



BOLOGNA 9-10 GIUGNO 2016

PROGETTO STARTUP EMILIA-ROMAGNA A R2B 2016 (9-10 GIUGNO 2016)

E' un'iniziativa di:



In collaborazione con:





DATI DELL'ULTIMA EDIZIONE



R2B - SMAU 2015:

- PRE-REGISTRATI PROFILATI: **6.721** (di cui **4.503** UTENTI FINALI e PA e **2.218** OPERATORI DIGITAL)
- PARTECIPANTI ALL'EVENTO: **5.780**



Visitatori

Utenti finali e PA

67%



Operatori Digital
33%

Espositori

n. 60



AZIENDE DIGITAL

n. 54



STARTUP

n. 50



LABORATORI E CENTRI DI RICERCA



Media



Inviti cartacei

24.000



Inviti digitali

oltre 145.000



SERVIZI DEDICATI A SMAU
311

Articoli su stampa cartacea

71

Articoli online

218

Passaggi tv

22



account raggiunti **640,301**



impression: **3,409,259**



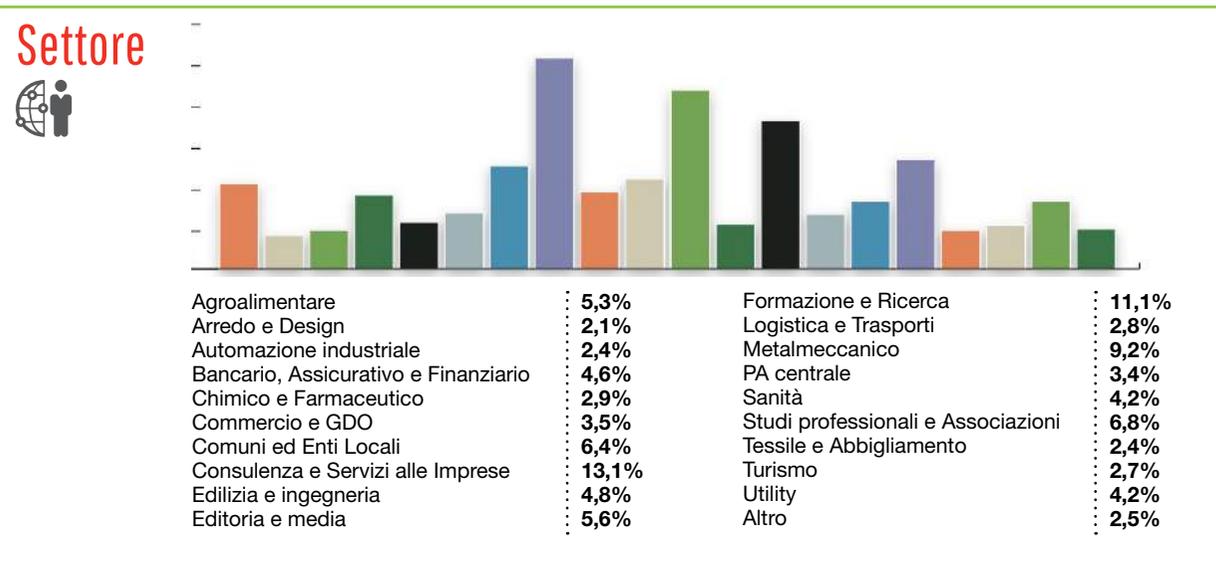
347 mentions 537 retweets

Alcune Associazioni di Categoria



PROFILAZIONE VISITATORI R2B - SMAU BOLOGNA 2015

DATABASE IMPRESE UTENTI E PA: 4.503
(imprenditori e manager)



Numero Addetti



min 5	38,2%
5-10	11,6%
11-50	17,8%
51-100	6,2%
101-250	7,7%
251-500	3,5%
501-1000	4,9%
oltre 1000	10,1%

