



PROGRAMMA BTC 2013

MARTEDI 12 NOVEMBRE

09.30

APERTURA DI BTC 2013 E INIZIO DEI LAVORI

10.00-11.00

Sala Volta
Seminario
in ingleseI TREND ECONOMICI, TECNOLOGICI E DEMOGRAFICI CHE STANNO CAMBIANDO
IL MERCATO DEGLI EVENTI

Relatore:

Rob Davidson, *Docente di Event Management, University of Greenwich*

Il successo delle imprese che operano nell'industria degli eventi dipende anche dalla loro capacità di comprendere chiaramente i più attuali trend che guidano il mercato e adattarvi di conseguenza i propri prodotti e servizi. I trend economici, lo sviluppo della tecnologia e i cambiamenti demografici impattano significativamente sul settore a livello di singoli paesi, di macroregioni e anche a livello globale. Questo seminario, basato sulle più recenti ricerche, fornisce una panoramica dello stato dell'arte del mercato e suggerimenti su come strutturare la propria offerta alla luce dei cambiamenti globali in corso.

11.30

CERIMONIA DI INAUGURAZIONE E TAGLIO DEL NASTRO

11.30-12.30

Sala Scherma

CONFERENZA STAMPA DI APERTURA

12.30-13.00

Sala Scherma
PresentazionePRESENTAZIONE DEL VOLUME: IL TURISMO CONGRESSUALE TRA COMPETIZIONE
GLOBALE E MODELLI ORGANIZZATIVI TERRITORIALI: PROSPETTIVE PER LA TOSCANAOrganizzato da: **Regione Toscana/UniCredit**

Relatori:

Cristina Scaletti, *Assessore alla Cultura, Commercio e Turismo della Regione Toscana***Luca Lorenzi**, *Deputy Regional Manager Area Centro-Nord UniCredit***Zeno Rotondi**, *Italy Research***Stefano Giorgini**, *Area Manager Toscana Est UniCredit*

12.30-14.30

Sala Volta

POLONIA. MOVE YOUR IMAGINATION

Pranzo di gala solo su invito

13.00-14.00

Sala Arco
Presentazione

I PRIMI 8 MESI DI ATTIVITÀ DEL NUOVO ESECUTIVO E I PROGETTI FUTURI

Organizzato da: **Federcongressi&eventi**

14.00-16.00

Sala Scherma
Forum

ITALIAN POLITICIANS FORUM: L'INDUSTRIA DEGLI EVENTI RISORSA PER L'ITALIA

Il valore del settore congressuale per il turismo e per i comparti imprenditoriale, scientifico e accademico, il ruolo della politica per la competitività della destinazione Italia.

Relatori:

Cristina Scaletti, *Assessore alla Cultura, Commercio e Turismo della Regione Toscana***Andrea Babbi**, *Direttore Generale Enit***Pier Paolo Mariotti**, *Meeting Manager Eurac Convention Center***Piero Fassino**, *Sindaco di Torino***Sergio Chimenti**, *Direttore della Clinica Dermatologica del Policlinico di Tor Vergata e Presidente del bid World Congress of Dermatology 2019***Mario Buscema**, *Presidente Federcongressi&eventi***Matthias Schulze**, *Managing Director German Convention Bureau***Rolf-Barnim Foth**, *Assessore Marketing e Turismo Regione Metropolitana di Amburgo***Paolo Audino**, *Amministratore Delegato Exmedia (BTC) e TTG Italia*

Modera:

Margherita Franchetti, *Direttore Event Report e Content Manager BTC*

L'Italian Politicians Forum organizzato da BTC si propone di illustrare a politici e amministratori locali le dinamiche del mercato congressuale e il valore che riveste per le singole destinazioni e per il paese, anche al di là dei più comunemente noti benefici turistici. Se ne illustreranno le caratteristiche che lo rendono un comparto produttivo a pieno titolo nonché aspetti e problematiche salienti, focalizzandosi sul ruolo della politica, anche attraverso il confronto con il caso Germania, per incentivarne lo sviluppo. Al termine delle relazioni, si aprirà il dibattito con il pubblico. Al forum (aperto a tutto il pubblico presente a BTC) partecipano in platea sia le associazioni e gli operatori del settore sia rappresentanti politici.

