

Organizzato da

INOWITA
innovare il modo di fare conoscenza

In collaborazione con



Fare business con il **web 2.0**

Traduzione simultanea

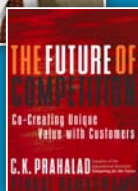


Strategy, Marketing & Innovation Day 2008

MASTER LECTURE



Venkat Ramaswamy
professore di Marketing alla
Ross School of Business
University of Michigan



Co-autore con C.K. Prahalad
del libro "The Future of Competition"

2 dicembre

08

Milano - Hotel Melià

Web 2.0

Experience Co-Creation

Enterprise 2.0

- ◆ Scegli una delle sessioni parallele
- ◆ Confrontati con i migliori casi di successo
- ◆ Condividi le tue esperienze con il network

Benvenuto

L'innovazione e il marketing si possono considerare, oggi, fra le maggiori leve su cui agire per migliorare le performance aziendali nonché per sopravvivere in un contesto fortemente competitivo e in continuo cambiamento.

Le più importanti organizzazioni, infatti, hanno compreso l'importanza di superare il modello tradizionale per entrare in una nuova dimensione, in cui le collaborazioni e le relazioni con il mondo esterno sono gli elementi fondamentali per la crescita e l'evoluzione.

Entrare in una rete di relazioni e farne parte in modo attivo costituisce una delle più innovative opportunità di business per le aziende.

A tal proposito, Knowità offre una giornata ricca di spunti e di riflessioni riunendo alcune fra le aziende italiane che hanno con successo ed intraprendenza sfruttato le potenzialità del web 2.0 ottenendo ottimi ritorni sul piano commerciale, nonché su quello organizzativo-gestionale.

L'incontro si pone l'obiettivo di illustrare, anche attraverso esperienze concrete, i diversi risvolti dell'innovazione, partendo da quella avvenuta nella strategie di marketing, nei modelli manageriali e nella creazione di nuovi mercati; è un modo per staccarsi, anche un solo giorno dalle proprie attività, per calarsi in un ambiente nuovo in cui, la forza del network, la creatività delle idee e il confronto, possono cambiare il vostro modo di fare business.

Al centro del dibattito, le nuove strategie per l'engagement del cliente, la value innovation, l'experience co-creation, l'enterprise 2.0, il valore e le opportunità dei social network....

A chi è rivolto

- Amministratore
- Amministratore Delegato
- Direttore Generale
- Imprenditore
- Direttore/Responsabile Marketing
- Direttore/Responsabile Ricerca e Sviluppo
- Direttore/Responsabile Commerciale
- Direttore/Responsabile Sistemi Informativi
- Consulenti
- Professionisti
- Accademici

Obiettivi

- Offrire ai partecipanti un momento di prestigio insieme ad illustri esponenti del panorama nazionale ed internazionale
- Organizzare spazi di confronto e dibattito con casi aziendali di successo
- Comunicare e trasmettere le opportunità che le nuove "tecnologie" possono offrire sia all'attività aziendale che allo sviluppo di nuovi business

Key Topic

- Il ruolo delle nuove tecnologie e del Web 2.0
- Nuovi sistemi di collaborazione: social networking, blog, word of mouth, wiki, opensource
- L'integrazione tra consumatore e impresa nella co-creazione di valore
- Nuovi modelli manageriali: dalla logica del controllo a quella della creatività e dell'innovazione
- Enterprise 2.0: come sviluppare business in modo innovativo