Fatturato



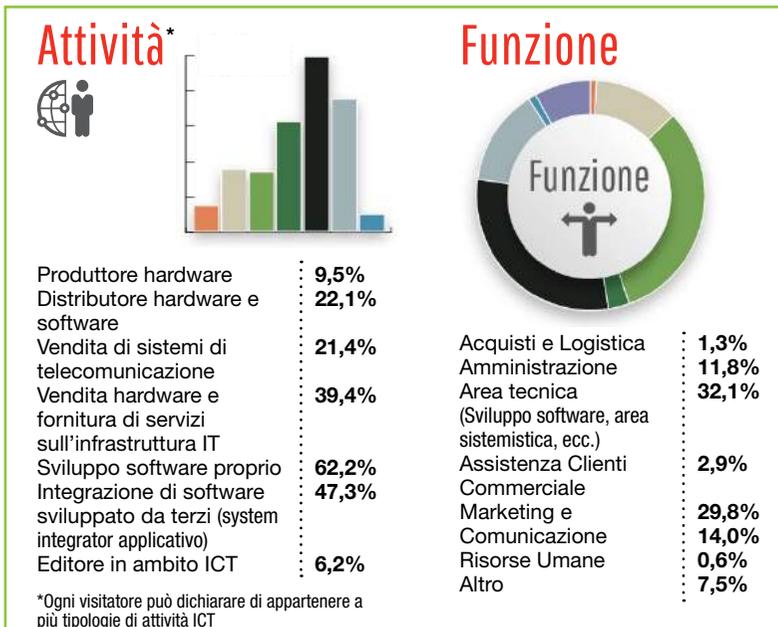
min 2,5 mln di Euro	59,8%
2,5-5 mln di euro	6,1%
5-10 mln di Euro	5,6%
11-20 mln di Euro	4,7%
21-35 mln di Euro	2,7%
36-50 mln di Euro	2,8%
51-70 mln di Euro	2,5%
71-100 mln di Euro	2,2%
101-250 mln di Euro	3,1%
251-500 mln di Euro	2,5%
oltre 500 mln di Euro	8,0%

Funzione



Acquisti	1,2%
Amministrazione	17,6%
Commerciale	13,3%
ICT	15,3%
Logistica	1,2%
Marketing e Comunicazione	15,3%
Organizzazione e qualità	2,4%
Produzione	4,1%
Ricerca e Sviluppo	16,9%
Risorse Umane	2,3%
Altro	10,4%

DATABASE OPERATORI DIGITAL: 2.218
(rivenditori, ISV, VAR, system integrator,...)



Numero Addetti



min 5	46,2%
5-10	14,9%
11-50	19,2%
51-100	6,3%
101-250	3,0%
251-500	3,3%
oltre 500	7,1%

Fatturato



min 0,5 Milioni di Euro	38,3%
0,5-2 Milioni di Euro	26,5%
2-5 Milioni di euro	10,2%
5-10 mln di Euro	5,8%
10-50 mln di Euro	9,0%
51-100 mln di Euro	2,2%
101-500 mln di Euro	2,1%
oltre 500 mln di Euro	5,9%

I SERVIZI A VALORE RISERVATI ALLE STARTUP



Servizio A

Partecipazione della propria Startup ad un R2B Smau Live Show dedicato ad uno dei focus dell'evento, coerente con il settore merceologico di appartenenza.

Nell'ambito della sessione, è previsto uno **speed pitching** in cui verrà presentata l'offerta di imprese e Startup in linea con il vertical della sessione stessa.

Le sessioni degli R2B Smau Live Show sono trasmesse anche in **streaming live** sui canali Smau per amplificare l'audience raggiungibile durante l'evento e nei mesi a seguire.

Al termine della sessione live, si prevede un momento di **networking** tra i partecipanti per consentire un ulteriore approfondimento della conoscenza tra i diversi player dell'innovazione coinvolti.



Servizio B

A supporto della partecipazione Smau ed R2B mettono a disposizione le proprie **media relation** attivate attraverso:

- veicolazione dei comunicati stampa;
- possibilità di organizzare interviste;
- canali social gestiti (Twitter, Facebook, Flickr, YouTube e LinkedIn) con una diretta live durante i giorni di manifestazione;
- occasioni redazionali con i media partner dell'evento.



Servizio C

Area espositiva preallestita di 4mq funzionale alla lead generation e alle occasioni di networking e comprensiva di allestimento e grafica personalizzata.

I SERVIZI A VALORE RISERVATI ALLE STARTUP

Servizio D



Segnalazione della propria offerta di innovazione attraverso il servizio **R2B-SMAU Discovery**, il personal shopper a disposizione dei visitatori prima dell'evento – attraverso un call center specializzato – e durante l'evento – attraverso delle postazioni dedicate in Fiera presidiate da personale dedicato. R2B-SMAU Discovery facilita il matching tra domanda di innovazione (i visitatori) ed offerta di innovazione (imprese e startup innovative). A fine manifestazione verrà consegnato il database profilato dei visitatori ai quali è stata consigliata la visita al proprio stand da parte dello staff R2B-Smau Discovery.

Servizio E



Visibilità nei siti www.rdueb.it e www.smau.it con una pagina dedicata contenente la presentazione dell'azienda e delle proprie soluzioni o prodotti.

Possibilità di consultare in tempo reale, attraverso la propria Area Riservata Espositori, le anagrafiche profilate dei preiscritti che hanno segnato nella propria Agenda Personale di visita l'interesse a visitare il proprio stand attraverso la funzione **"Segna in Agenda"**.

Servizio F



Inviti elettronici personalizzati da veicolare ai propri clienti e prospect per visitare l'evento. Il database profilato di chi utilizza il codice invito sarà disponibile al partner in tempo reale nell'Area Riservata Espositori.

