

BIZBARCELONA

by  Barcelona
Activa

EMPRENEDORIA, PIMES
I ECONOMIA SOCIAL 


Fira Barcelona

31 DE MAIG - 1 DE JUNY DE 2017
RECINTE DE MONTJUÏC

SUMA'T AL MOVIMENT TRANSFORMADOR

Propostes de participació 2017

Promotors:



 Barcelona
Activa

**catalunya
emprèn**

 Generalitat
de Catalunya

 CaixaBank

 Diputació
Barcelona

 **pimec**
Micro, petit i mitjana
empresa de Catalunya

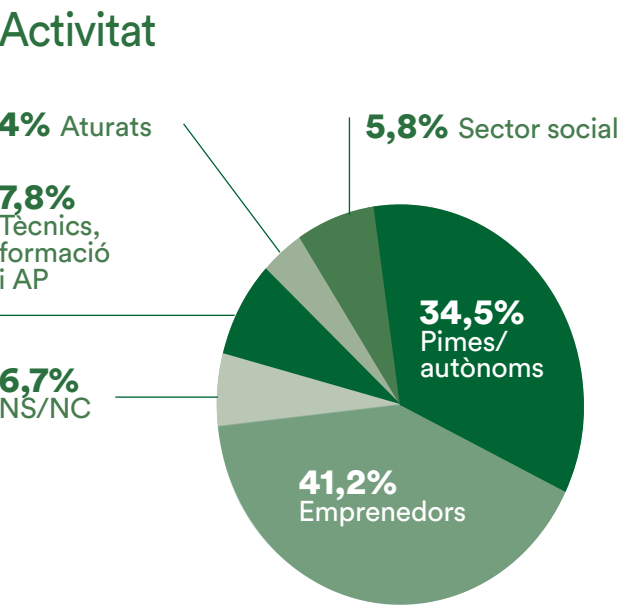
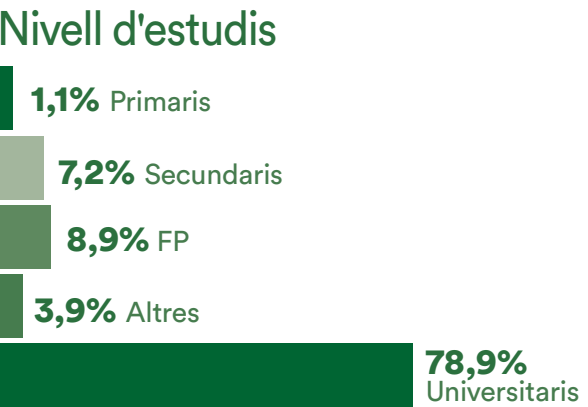
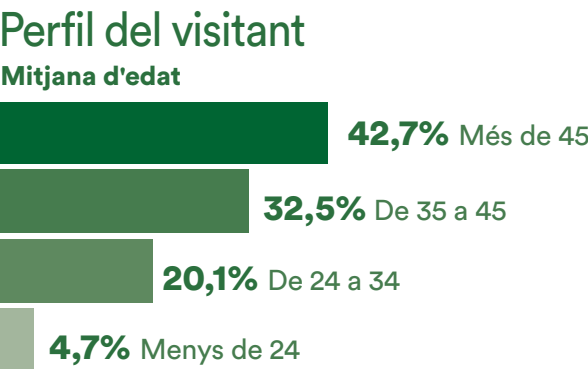
 Cambra Barcelona
'doing business'

BIZBARCELONA és una **cita essencial** per impulsar projectes empresarials. És una **plataforma** que ofereix inspiració, assessorament, finançament, oportunitats de negoci, suport i contactes en el món de l'empresa, l'emprenedoria i l'economia social.

Un any més les xifres parlen: BIZ 2016

13.890
visitants.
Un 12% més que en l'edició del 2015.

- 86 empreses expositores
- 97 entitats bizcommunity
- 366 ponents
- 225 conferències i workshops
- 2.000 contactes entre emprenedors i representants d'empreses inversores
- 620 entrevistes a BIZEXPORTA
- 1.000 contactes fets en l'Speed Dating
- 200 trobades a l'àrea de reempresa
- 1.500 missatges al mur
- 87 enregistraments al video pitch



Una gran inversió en mitjans que garanteix una àmplia repercussió del nou format a tots els mitjans de comunicació.

