI **Cisco Italia**

Quest'anno Ingram Micro ha deciso di far confluire i propri eventi all'interno del circuito di Smau. L'esperienza è senza dubbio interessante e innovativa. La prima tappa di Brescia ci ha fatto scoprire come migliorare ulteriormente l'evento per creare ancora più interesse da parte del canale. Vi aspettiamo numerosi al prossimo appuntamento di Padova.

Lorena Bosatra, Marketing&Communication **Ingram Micro**

09
BARI

Smau Business è stata una buona opportunità per mostrare dal vivo le potenzialità delle soluzioni business di BlackBerry all'imprenditoria locale. Ottima anche l'affluenza ai nostri workshop e l'interazione col pubblico in sala che ha dimostrato grande interesse con le numerose domande poste ai relatori.

Fabrizio Tamburrini, Customer Marketing Manager Italy **BlackBerry**

Smau ci ha offerto un'importante occasione di incontro e di dibattito a diretto contatto con gli imprenditori, le associazioni e le personalità del settore pubblico della Puglia, un tessuto imprenditoriale che riteniamo avere un grande potenziale di sviluppo.

Augusto Abbarchi, Amministratore Delegato **Sap Italia**

08
PADOVA

Microsoft è soddisfatta dell'elevata affluenza raggiunta ai workshop e della tipologia di visitatore incontrato allo stand che corrisponde esattamente al loro target obiettivo: le piccole e medie imprese del territorio.

Luca Marinelli, Direttore Divisione Piccole Medie Imprese e Partner di **Microsoft Italia**

Oracle, presente all'evento con 10 dei suoi partner operanti nel territorio, ha avuto un buon riscontro in particolare ai workshop dove è stato possibile comunicare alle piccole e medie imprese presenti come l'azienda offra un'ampia gamma di prodotti, proposti tenendo conto di dimensioni e caratteristiche delle aziende del territorio.

Gian Luigi Boi, Business Development Manager di **Oracle**

Contatti

La Segreteria organizzativa di Smau è a disposizione per studiare la migliore soluzione per la vostra azienda.

Per ogni ulteriore informazione:

tel. 02 28313219 - fax 02 28313.235

e-mail commerciale@smau.it - sito web www.smau.it