**14.00-15.00**Sala Volta
Seminario**IL CROWDFUNDING PER GLI EVENTI:
UN NUOVO MODELLO DI SOSTENIBILITÀ FINANZIARIA**

Relatori:

Laura Calciolari, *Consulente e Docente di comunicazione scritta e audiovisiva*
Roberta Zarpellon, *Consulente e Docente di comunicazione d'impresa*

Il finanziamento degli eventi è un tema di grande urgenza e il crowdfunding rappresenta uno strumento innovativo per promotori e organizzatori di eventi. Il crowdfunding non è solo la ricerca di finanziamento diffuso (non istituzionale né tradizionale), diverso dal fund raising e dalla raccolta da sponsor; è qualcosa di assolutamente nuovo che diventa comunicazione, soft advertising e strumento di marketing innovativo, capace di attrarre una nuova tipologia di partecipante: il cliente-finanziatore, che diventa egli stesso diffusore e testimonial dell'evento fin dall'origine. Il seminario parte dall'introduzione sul significato del termine e dal contesto normativo italiano, per approfondire poi le tipologie di eventi e committenti più adatte alla formula, le piattaforme da utilizzare e come iniziare a fare crowdfunding per gli eventi.

La presentazione di casi pratici e dei principali step offriranno ai partecipanti l'opportunità di avere una visione complessiva dello strumento.

15.00-16.00Sala Arco
Seminario**L'IMPATTO DELLE NUOVE TECNOLOGIE SUL MEETING DESIGN: STRUMENTI,
METODOLOGIA E LOGISTICA PER ORGANIZZARE SESSIONI COLLABORATIVE E
INTERATTIVE**

Relatore:

Stefania Conti Vecchi, *CEO di Eventagist*

Il livello di interazione e di coinvolgimento dei partecipanti a un evento è diventato oggi la misura del suo stesso successo: la partecipazione attiva infatti non solo garantisce un miglior livello di apprendimento, ma tiene alta l'attenzione e l'emozione con cui i partecipanti lo vivono. Nel processo di meeting design viene oggi in aiuto la tecnologia quale fattore di innovazione, ma occorre sapere individuare gli strumenti più adatti e meglio applicabili alle diverse tipologie di eventi (e al proprio evento specifico) per raggiungere questi obiettivi. Il workshop mostrerà a livello pratico come strutturare una sessione che garantisca, indipendentemente dall'argomento trattato, il coinvolgimento e l'interazione dei partecipanti, utilizzando tecniche e tecnologie tra le più innovative. L'intervento si concentra sull'utilizzo di tablet, smartphone, laptop e dei loro accessori e applicazioni, selezionati tra quelli più efficaci, con uno sguardo approfondito sulla metodologia di svolgimento dell'evento e su alcuni degli aspetti tecnologico-logistici che ne garantiscono la buona riuscita. I partecipanti sono invitati a portare i propri dispositivi mobili per le esercitazioni pratiche.

16.00-17.30Sala Volta
Tavola Rotonda**COME IL WEB E I SOCIAL MEDIA POSSONO INCREMENTARE IL FATTURATO ALBERGHIERO**Organizzato da: **WHR Corporate**

Relatori:

Gianluca Piras, *Area Manager Florence & Tuscany, Expedia***Giulia Eremita**, *Local Marketing & Communication Manager, Trivago***Vito D'Amico**, *CEO & Revenue Manager Sicaniasc, Presidente WHR Corporate***Diego Orzalesi**, *HootSuite Ambassador***Martin Soler**, *VP Marketing WIHP*

Coordina:

Simone Puerto, *Chief Executive Project WHR Corporate & Senior Account Manager Key Clients Worldwide WIHP*

Modera:

Enzo Aita, *Founder & Business Development Manager WHR Corporate*

Non considerare la reputazione online e il potere della condivisione attraverso i social network corrette strategie di distribuzione online, soprattutto se supportate da un'azione di revenue management significa non fare parte della rivoluzione nella distribuzione di oggi e sempre più di domani. La distribuzione alberghiera è oggi influenzata da numerosi fattori: fra questi, i più determinanti sono gli UGC (user generated content), cioè i contenuti generati in rete dagli utenti che, attraverso la condivisione e le recensioni, innescano un'azione virale di marketing condizionando il mercato ad acquistare o meno determinati servizi. Il seminario aiuta a comprendere come queste dinamiche possano essere monitorate e plasmate a favore della propria azienda alberghiera.