Cobertura mediàtica per mitjà

	PREMSA	ONLINE	TV	RÀDIO	TOTAL
Nombre d'informacions	71	369	5	6	451
Espais (en pàgines)	42,2	-	-	-	42,2
Durada	-	-	12 min 53 s	1 h 36 min 21 s	1 h 49 min 14 s
Valoració econòmica	594.403 €	309.932 €	59.682 €	197.535 €	1.161.552 €
Impactes en l'audiència	19.398.180	53.512.882	904.000	191.000	74.006.062

* Xifres provisionals el juliol del 2016.

TV / Ràdio / Premsa



Clipping de premsa



Campanya publicitària, premsa i espots



La societat està vivint moments de transformació profunda:

> Social

La societat està canviant, i aquest canvi afecta directament el món dels negocis i les empreses.

> Tecnològica

Ens trobem davant d'un nou escenari amb noves regles de joc.

> Econòmica

TRANSFORMAR-SE és clau per al futur dels negocis.

> Empresarial

I **BIZBARCELONA 2017** serà el catalitzador que ajudarà els emprenedors i les pimes a transformar-se perquè siguin competitius en l'entorn canviant en què viuen.

BIZBARCELONA

by  Barcelona Activa

EMPRENEDORIA, PIMES
I ECONOMIA SOCIAL ▶▶

NOVES SOLUCIONS PER A LA CREACIÓ O TRANSFORMACIÓ DEL TEU NEGOCI

SUMA'T AL MOVIMENT TRANSFORMADOR

Nova estructura de continguts per al visitant, més transversal i interconnectada.

1 Noves tendències

- > Socials
- > Econòmiques
- > Tecnològiques
- > Empresarials

2 Serveis empresarials i per a l'economia social

- > Espai Creació i Creixement Empresarial
- > Espai Economia Social
- > BIZEXPORTA
- > Espais Networking
- > Network Talent
- > Mercat de Finançament

3 Eines per a la digitalització

- > Negocis digitals
- > Logística i distribució
- > Big data i IoT
- > Màrqueting digital i RRSS
- > Mobile
- > Experiència client-col·laborador

4 BIZFRANQUICIAS

- > Zona d'expositors
- > Conferències



1 Noves tendències

Experts i empresaris explicaran en primera persona les últimes tendències i les claus de l'èxit empresarial **per a la transformació dels negocis**.

Conferències sobre:

Tendències econòmiques

Tendències socials

Tendències tecnològiques

Tendències empresarials

Ponents destacats en edicions anteriors



Òscar Camps
Activista social.



Mikah De Waart
Speaker motivacional.



Emma Roca
Mare, atleta, bioquímica i bombera.



Christian Felber
Pensador sobre societat i economia, creador del concepte d'economia del bé comú.



Joaquín Reyes
Actor, còmic, guionista i dibuixant.



María Benjumea
Presidenta de Spain Startup i The South Summit i vicepresidenta de SECOT.



Victor Küppers
Formador i coach.



Albert Riba
Expert en empenedoria.



Montse Escobar
Directora de comunicació de Grey Group Spain.



Sergi Mas
Periodista i comunicador.

2 Serveis empresarials i per a l'economia social

Conferències i tallers per aprendre a afrontar els **reptes de la nova societat digital**.

ESPAI ECONOMIA SOCIAL

- > Economia social i solidària.
- > Economia col·laborativa.
- > Treball cooperatiu.
- > 3er sector: CET i empreses d'inserció.
- > Economia verda i circular.
- > Economies transformadores.



ESPAI CREACIÓ I CREIXEMENT EMPRESARIAL

Orientació sobre el procés de creació d'una empresa, finançament, vendes, aspectes jurídics, legals i laborals i assessorament integral.



BIZEXPORTA

Activitats de networking, xerrades i assessorament per establir pautes que marquin el camí per vendre a l'exterior amb garanties d'èxit.



ESPAIS NETWORKING

Activitats per incrementar la xarxa de contactes professionals, captar nous clients i socis o generar una marca personal i corporativa.



NETWORK TALENT

Espai de contacte per a crear coneixement i relacions entre les empreses i els candidats que tenen un projecte per oferir-los.



MERCAT DE FINANÇAMENT

Xarxes de business angels, fons de capital de risc i corporate ventures, crowdfunding i banca privada. Conferències sobre finançament.



3 Eines per a la digitalització

Peces clau per a la transformació digital dels negocis.

