

Sponsorinformatie Heliview congres & informatiemarkt

Rooster & Planning Tools



Human Flexibility: Talent & resultaat gericht plannen

Dinsdag 31 oktober 2006
Dekker te Zoetermeer

Initiatief en organisatie
Heliview Conferences & Training
Lage Mosten 1-5
Postbus 9615
4801 LS Breda
Telefoon: +31 (0)76 5484000
Fax: +31 (0)76 5484099

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave	2
Congresthema's	3
Argumenten waarom u niet mag ontbreken	4
Doelgroep	5
Congresprogramma	6
Informatiemarkt	7
Marketing & Promotie	8
Algemene informatie	10

Congresthema's

Efficiënter plannen met rooster en planning software

Het maken van werkroosters en planningen is een activiteit die met gespecialiseerde software tools veel minder arbeidsintensief is geworden. Een aantal actuele trends zorgt voor veranderingen in de markt, die aanleiding geven voor (her)oriëntatie door beslissers.

Geld besparen door efficiënter plannen

In dienstverlening vormen loonkosten vaak 75% of meer van de totale kosten. Met dalende marges wordt dat percentage alleen maar groter. Software om een optimale planning te maken kan aanzienlijke besparingen opleveren – ook voor bedrijven in branches die traditioneel niet gewend zijn met roosters te werken.

Online Self Service

Veel werknemers vragen om hun roosters thuis te kunnen bekijken via het web. In sommige organisaties is het zelfs mogelijk om via zo'n website persoonlijke wensen aan te geven of diensten en taken te ruilen. Hetzelfde geldt voor de rol van klanten. Naast technische verschillen heeft deze omkering in het maken van planning potentieel grote gevolgen voor de organisatie.

Application Service Provider

Rooster- en planningsoftware die wordt aangeboden in een ASP model heeft specifieke voordelen en eigenaardigheden voor het gebruik, de techniek en het betalingsmodel. Daarmee wordt het gebruik van specialistische software in ASP model wellicht interessant voor een grotere groep bedrijven.

Geïntegreerde software-applicaties

Door de systemen voor roosters en planning te integreren met werktijdenregistratie, loonadministratie en facturering kan een administratieve backoffice veel efficiënter werken. De keuze voor een gespecialiseerd pakket dat gekoppeld is aan een ERP pakket, of het gebruiken van een ERP-pakket met planningmodule zal mede bepaald worden door een afweging van de totale kosten en eventuele besparingen.

Pakketkeuze en oriëntatie

De beslissers – deelnemers aan het congres – moeten rekening houden met functionaliteit en verwachte voordelen tegenover instapkosten, operationele kosten en licentiekosten. Het platform bij uitstek waar de beslissers zich marktbreed laten informeren over deze gecompliceerde vraagstukken, en de verschillende aanbieders met elkaar kunnen vergelijken, is een congres - zoals Heliview nu organiseert.

Argumenten waarom u niet mag ontbreken

Argumenten waarom u als Founding Partner, partner, hoofdsponsor, sponsor of exposant niet mag ontbreken op het congres **Rooster & Planning Tools – Human Flexibility**.

1. Een unieke gelegenheid om u te presenteren als outstanding performer.. Uw doelgroep van 100 tot 150 potentiële klanten zit in de zaal en brengt meerdere bezoeken aan de informatiemarkt! Afgelopen editie waren er, boven norm, 182 bezoekers aanwezig op het congres.
2. U krijgt de beschikking over een groot aantal (100 tot 200) nieuwe “leads” en u kunt bestaande relaties verder uitbouwen. Heliview bewaakt de kwaliteit van deze doelgroep zorgvuldig en zorgt ervoor dat deze uit ca. 90% beslissers, beïnvloeders en specialisten van echte eindgebruikerorganisaties bestaat.
3. U ontmoet gemotiveerde bezoekers die werkelijk interesse hebben in het congressthema en/of in uw producten en/of diensten. Zij willen concrete informatie over de laatste ontwikkelingen binnen hun vakgebied en daar kunt u voor zorgen! Vorige editie werd beoordeeld met het cijfer 9 voor het aantal bezoekers en een 8 voor kwaliteit van deze bezoekers, door sponsoren zoals Planning, Advimedien, Invision, Max, Nedfirma en Symagic.
4. Betaalbare sponsorpakketten.
5. Eendaags event waardoor u relatief weinig tijd kwijt bent. Een minimale inspanning met een maximaal rendement voor uw marketinginvestering.
6. Uniek direct contact met uw doelgroep door middel van plenaire keynotes en een aantal parallelsessies die u zelf kunt invullen. Bovendien kunt u één-op-één in contact treden met bestaande en nieuwe klanten op de informatiemarkt.
7. Uitgebreide promotie- en publiciteitscampagne voor het congres waaraan ook uw bedrijfsnaam gekoppeld wordt.

