

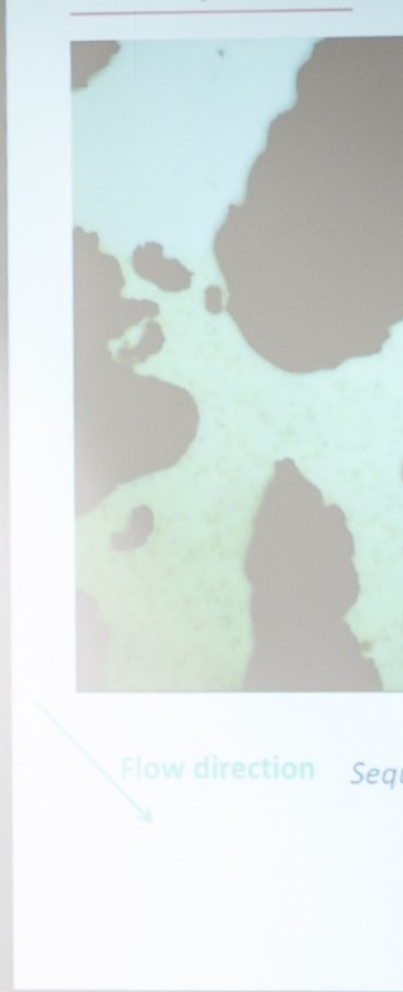


Mission di Bizmaker®

Aiutiamo le Piccole e Medie Imprese, le
Reti di imprese ed i Professionisti
ad innovare i processi
marketing e vendite,
facilitando l'adozione di nuovi modelli
di business.



Misurare e aumentare il ritorno sull'investimento (ROI) negli eventi



L'ideatore della metodologia Bizmaker®

Enrico Belli, fondatore e consulente marketing di Bizmaker®. Per 8 anni è stato Responsabile marketing e vendite al Centro Congressi Padova; per 3 anni Presidente del comitato italiano dei soci ICCA, l'organizzazione globale leader nei meeting associativi internazionali.

Ha sviluppato la metodologia Bizmaker® per misurare e aumentare il ritorno nell'investimento negli eventi appositamente per le PMI.

Linkedin <https://www.linkedin.com/in/ebelli/>

Twitter biz_maker



Un video introduttivo



Guardalo on line: dura 3 minuti

<https://youtu.be/7RoU4ZwoL4Q>





Esercizio n. 1

Cosa non va nei tuoi eventi?

Esercizio n. 1

» Cosa non va nei tuoi eventi?

Dopo aver visto il video alla slide 4, rispondi alle domande della slide successiva.

In calce alla presentazione troverai la modalità per comunicarci le risposte.



Esercizio n. 1

» Cosa non va nei tuoi eventi?

A. Conosci i costi ma non il ritorno sull'investimento

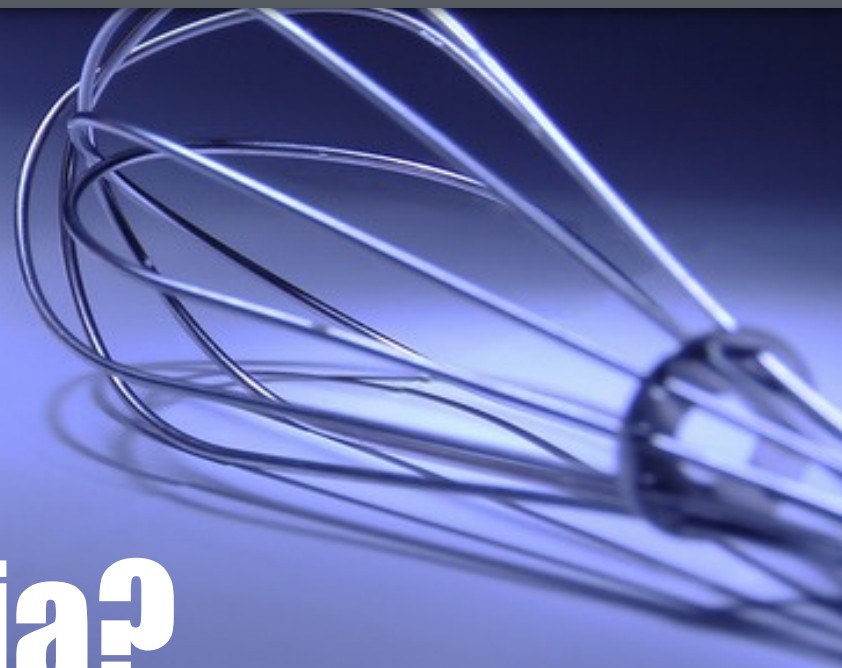
B. Non sai come misurare il ritorno sull'investimento negli eventi

C. Conosci il ritorno sull'investimento ma è insufficiente

D. Hai tutto sotto controllo ma vorresti aumentare il ROI degli eventi



Esercizio n. 2



Colli di bottiglia?



Quali sono i colli di bottiglia?