**16.30-17.30**

Sala Arco

Tavola Rotonda

**ECM: DOMANDE ATTUALI ED EVOLUZIONE PROSSIMA.
CONFRONTO FRA GLI ATTORI DEL SISTEMA**Organizzato da: **Federcongressi&eventi**

Relatori:

Achille Iachino, *Segretario Commissione Nazionale per la Formazione Continua***Paolo Messina**, *Coordinatore Comitato di garanzia della Commissione Nazionale per la Formazione Continua***Giulio Ferratini**, *Progetto provider ECM di Federcongressi&eventi***Alberto Iotti**, *Progetto provider ECM di Federcongressi&eventi***Susanna Priore**, *Progetto provider ECM di Federcongressi&eventi*

Modera:

Mario Buscema, *Presidente Federcongressi&eventi*

A circa tre anni dall'avvio del nuovo sistema ECM, gli attori del sistema sono chiamati a riflettere sul bilancio di una prima tornata che vede, tra l'altro, la valutazione dei primi Provider che hanno ottenuto l'accreditamento provvisorio per il passaggio a quello standard. Non vi è dubbio che la nuova normativa ha contribuito positivamente a un'evoluzione e a un'ulteriore qualificazione dell'ECM, ma ha anche comportato l'accrescersi di una complessità normativa e di un appesantimento burocratico tali da imporre dubbi e domande sulla capacità effettiva del sistema di sviluppare il virtuoso processo che era l'obiettivo del legislatore. Federcongressi&eventi ha seguito sin dall'inizio le attività dei Provider privati qualificandosi per la capacità di indirizzo e coordinamento tra sistema imprenditoriale e la Commissione Nazionale per la Formazione Continua. Oggi il dibattito sembra suggerire che il confronto costante tra le istituzioni e i principali stakeholder del sistema, tra cui Federcongressi&eventi, possa essere uno degli strumenti per offrire al sistema ECM l'indicazione della via più corretta per trovare un miglior equilibrio tra normazione ed efficacia.



MERCOLEDÌ 13 NOVEMBRE 2013

9.30-11.00

Sala Arco

Tavola rotonda

IL MONDO CORPORATE: SFIDE, TENDENZE, LINGUAGGI, ASPETTATIVE NELLA GESTIONE DEGLI EVENTI E DEI CONGRESSI

Organizzato da: **MPI Italia in collaborazione con Cisalpina Tours**

Relatori:

Rosemarie Caglia, *Responsabile marketing Cisalpina Tours*

Gianni Davi, *Responsabile eventi e sponsorizzazioni UniCredit*

Graziella Pica, *Director of sales & marketing Italy & Eastern Mediterranean Countries Worldhotels*

Olimpia Ponso, *Planner, communication & marketing consultant, Presidente MPI Italia Chapter*

Moderata:

Margherita Franchetti, *Direttore Event Report*

In collaborazione con Cisalpina Research vengono resi noti i risultati della ricerca "Il mondo corporate: sfide, tendenze, linguaggi, aspettative nella gestione degli eventi e dei congressi" condotta su un campione di professionisti che nelle aziende italiane si occupano di eventi. L'iniziativa nasce nell'ambito della collaborazione fra MPI Italia Chapter e Cisalpina Tours per costruire e diffondere una cultura di settore tra le aziende che organizzano eventi di comunicazione. Oggi più che mai la necessità di uscire dall'autoreferenzialità induce gli operatori della filiera degli eventi a individuare un linguaggio da condividere con le aziende committenti, che ne risultano invece distanti e distaccate. Prova ne è la quasi totale assenza del corporate dalla vita associativa, a fronte di una massiccia presenza di agenzie e fornitori. Nel corso della tavola rotonda i dati emersi dalla ricerca vengono commentati in modalità interattiva con i partecipanti.