Doelgroep

Het congres is gericht op ICT Managers en HR Managers; beslissers en beleidsmakers op het gebied van personeelsbeleid en IT, in uiteenlopende branches, zoals:

- Zorg: ziekenhuizen en zorginstellingen
- Veiligheid: brandweer, politie, bewaking
- Customer contact centers
- Overheid
- Retail
- Horeca en entertainment
- Transport en logistiek
- Industrie
- Onderwijs
- Uitzendbureau's
- Administratieve en andere zakelijke dienstverlening

Heliview controleert of deelnemers voldoen aan de criteria voor eindgebruikers en zorgt er op deze wijze voor dat circa 90% van de deelnemers aan de criteria criterium voldoen. Organisaties en personen die naar het event komen met een ander doel dan zich te oriënteren op het congressthema en/of op de producten en diensten van de partners, sponsors en exposanten worden zoveel mogelijk van het event geweerd.

Heliview telt eigen medewerkers en medewerkers van partners, sponsors en exposanten NIET mee als bezoekers.

Leveranciers van aan het congressthema gerelateerde producten en diensten, PR bureaus, reclamebureaus, werving- en selectie bureaus, studenten worden daarom door Heliview niet als eindgebruiker gezien en kunnen het congres alleen tegen betaling van € 549,- bezoeken. Adviseurs kunnen het event alleen gratis bezoeken als zij aan Heliview kenbaar hebben gemaakt namens welke eindgebruikerorganisatie zij het event wensen te bezoeken.

Congresprogramma

Een onafhankelijke dagvoorzitter en deskundige sprekers brengen de deelnemers op de hoogte van actuele trends en aansprekende praktijkervaringen.

In de sponsorpakketten is ook de mogelijkheid om een bijdrage te leveren in de vorm van een plenaire lezing of door het invullen van een parallelsessie. Voor u de kans om zich te profileren en uw producten en diensten te presenteren op het gebied van de congres-thema's:

- Efficiency
- Integratie bedrijfsapplicaties
- Online Self Service
- ASP
- Praktijkervaringen

Het programma valt uiteen in plenaire gedeelten en parallelsessies. Het plenaire gedeelte is algemeen informatief van aard. Aan bod komen onder meer marktontwikkelingen, visies en praktijkvoorbeelden. In de parallelsessies heeft u de mogelijkheid een business case te presenteren of het publiek meer productgericht te informeren.

Uit evaluaties van deelnemers na afloop van onze congressen blijkt dat de deelnemers aan onze congressen veel waarde hechten aan praktijkcases, gepresenteerd door úw klanten. Sponsors die hun sessie invullen door het presenteren van een praktijkcase kunnen rekenen op een prominente plek in het programma en in communicatie over het evenement.

Dagindeling

9.00 – 9.30	Ontvangst met koffie
9.30 – 9.40	Opening door de dagvoorzitter
9.40 – 10.30	Eerste plenaire gedeelte
10.30 – 11.00	Koffiepauze en expo
11.00 – 12.15	Tweede plenaire gedeelte
12.15 – 13.30	Lunch en expo
13.30 – 14.45	Parallelsessies
14.45 – 15.15	Theepauze en expo
15.15 – 16.30	Derde plenaire gedeelte
16.30 – 17.30	Borrel en expo

Informatiemarkt

Naast het congresprogramma is de informatiemarkt een belangrijk onderdeel van het evenement. De ontvangst, pauzes en netwerkborrel vinden hier plaats, dus er is ruimschoots gelegenheid om contact te leggen met de deelnemers.

De informatiemarkt biedt u de kans om uw product te demonstreren. Tevens treft u hier uw bestaande relaties. Uiteraard kunt u hier ook nieuwe contacten aanknopen met potentiële klanten en de basis leggen voor een vruchtbare samenwerking.

De informatiemarkt bestaat grotendeels uit pop-up stands. Hierdoor wordt u niet geconfronteerd met hoge kosten voor standbouw.

De dag zal worden afgesloten met een netwerkborrel. Dit is een uitgelezen mogelijkheid om, onder het genot van een hapje en een drankje, in een informele sfeer zaken te doen.

Marketing & Promotie

Ten behoeve van het congres zal een intensieve promotiecampagne door Heliview worden opgezet. In hoofdlijnen vindt de promotie plaats door middel van direct mail, eigen websites, hyperlinks op sites van derden en e-mail acties. Daarnaast speelt de samenwerking met mediapartners een prominente rol.

Heliview ziet het binnenhalen van voldoende deelnemers van voldoende kwaliteit als een gezamenlijke verantwoordelijkheid van Heliview en de participanten van dit event. Daarom zijn alle participanten verplicht om (een deel) van hun relaties via VIP kaarten of brochures uit te nodigen om het event bij te wonen. Met deze gezamenlijke marketing inspanningen is een maximaal succes van het event verzekerd. Overigens zal Heliview er altijd voor zorgen dat het afgesproken aantal deelnemers op het event aanwezig zal zijn.