Media partner



THE DAILY BIT
www.thedailybit.net

My [M]arketing.Net
IL PORTALE DEL MARKETING



Patrocinanti



MATTINA ore 9:00 – 13:00 SESSIONE PLENARIA

09:00	Registrazione dei partecipanti
09:30	Dalla strategia dell'informazione alla strategia della collaborazione <ul style="list-style-type: none">• Le distorsioni e i fallimenti del mercato• Individuazione e la segmentazione delle preferenze• Il ruolo delle nuove tecnologie e del Web 2.0 Franco Giacomazzi , Professore di Marketing Industriale, Politecnico di Milano Presidente AISM - Associazione Italiana Marketing
10:00	The new logic and new models to compete: the marketing of Co-Creation Venkat Ramaswamy , Professore di Marketing alla Ross School of Business, University of Michigan
11:00	Coffee break
11:15	Come sfruttare le potenzialità del Web 2.0 nella definizione delle strategie di marketing <ul style="list-style-type: none">• Oltre le analisi di mercato, le nuove forme per l'engagement del cliente• Strategie persuasive dei siti web e delle landing page• Nuovi sistemi di collaborazione: social networking, blog, word of mouth, wiki, opensource Attilio Somma , Responsabile VAS&Sviluppo Business, Telecom
11:45	La nuova strategia digitale di Barilla alla luce del Web 2.0 <ul style="list-style-type: none">• Quali sono le potenzialità e le opportunità delle nuove strategie digitali• Il successo dei progetti avviati (blog...)• Quali sfide e costi di organizzazione interna, di risorse, di effort, di processi, etc.• I brand Barilla : quali esperienze? Pepe Moder , Head of Digital Marketing, Barilla
12:15	Tavola rotonda: Il marketing e l'innovazione: le nuove leve strategiche per il management aziendale <ul style="list-style-type: none">• Come ricercare il vantaggio evolutivo attraverso le innovazioni organizzative e tecnologiche• Il ruolo che hanno i top manager nelle processo di modernizzazione del marketing aziendale• Nuovi modelli manageriali: dalla logica del controllo a quella della creatività e dell'innovazione Moderatore: Franco Giacomazzi , Professore di Marketing Industriale, Politecnico di Milano Presidente AISM - Associazione Italiana Marketing Intervengono: Venkat Ramaswamy , Professore di Marketing alla Ross School of Business, University of Michigan Carlo Nardello , Direttore Marketing, Rai Massimo Barbieri , Direttore Corporate Affairs, Mc Donald
13:00	Lunch

Nuove strategie per competere

Blue Ocen Strategy, Management System, Experience Co-Creation,
Marketing Emozionale, Casi applicativi di successo...



Per la tua libreria

POMERIGGIO ore 15:00 – 17.00 SESSIONI PARALLELE

Tre sessioni – scegli fra:

Session A

Web 2.0: come cambiano le strategie di marketing	
14:30	Apertura a cura del Chairman: Gianluca Comin , Presidente FERPI - Federazione Italiana Esperti Relazioni Pubbliche*
15:00	Il caso Costa Crociere Daniele Mancini , Responsabile delle strategie E-Business, Costa Crociere
15:45	Il caso E-Office*
16:00	Il caso Genertel Vincenzo Reina , Direttore Marketing, Genertel - Gruppo Generali Assicurazioni
17:00	Dibattito e Chiusura

Session B

Experience Co-Creation: come creare innovazione dall'esperienza del cliente	
14:30	Apertura a cura del Chairman: Cristiano Daolio , Controller, Risk Manager e Responsabile dell'esecuzione della strategia, ARAG Italia
14:45	Master lecture: The future of competition Co-creation Unique Value with Customers Venkat Ramaswamy professore di Marketing alla Ross School of Business University of Michigan
15:45	Il Caso Born4Shop Gionata Tedeschi , Fondatore, BNK4
16:15	Il caso Mini - Bmw Italia*
17:00	Dibattito e Chiusura

Session C

Enterprise 2.0: come sviluppare business in modo innovativo	
14:30	Apertura a cura del Chairman: Mariano Corso , Responsabile Scientifico Osservatorio Enterprise 2.0, School of Management Politecnico di Milano*
15:00	Il Caso
15:45	Il Caso ENI*
16:30	Il Caso
17:30	Dibattito e Chiusura

*in attesa di conferma

MILANO - 2 Dicembre 2008

OFFERTA RISERVATA - € 750,00 + IVA

ANZICHÈ QUOTA INTERA € 1.200,00 + IVA - 3 INGRESSI € 2.000,00 + IVA

SI PREGA DI INVIARE IL MODULO DI ISCRIZIONE COMPILATO IN OGNI SUA PARTE AL N° DI FAX +39 0575.401178

Data evento	Offerta riservata	Quota standard	3 Ingressi
2 Dicembre 2008	€ 750,00 + IVA	€ 1.200,00 + IVA	€ 2.000,00 + IVA

Il costo indicato comprende: materiale didattico, coffee break e lunch.