A seguire MPI Italia Recognition Awards 2012-2013, con cui il Capitolo italiano di MPI premia i soci più attivi nella vita della community

10.00-11.00

Sala Volta

Seminario

INNOVARE L'OFFERTA ALBERGHIERA PER COMPETERE SUL MERCATO DEGLI EVENTI

Relatore:

Mauro Santinato, *Presidente Teamwork*

La strategia per essere competitivi nel mercato degli eventi, in particolare aziendali, deve contare su servizi efficienti, interessanti, ma soprattutto originali e all'avanguardia. Una domanda, quella del settore congressuale, sempre più esigente, a fronte di molti competitor sempre più specializzati e agguerriti. Il seminario vuole essere il punto di partenza per fornire spunti e indicazioni concrete agli operatori che, già organizzati per accogliere questo target, intendono ampliare e arricchire con innovazione creativa la propria offerta, incrementando il business e la redditività. Dopo aver effettuato una valutazione sulle esigenze e le aspettative del cliente finale, l'intervento si concentra prima sul corretto posizionamento della struttura e poi sulle idee di marketing e di servizio più efficaci in grado di attrarre e soddisfare lo specifico mercato.

11.00-12.00

Sala Scherma

Seminario

PERSONAL BRANDING: GESTIRE LA PROPRIA IMMAGINE ONLINE PER MIGLIORARE LE OPPORTUNITÀ DI CARRIERA E DI BUSINESS

Relatore:

Tommaso Sorchiotti, *Digital Strategist*

Chi non ha cercato il proprio nome su Google negli ultimi tre mesi? Quei risultati sono il nostro nuovo biglietto da visita, la nostra vera homepage. La prima impressione delle persone parte oggi da quello che dicono i motori di ricerca e spesso, senza saperlo, la nostra web reputation ci precede. Il Personal Branding è il vero motivo per cui un cliente, un datore di lavoro o un partner sceglie noi invece di un altro, un nostro progetto in luogo di quello di un competitor. Tommaso Sorchiotti, digital strategist e co-autore del volume Personal Branding. Promuovere se stessi online per creare nuove opportunità, fornisce in questo seminario esempi e suggerimenti su come gestire al meglio il proprio brand per rafforzare la reputazione personale ma anche quella dell'azienda per cui si lavora, migliorare il percorso di carriera, incrementare la possibilità di fare business e raggiungere i propri obiettivi.

11.30-13.00

Sala Arco

Seminario

BTC CORPORATE PROGRAMME by Alessandro Rosso Group NUOVE TECNOLOGIE E NUOVE NORMATIVE: I CONCORSI A PREMI SUI SOCIAL NETWORK

Relatore:

Guido Re, *Consulente ed esperto di manifestazioni a premio*

Organizzare concorsi a premio utilizzando il web e veicolandoli attraverso uno o più social network è oggi una delle strategie di marketing più gettonate dalle aziende. La versatilità delle diverse piattaforme e la loro ampia penetrazione permette la realizzazione di social media contest originali, stimolanti e capaci di coinvolgere efficacemente il proprio target di pubblico. Così come i concorsi tradizionali, anche quelli sui social media sono però soggetti a inquadramenti e normative ben definite, che è bene conoscere nel dettaglio.

Programma riservato e su invito, organizzato in partnership con Alessandro Rosso Group



12.30-13.30
Sala Volta
Seminario

BRAND NAMING: IL NOME GIUSTO COME FATTORE DI SUCCESSO PER UN PRODOTTO, UN SERVIZIO O UN EVENTO

Relatore:

Béatrice Ferrari, *Brand naming expert Synesia*

Il nome giusto è l'inizio della storia di un successo ed è la sintesi di maggior valore del brand. Ma come si individua un nome adeguato per un nuovo brand o un nuovo evento? Esiste forse una metodologia in grado di guidare il processo di generazione di nomi nella direzione giusta? Si può indirizzare e moltiplicare la creatività per individuare nomi unici e distintivi? Ci sono criteri per scegliere il nome vincente a prescindere dal "mi piace/non mi piace"? E, infine, un nome può essere sia coerente che disponibile come marchio di proprietà? A queste domande risponde Béatrice Ferrari, esperta di brand naming, che nel corso del seminario fornisce le basi teoriche per comprendere le diverse funzioni dei nomi, le tecniche per arrivare a definirli ed esempi pratici per utilizzarli come strumento di comunicazione e di capitalizzazione del brand.