NEGOCIS DIGITALS

1. Fintech: la nova banca, disruptors i blockchain.
2. Insurtech: canviar el món de les asseguradores.
3. Continguts/art: nous suports, realitat virtual i realitat augmentada.
4. Turisme: viatges, allotjament i restauració.
5. Alimentació: agrotech i innovació.
6. Utilities: energia, aigua, corporate i disruptors de l'autoconsum.
7. Mobilitat.
8. Mercat minorista.
9. Digital health.
10. Sharing economy, focalitzada en empreses.
11. Gaming.
12. Edtech: la nova educació.
13. Nou màrqueting: la marca és el producte.

Soci de coneixement:



BIG DATA & IoT

1. Data economy i dades basades en models de negoci.
2. Fonts de dades i proveïdors.
3. Visualització i elaboració d'informes.
4. Anàlisi, màquines d'aprenentatge i intel·ligència artificial.
5. Infraestructures de big data.
6. Organització, funcions i habilitats.
7. Aspectes legals, privacitat i ètica.
8. Big data per al bé comú.
9. IoT/dispositius i plataformes smart.
10. Casos d'èxit de big data.

Soci de coneixement:



LOGÍSTICA I DISTRIBUCIÓ

1. Omnicanals: com estructurar l'empresa per a l'atenció de 360°.
2. Última milla: la nova guerra del temps d'accés al mercat (time to market).
3. RFID: tecnologia de processos per atendre la demanda.
4. Packaging.
5. Temps de lliurament: la clau és la velocitat.
6. La logística es complica: del fulfillment center al sortir center i la delivery station.
7. Nous softwares per respondre a la demanda.

Soci de coneixement:



MÀRQUETING DIGITAL I RRSS

1. Com fer SEO orientat a la conversió; comerç electrònic (e-commerce).
2. SEM local: shopping-business local, extensions d'ubicació, licitació per localització i local inventory ads.
3. La revolució dels mitjans de pagament.
4. Mercats web: la manera com les pimes aprofiten Amazon, el primer lloc de cerca de compradors en línia.
5. Com aconseguir efectivitat amb el canvi de paradigma de la compra programàtica.
6. Màrqueting d'entrada (inbound marketing): com captar tràfic i conversions a través del contingut.
7. Pla relacional digital; màrqueting per correu electrònic.
8. Contingut de màrqueting.
9. Mitjans de comunicació de màrqueting.
10. Màrqueting d'influència.

Soci de coneixement:



MOBILE

1. NFC, wearables i altres tecnologies mòbils.
2. Serveis de geolocalització i geofocalització.
3. Aplicacions mòbils per a negocis (productivitat, missatgeria, RH, CRM, etc.).
4. Pagaments amb el mòbil i banca mòbil.
5. Identitat mòbil i autenticació digital.
6. Bots i plataformes de missatgeria.
7. Màrqueting mòbil.
8. Comerç mòbil i contingut mòbil.
9. Estratègies "primer al mòbil" per a millenials i clients joves.
10. Consumidors connectats i serveis d'atenció al client mòbil.

Soci de coneixement:



EXPERIÈNCIA CLIENT - COL·LABORADOR

1. Mapa de l'experiència del client.
2. Com generar experiències wow.
3. El nou client: transformació digital i emocions.
4. Customer centricity: el client com a centre decisor de l'empresa.
5. Com dissenyar una experiència per al client.
6. Què aporta l'experiència del client com a avantatge competitiu.
7. Conceptes bàsics de l'experiència del client.
8. Dibuixa l'estratègia de l'experiència del client a través del design thinking.
9. Els big data. Ja saps qui et compra? I per què?
10. Omnicanals: el contracte de 360° per al client.

Soci de coneixement:



Nova figura clau: el soci de coneixement

Un expert en el sector 4.0 que actuarà com a figura de suport, advisor de continguts, suma d'iniciatives i projecció mediàtica per impulsar projectes digitals dins del món dels negocis.

4 BIZFRANQUICIAS

L'àrea BIZFRANQUICIAS presenta, a través de la zona d'exposició i de diverses conferències, les oportunitats d'aquest format de negocis: una estructura que disposa del suport d'una marca potencialment reconeguda pel consumidor i, per tant, minimitza els riscos a l'hora d'emprendre.

