

# Event Management

**COMPUTERWORLD** EVENTS





# DIT EGET EVENT

Der skal tages mange beslutninger, når den står på indkøb, implementering og teknologiske ændringer i organisationen, og derfor vil det være relevant for dig med dit eget event i samarbejde med Computerworld.

På dit eget event får du nemlig en fod inden for i beslutningsprocessen i henhold til indholdet af eventet.

Du får tilmed også medbestemmelse i, hvem der skal deltage og hvordan indholdet skal skrues sammen, så det passer til dig og dit behov.

Vi har et hav af muligheder for at afholde dit event.

## **På disse events vil du altid få følgende:**

- Professionelt afviklet event fra en lokation som vi finder - i samarbejde Computerworlds top-motiverede redaktører som moderator for eventet.
- Projektledelse fra Computerworlds professionelle team.
- Relevant evaluering fra deltagerne, så alle kan lære og blive endnu bedre.
- Ydermere vil du få leadliste med e-mail permission (GDPR compliant) og markedsføring på Computerworlds danske kanaler.

# EVENT MANAGEMENT

Computerworld kan bruges som underleverandør til hele eller dele af dit arrangement.  
Ydelserne fordeler sig på fire kernekompetencer:

## Sammensætning af program

Når I ønsker input og  
journalistisk sparring til  
jeres program.

## Projektledelse

Når I ikke selv har tiden  
til at binde hele eventet  
sammen.

## Deltagere

Computerworld Events finder  
relevante deltagere til dit  
event – uanset om det er  
CIO'er, it-ansvarlige,  
it-specialister eller andre.

## Venue / Booking

Booking af konference-sted  
samt ekstra hænder på dagen.

# EVENT MANAGEMENT - YDELSER

## Indhold

- Sammensætte program
- Finde talere
- Booke talere
- Computerworld Events sørger for godkendt program senest to måneder før afholdelse samt moderator på dagen.

## Projektledelse

- Håndtering af tilmeldinger
- Navneskilte
- Sikre overholdelse af tidsplaner
- Reminders
- Program og evaluering til deltagerne
- Tak for sidst mail

## Venue

- Forslag til venue
- Booking af og kontakt med venue
- Lokale
- AV udstyr
- Modtagelse af deltagere
- Afvikling af præsentationer på dagen
- Forplejning

## Deltagere

- Målgruppe og deltagere defineres specifikt til eventet
- Rekruttering - Blandt andet via
  - permission database
  - Computerworld.dk
  - Bannere
  - Nyhedsbreve
  - Telemarketing

## Prisforslag

- Computerworld Events skræddersyr løsningen til at matche jeres præcise ønsker og behov.

# FYSISK KONFERENCE



## Et typisk program ser sådan ud:

- 08.30 Registrering og morgenmad.
- 08.55 Velkommen - dagens moderator sætter scenen.
- 09.00 Keynote
- 09.30 Partner-præsentation 2.
- 10.00 Pause, networking.
- 10.30 Kundecase
- 11.00 Partner-præsentation 4.
- 11.30 Evt. Paneldebat moderet af redaktør hos CW.
- 12.00 Frokost samt netværk

## I DENNE PAKKE FÅR I FØLGENDE:

- Deltagerlisten/leads med email-permission.
- Ejerskab af hele programmet.
- Venue incl. forplejning
- Deltagerrekruttering indenfor jeres målgruppe.
- Projektledelse.
- Roll-up i conferenceområde.
- Udstillingsområde.
- Brochurer og hand-outs til deltagerne.
- Evaluering med information om hvilke deltagere, som ønsker yderligere kontakt med jer.

**Pris kr. 150.000**

# DELTAGERNE ER PROFF'ER



Indholdet på et event management er målrettet mod it-professionelle og har fokus på at give deltagerne ny viden om produkter/løsninger og forretning.

Der deltager mellem 60-100 personer på et event.

## Deltagerne forventer:

- Ny viden om en teknologi/løsning.
- Inspiration til hvordan produkter/løsninger anvendes.
- Hvilke fordele de giver og ikke mindst hvad er udbyttet.
- Trends og nyheder.
- Hvad er vigtigt? Og hvad er faldgruber?
- Debat og mulighed for at tale med leverandører

## Typiske deltagere:

- CIOer
- It-chefer
- It-konsulenter
- It-projektledere
- Arkitekter
- Systemansvarlige
- Salg- og marketingansvarlige
- CEOer
- Udviklere
- Forretningsudviklere

# MARKEDSFØRING

Vi markedsfører konferencen og jeres partnerskab gennem flere forskellige kanaler.



**Bannerannoncering** på Computerworld.dk

**Nyhedsbreve** - der vil være bannere i nyhedsbreve, vi sender ud til 27.000 modtagere dagligt.

**Email invitationer** - vi sender flere invitationsmails ud til vores database på over 30.000 it-professionelle

**Posts på Facebook og LinkedIn**

# FÅ DET MESTE UD AF DIT PARTNERSKAB



## VÆR AKTIV

- Annoncer indlægget på jeres website
- Lav posts på LinkedIn
- Del Computerworlds posts på LinkedIn
- Promover jeres indlæg i egne nyhedsbreve

## DET VIL DELTAGERNE HØRE:

- Kundecase - inviter gerne en kunde med
- Fordele og udbytte ved løsningen
- Brug mange billeder og kort tekst på slides
- Hvilken udfordring/ problem kan I løse for dem
- Ingen salgssnak

## MULIGE TILKØB:

**ADVERTORIAL** til upload på computerworld.dk inkl. min 500 læsninger samt performance rapportering:

- Vi skriver artiklen for jer (inkl. én kilde) **kr. 25.000**
- I leverer selv artiklen **kr. 15.000**

**LEADGENERERING** på baggrund af whitepaper:

- Vores journalist skriver whitepaper for jer inkl. layout på 6-8 sider + 20 leads med kontaktdetaljer **kr. 50.000**
- I leverer selv whitepaper og får +20 leads med kontaktdetaljer **kr. 25.000**