14.00-15.00
Sala Volta
Seminario

GAMIFICATION: APPLICARE LE DINAMICHE DEL GIOCO AGLI EVENTI PER MOTIVARE, COINVOLGERE E FORMARE

Organizzato da: **Site Italy**

Relatori:

Dario Cherubino, *Direttore creativo Azimut Creating Emotions*

Tobia Salvadori, *Presidente Site Italy*

Con "gamification" si intende l'utilizzo di meccaniche e dinamiche ludiche in contesti esterni al gioco, allo scopo di motivare, coinvolgere, formare, educare. Un fenomeno in rapida espansione tanto che, secondo uno studio di Gartner, entro il 2014 oltre il 70% delle 500 maggiori aziende a livello globale avranno fatto almeno un esperimento sul tema... Per i professionisti degli eventi la gamification è uno strumento di notevole interesse: da un lato, ci si può infatti interrogare su quali tecniche ludiche possano essere concretamente utilizzate per rendere gli eventi più efficaci, motivanti e interattivi. Dall'altro, la comprensione dello strumento e delle sue dinamiche permette di entrare nel vivo nei principi più intimi della motivazione, per la progettazione di esperienze sempre più accattivanti e incisive. In una serie di rimandi e intrecci sociologici, storici, economici e di marketing, anche attraverso esempi concreti di applicazioni della gamification nei più svariati settori (dal marketing alla formazione, dagli eventi al problem solving), il seminario cercherà di fare chiarezza sull'argomento, sfatando falsi miti e offrendo spunti concreti su come utilizzarla al meglio.

14.00-15.30
Sala Arco
Tavola rotonda

IL GREEN MEETING COME STRUMENTO DI MARKETING. COSA SI ASPETTANO LE AZIENDE DA UN EVENTO SOSTENIBILE

Organizzato da: **Italia Convention**

Relatori:

Alberto Giacomotti, *Volontario di Fondazione Sodalitas, esperto di marketing sostenibile*

Simone Molteni, *Direttore scientifico Lifegate*

Luigi Russo, *Direttore organizzativo Ferrara Buskers Festival*

Carla Solari, *Partner e relazioni esterne Italia Convention*

Moderata:

Marco Sorrentino, *Partner e direttore editoriale Italia Convention*

Il Green Meeting è oggi una grande e concreta opportunità di business per la meeting industry, e non solo un fenomeno di moda. Sempre più aziende stanno adottando una strategia di CSR (Corporate Social Responsibility) entro cui si inserisce il marketing della sostenibilità. Ma quali sono le ragioni del marketing per decidere un evento green? A quali condizioni un evento green diventa uno strumento di marketing? Gli organizzatori di eventi dovrebbero conoscere le aspettative delle aziende in materia di Green Meeting, e sapere come proporre un evento sostenibile perché sia utile al marketing aziendale, oltre che all'ambiente.

15.00-16.00
Sala Scherma
Seminario

INNOVIAMOCI! OPPURE USCIAMO DI SCENA

Facilitatore:

Rodolfo Musco, *CEO Motivation & Events*

L'internazionalizzazione delle imprese e dei mercati, la crisi economica, la riduzione dei budget generano variazioni esponenziali dei bisogni e dei metodi per soddisfarli. Crescono le esigenze di motivazione, di scambio delle esperienze e del sapere e di apertura alle innovazioni. I convegni rappresentano il mezzo di comunicazione più fertile per raggiungere gli obiettivi, ma i "committenti" dei convegni - interni o esterni - raramente sono in grado di coniugare l'obiettivo principale dell'azienda o dell'associazione con la serie di "bisogni" che hanno tutti i soggetti che partecipano o che contribuiscono alla realizzazione dell'evento. Sta a noi suggerire formati e tempi - in sala e fuori sala - per raggiungere obiettivi significativi. Il seminario interattivo si aprirà con l'esame schematico dei "nuovi bisogni" aziendali e associativi. Seguirà l'esame interattivo di casi concreti, nazionali e internazionali, affrontati recentemente dai partecipanti e dal facilitatore.

Esempi di composizione di "mappe logiche" (quadro delle "parti coinvolte" e dei loro possibili bisogni di comunicazione nel convegno), di "anamnesi" (ricerca per individuare i contenuti del convegno utili e attesi) e di architettura del programma chiuderanno l'incontro.

18.00

TERMINE DEI LAVORI E CHIUSURA DI BTC 2013

ARRIVEDERCI A BTC 2014!