Gerichte direct mail vanuit de Heliview databases

De afgelopen jaren heeft Heliview met haar onderzoeks- en congresactiviteiten een grote, zeer goed responderende klantendatabase opgebouwd met ruim 70.000 geprofileerde contactpersonen. Binnen deze hoofddatabase bestaat een subdatabase genaamd de TOP 1000. De TOP 1000 database bestaat uit organisaties (overheid, non profit en bedrijven) met meer dan 500 werknemers in Nederland. Van deze 1000 grootste organisaties, waar een belangrijk deel van de Nederlandse ICT investeringen vandaan komt, kent Heliview bij 2000 tot 3000 verschillende vestigingen meer dan 30.000 contactpersonen in verschillende functies. Deze databases geven ons de mogelijkheid tot nauwkeurige segmentering, zodat zeer gerichte direct mail acties mogelijk zijn. Op deze wijze worden de juiste functionarissen binnen de vaak complexe organisaties uitgenodigd voor het event. Het bestand wordt dagelijks door een speciaal team database specialisten geactualiseerd.

Gerichte directmail naar externe bestanden

Daarnaast beschikt Heliview Conferences & Training inmiddels over een uitstekend inzicht in de responskracht van externe nationale en internationale beschikbare bestanden. Door middel van een speciaal voor dit congres gemaakte brochures, nieuwsbrieven en flyers zal de Nederlandse markt doelgroep op de hoogte worden gehouden van de ontwikkelingen rondom het event Server Based Computing. Als partner, sponsor of exposant komt uw full color logo op de brochure te staan. Tevens wordt deze brochures door alle participanten van het event naar (een deel) van hun relaties gestuurd.

Actieve inzet van de drukbezochte Heliview Conferences website:

www.heliview.nl/conferences

De bezoeker vindt op deze website een uitgebreid overzicht van alle activiteiten van Heliview Conferences & Training. De site trekt gemiddeld tussen 300 en 350 bezoekers per dag. Als sponsor komt uw logo op onze website.

E-mail acties informeren de doelgroep continu

Heliview Conferences & Training beschikt over een groot bestand aan e-mail adressen. Dit bestand wordt gebruikt op basis van het opt-in principe: mensen hebben ons toestemming gegeven informatie over onze producten te sturen via e-mail. Ook hier is specifieke doelgroepselectie mogelijk. Per event wordt de doelgroep via 3 tot 6 verschillende e-mail acties regelmatig op de hoogte gehouden van de ontwikkelingen rondom het event en continu uitgenodigd om het Congres en de Vakbeurs te bezoeken.

Telemarketing: een effectief DM instrument voor kleine en moeilijke doelgroepen

Heliview beschikt over een eigen Call Center dat regelmatig wordt ingezet om deelnemers binnen te halen voor de diverse congressen die georganiseerd worden door Heliview. Vaak gaat het dan om kleine, moeilijk bereikbare doelgroepen waarbij een hoge respons binnen de kleine doelgroep nodig is om het gewenste aantal deelnemers binnen te halen. Ook komt het regelmatig voor dat het Call Center van Heliview wordt ingezet om uit naam van onze klanten relaties uit te nodigen voor een bepaald event.

VIP kaarten voor uw belangrijkste klantrelaties

Voor uw belangrijkste relaties ontvangt u VIP kaarten. Met deze VIP kaarten hebben uw relaties naast gratis toegang tot het congres ook recht op een gratis lunch en een gratis parkeerkaart. Ondanks de aanzienlijke marketing inspanningen van Heliview is het van evident belang dat ook de partners, sponsors en exposanten zich inspannen om hun relaties uit te nodigen voor dit event. Vooral als het gaat om het binnenhalen van management functionarissen bij kleine moeilijk traceerbare doelgroepen, kan het uitnodigen op basis van een persoonlijke relatie positief werken. Met een gezamenlijke marketing inspanning is een succes van dit event meer of min verzekerd.

Wanneer u als partner, sponsors of exposant zorgt dat uw belangrijkste relaties aanwezig zijn op dit event, haalt u een maximaal rendement uit uw marketing investering omdat uw organisatie zich dan kan profileren bij zowel nieuwe als bij bestaande relaties.

Om de kwaliteit van de doelgroep op niveau te houden, mogen de VIP kaarten alleen gebruikt worden om eindgebruikers uit te nodigen.

Mediapartners versterken de Heliview DM acties

Voor het congres Server Based Computing zullen mediapartnerships worden gesloten met vakbladen die zich onder andere richten op communicatie, technologie, en kantoorefficiëntie en management. Daarbij is zowel advertentieaandacht als redactionele aandacht mogelijk. De mediapartners stellen ons in staat de sterke positie van het event te onderstrepen

Algemene informatie

Organisatie

Heliview Conferences & Training

Lage Mosten 1-5

Postbus 9615

4801 LS Breda

T +31 (0)76 5484000

F +31 (0)76 5484099

Datum

31 oktober 2006

Locatie

Dekker te Zoetermeer

Prijs

Deelname aan het congres is voor eindgebruikers GRATIS, op voorwaarde dat Heliview een compleet ingevuld inschrijfformulier ontvangt. Desgewenst betalen de deelnemers alleen de lunch. Aanbieders op het gebied van Rooster & Planning Tools en gerelateerde producten en diensten kunnen als deelnemer bij het congres aanwezig zijn tegen betaling van Euro 549, -.