BIZFRANQUICIAS:
zona d'expositors

BIZFRANQUICIAS:
conferències

Socis col·laboradors:



Nou enfocament per a l'empresa expositora o patrocinadora a fi que la seva participació sigui un èxit

Noves sinergies per als expositors



Nous continguts estratègics i activitats més interessants

Més oportunitats de fer negocis i obtenir resultats rendibles

Estructura d'espais per generar més contactes i sinergies

Potenciem les visites als stands de les empreses exposidores

Generem una dinàmica a les sales de conferències i també una distribució d'espais que facilitaran la participació activa dels visitants cap a les empreses exposidores.

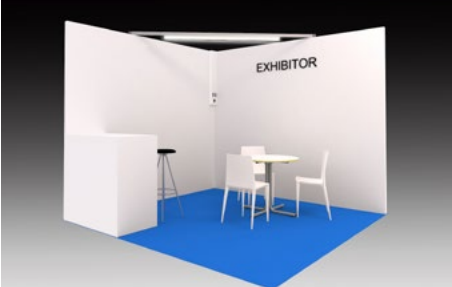
Tarifes

Les millors fórmules per tenir èxit d'una manera fàcil, rendible i eficaç.

Mòduls de participació:

Preu per m²	170 €/m²
Stand Pack de 4 m²	1.300 €
Stand Pack de 9 m²	2.300 €
Stand Pack de 16 m²	3.800 €
Stand Pack de 32 m²	6.750 €

Disposició dels espais de BIZBARCELONA



STAND PACK de 9 m²



STAND PACK de 16 m²

La disposició del saló contempla la integració entre l'espai de coneixement, les sales de conferències, amb els espais de venda de productes o serveis, els stands dels expositors.

Aquest enfocament es traduirà en més visites als proveïdors de serveis, més oportunitats i una nova manera de captar clients en un univers d'empreses de negocis digitals.

Posibilitats d'esponsorització

1. Sponsor Activitat Global:

En una de las catorze àrees temàtiques la seva empresa disposarà de tot el que cal per aconseguir:

- > **Visibilitat 360°:** cadascun dels elements de senyalització de l'activitat i comunicació integral online i offline.
- > **Notorietat:** gran presència de la seva empresa a la campanya de comunicació i mitjans de BIZBARCELONA. A més, podrà enviar la informació destacada de la seva empresa a la base de dades per mitjà de la Fira de Barcelona.
- > **Contactes B2B:** cessió de la base de dades dels contactes que passin per la SALA/ÀREA durant els 2 dies de l'esdeveniment (capacitat de la zona: 300 persones).
- > **Speaker:** posicioni la seva marca en la ment de tots gràcies a la possibilitat de fer 2 conferències davant del seu públic objectiu (1 slot per dia).
- > **Branding:** l'Sponsor Global inclou la personalització de l'àrea patrocinada amb la seva imatge de marca (logotip, imatge corporativa, etc.) i l'adaptació de l'espai patrocinat al color corporatiu.
- > **Espai lliure:** inclou 32 m² d'espai lliure a la zona per poder establir sinèrgies entre empreses i clients potencials.
- > **Invitacions:** 500 invitacions.

Preu:
18.000 €

2. Sponsor Activitat Parcial:

En una de las catorze àrees temàtiques la seva empresa disposarà de tot el que cal per aconseguir:

- > **Visibilitat:** a l'àrea patrocinada específica.
- > **Notorietat:** podrà enviar la informació destacada de la seva empresa a la base de dades per mitjà de la Fira de Barcelona.
- > **Contactes B2B:** podrà fer un enviament a la base de dades per mitjà de la Fira de Barcelona.
- > **Speaker:** posicioni la seva marca en la ment de tots gràcies a la possibilitat de fer una conferència davant el seu públic objectiu (1 slot).
- > **Espai lliure:** inclou 16 m² d'espai lliure a la zona per poder establir sinèrgies entre empreses i clients potencials.
- > **Invitacions:** 200 invitacions.