Per informazioni contattare il numero +39 0575.352475 o visitare www.knowita.it - info@knowita.it

Per iscrizioni multiple si prega di fotocopiare questa scheda.

Scegli la sessione a cui partecipare :

SESSION A - Web 2.0

SESSION B - Experience Co-Creation

SESSION C - Enterprise2.0

COME RAGGIUNGERCI

L'hotel Melià è in via Via Masaccio 19, nei pressi della fermata della metro LOTTO FIERA sulla linea Rossa.

Per guardare la mappa visiti il sito di Knowità (www.knowita.it) nella colonna di destra troverà tutte le informazioni. Può inoltre contattare la segreteria organizzativa al numero +39 0575.352475 o inviare una richiesta a info@knowita.it

DATI PERSONALI

NOME _____ COGNOME _____

AZIENDA _____ FUNZIONE _____

INDIRIZZO _____ CAP _____ CITTÀ _____ PR _____

TELEFONO _____ FAX _____ E-MAIL _____

DATI PER LA FATTURAZIONE

RAGIONE SOCIALE _____ SETTORE _____

INDIRIZZO _____ CAP _____ CITTÀ _____ PR _____

PARTITA IVA _____ COD. FIS. _____

REFERENTE CONTABILITÀ _____ TEL _____ E-MAIL _____

MODALITÀ DI PAGAMENTO

◇ Numero della carta di credito _____ Validità (mm/aa/) _____

Titolare della carta di credito _____ Visa Mastercard

◇ Bonifico bancario intestato a KNOWITÀ SRL, indicando nella causale nominativi del partecipante ed azienda
UNICREDIT BANCA - Agenzia 1 - Via G. Monaco, 47 - 52100 Arezzo - C/C 40865313 - ABI 02008 - CAB 14103
CIN P - IBAN IT 40 P 02008 14103 000040865313

Iscrizione: l'iscrizione si intende perfezionata al momento in cui si riceve il presente modulo compilato e timbrato dalla società partecipante; tuttavia la partecipazione dell'iscritto è vincolata al pagamento della quota che dovrà avvenire in ogni caso entro e non oltre il giorno precedente a quello dell'evento. La segreteria organizzativa comunicherà la conferma e le note logistiche relative all'iniziativa all'indirizzo e-mail indicato sopra. Modalità di disdetta: la rinuncia è possibile no a 30 giorni prima dell'evento inviando debita comunicazione. Verrà addebitato il 20% della quota versata per le spese organizzative. Trascorso tale termine, non potendo accettare alcuna disdetta sarà dovuta l'intera quota. Tuttavia, in caso di impossibilità a partecipare, saremo lieti di accettare un suo collega in sostituzione, purché il nominativo venga comunicato almeno un giorno prima della data dell'evento. Knowità si riserva il diritto di cambiare la data, il luogo, i relatori e il contenuto del programma, qualora si verificassero circostanze imprevedibili o comunque indipendenti dalla propria volontà. Tutela della privacy: ai sensi del D.lgs 30.06.03 n.196 i dati raccolti verranno trattati con procedure prevalentemente informatizzate e per finalità connesse al rapporto in essere agli obblighi previsti dalle leggi vigenti. Presso il titolare del trattamento dei dati l'interessato potrà esercitare i diritti di cui l'art. 7 del D. lgs. 30.06.03 n.196 (cancellazione, correzione, opposizione al trattamento, ecc.). I dati raccolti potranno essere comunicati ai partner di Knowità nell'ambito delle sue attività per finalità promo-pubblicitaria.



Knowità Srl - Via Martiri di Civitella, 11 - 52100 Arezzo (Ar) - C.F. e P.IVA 01913680516
Tel 0575.352475 - Fax 0575.401178 - E-mail: info@knowita.it - web www.knowita.it