Comunicazione solo logico-razionale



Quali sono i colli di bottiglia?

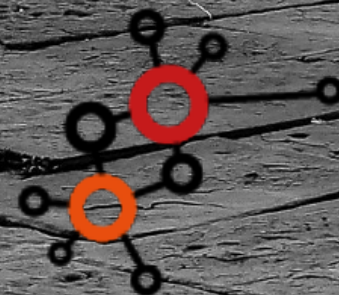
**Esagerate aspettative del committente
interno**





Quali sono i colli di bottiglia?

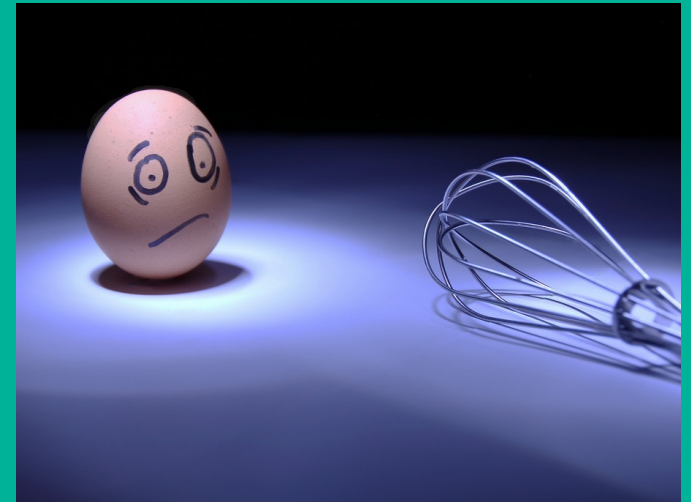
Difficile prevedere le adesioni



Esercizio n. 2

» Dove sono i colli di bottiglia negli eventi che organizzizi?

Un collo di bottiglia è un sovraccarico di lavoro, una situazione frustrante, una difficoltà organizzativa



Esercizio n. 2

» Dove sono i colli di bottiglia negli eventi che organizzzi?

A. Progettazione dell'evento

B. Marketing dell'evento

C. Gestione dell'evento (durante l'evento stesso)

D. Follow up o dopo-evento



La metodologia Bizmaker®

15



Breve spiegazione della metodologia Bizmaker® - 1

- » **Suddividere il processo in sotto-processi**
- » **Analizzare le procedure attuali in azienda**
- » **Fare bench-marking con le migliori procedure sul mercato a livello europeo**



Suddividere in sotto-processi



Breve spiegazione della metodologia Bizmaker® - 2

- » **Analizzare le competenze interne specifiche nell'organizzazione di eventi**
- » **Percorsi formativi ad hoc**
- » **Implementare i miglioramenti**





Formazione

Marketing degli eventi tramite le reti sociali



Formazione

Tecniche di meeting design

Moderazione e public speaking



Formazione



2016_eventmanager_home

Record

Totale (Ordinati)

Mostra tutto

Nuovo record

Elimina record

Trova

Ordina

Q

Formato:

evento_scheda

Visualizza:

Anteprima

Aa

Modifica il formato

INIZIO

CONTATTI

EVENTI

PARTECIPA

SESSIONI

COMUNICAZIONI

RENDI PREDEFINITO QUESTO EVENTO

CARICA I DATI

Stai lavorando per Inaugurazione 2017, 01/05/2017

evento

Inaugurazione 2017

data_evento

01/05/2017

ID_evento

13

quota_partecipazione

€ 0

prenotati totale

3

presenti totale

1

mancano

2

pagato

da_pagare

posti totali

8

posti assegnati

3

posti disponibili

5

conteggio_adesioni

3

Adesioni

Tavoli

Modifiche

	cognome	nome	stato partecipazione	in quanti pagato da pagare
	Palombelli	Pamela	NON_VIENE	1
	Rossi	Mario	INVITATO	1
	Verdi	Giuseppe	VIENE	1

Breve spiegazione della metodologia Bizmaker® - 3

- » **Analisi di business cases**
- » **Percorsi di contaminazione**



Business case: Puntocomm

Obiettivo	Visibilità, contatti
Budget	12.000 €
Tempo ideazione (mesi)	11
Marketing evento (gg)	16
Risultato partecipanti	400
Risultato ritagli stampa	17
Risultato pubblico potenziale	Milioni di lettori
Risultato interazioni web	7500



Business case: Fundraising

	Obiettivo	Fundraising, comunicazione
	Budget	0 €
	Ore/uomo	50
	Tempo ideazione (mesi)	4
	Marketing evento (gg)	45
	Risultato partecipanti	170
	Interazione DEM	950
	Risultato visitatori web	350
25	Ricavi netti	7.600 €





Esercizi

Comunicaci le risposte

Vuoi approfondire?

- » **Comunicaci le risposte degli esercizi 1 e 2 via email a info@bizmaker.eu**
- » **esempio**
- » **Esercizio 1 - risposta ...**
- » **Esercizio 2- risposta ...**





© 2018 Bizmaker®

www.bizmaker.eu