Preu:
10.000 €

Possibilitats de presència en 10 àrees

1. Noves tendències
2. Espai Creació i Creixement Empresarial
3. Espai Economia Social
4. BIZEXPORTA
5. Espais Networking
6. Mercat de Finançament
7. Negocis digitals, logística i distribució
8. Màrqueting digital, XXSS, Big data & IoT
9. Mobile, experiència client - col·laborador
10. BIZFRANQUICIAS



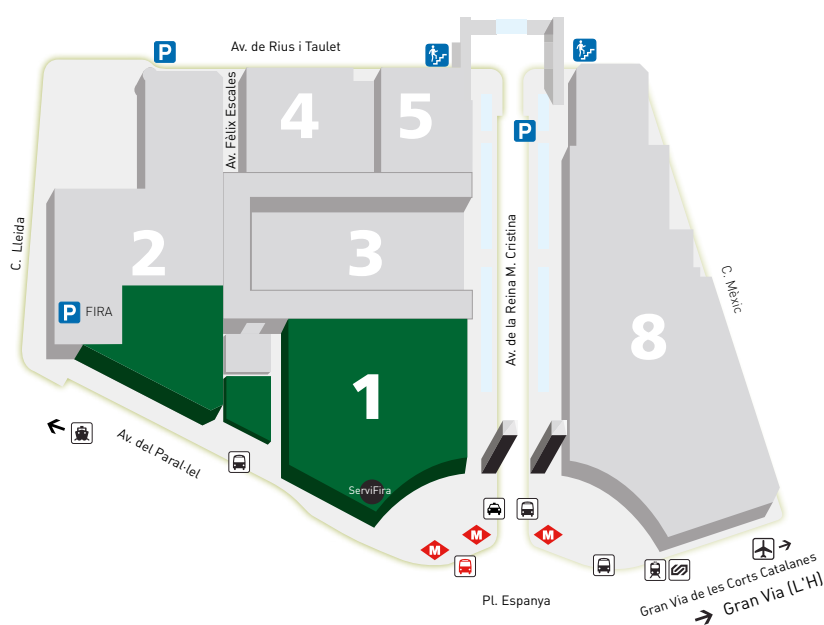
19.262 assistents van participar en conferències i tallers el 2016, un 12% més que en l'edició anterior. En l'edició del 2017 es preveu un nou increment de la participació.



	SPONSOR ACTIVITAT GLOBAL Preu: 18.000 €	SPONSOR ACTIVITAT PARCIAL Preu: 10.000 €	SPEAK SPONSOR * Preu: 2.000 €
> Màrqueting directe			
Logo al passí	✓	X	X
Logo a la guia del visitant	✓	Àrea o sala específica	X
Logo a la memòria	✓	Àrea o sala específica	X
> Màrqueting e-mail			
Logo a les e-news	✓	Àrea o sala específica	X
Logo a l'e-mailing	✓	Àrea o sala específica	X
Logo al web	✓	Àrea o sala específica	X
Logo d'ubicació al mapa de l'aplicació del saló	✓	X	✓
> Publicitat			
Logo a la premsa tècnica	✓	X	X
Logo a la premsa diària	✓	X	X
Logo a l'espot de televisió	✓	X	X
> Senyalització			
Senyalització interior	✓	Àrea o sala específica	X
OPI	✓	Àrea o sala específica	X
Banderoles	✓	Àrea o sala específica	X
Senyalització dinàmica	✓	Àrea o sala específica	X
> Publicitat exterior			
Logo a les banderoles	✓	X	X
Logo a la lona de la plaça d'Espanya	✓	X	X
Logo als OPI	✓	X	X
> Articles promocionals			
Material per a congressistes	✓	X	X
> Patrocini d'activitats			
Conferència	✓	✓	✓
> Imatge corporativa**			
Imatge corporativa	✓	X	X
Branding	✓	X	X
Logo	✓	✓	X
> Bases de dades***			
Contactes	✓	X	X
Nom i cognoms, empresa, tel. professional, e-mail professional	✓	X	X
> Serveis			
Sòl lliure	32 m²	16 m²	X
Places d'aparcament (2)	✓	✓	X
Wi-Fi	✓	✓	✓
Codis d'invitació al saló	500 global sponsors	200 sponsors	X

* Per ser **Speak Sponsor** és obligatori contractar l'estand pack de 4 m² com a mínim.
** L'**Sponsor Activitat Global** inclou la personalització de l'àrea patrocinada amb la seva imatge de marca (logotip, imatges, etc.) i l'adaptació de l'espai patrocinat al color corporatiu.
*** Cessió de la base de dades dels contactes que passin per la sala/àrea durant els dos dies de l'esdeveniment (capacitat 300 persones).
10% d'IVA no inclòs.

31 DE MAIG - 1 DE JUNY DE 2017
RECINTE DE MONTJUÏC



PER A MÉS INFORMACIÓ:

Tel.: 902 233 200

E-mail: bizbarcelona.ventas@firadebarcelona.com

www.bizbarcelona.com



Fira Barcelona