

MICO MILANO, 22-23-24 NOVEMBRE 2017

LE INNOVAZIONI SUI PAGAMENTI PASSANO PRIMA DA NOI



DIVENTA PARTNER

ABISERVIZI 

WWW.SALONEDEIPAGAMENTI.COM

#salonepagamenti2017

#payvolution

IL SALONE DEI PAGAMENTI È UN EVENTO



L'**Associazione Bancaria Italiana (ABI)** - associazione volontaria senza finalità di lucro - promuove nella società civile e presso il sistema bancario e finanziario coscienza dei valori sociali e comportamenti ispirati ai principi della imprenditorialità e alla realizzazione di un mercato libero e concorrenziale.



ABIServizi è la società di servizi dell'Associazione Bancaria Italiana punto di riferimento per l'editoria, la formazione, la ricerca e l'organizzazione di eventi dedicati al settore bancario e finanziario e ai suoi principali interlocutori. Il Salone dei Pagamenti è organizzato da ABIEventi

In collaborazione con



La **Fondazione Feduf** promuove l'Educazione finanziaria, nel più ampio concetto di educazione alla Cittadinanza economica consapevole e attiva, per sviluppare e diffondere la conoscenza finanziaria ed economica.



Il **Conorzio CBI** definisce le regole e gli standard tecnici e normativi del Servizio CBI, del Servizio CBILL e dei servizi di Nodo, e gestisce l'infrastruttura tecnica di connessione tra i Consorziati, per consentire agli stessi di realizzare il collegamento e il colloquio con la clientela.



ABILab è il Centro di Ricerca e Innovazione per la Banca promosso dall'Associazione Bancaria Italiana in un'ottica di collaborazione fra banche, aziende e Istituzioni.



Digital Magics è un incubatore di progetti digitali che fornisce servizi di consulenza e accelerazione a startup e imprese, per facilitare lo sviluppo di nuovi business tecnologici.



Fondato da Matteo Rizzi e Lázaro Campos (ex SWIFT), **FinTechStage** è un format originale, che punta alla convergenza del network di innovatori impegnati nel FinTech in un'unica conferenza, con l'obiettivo di connettere tre comunità: startup del FinTech, investitori e istituzioni finanziarie.



FPA è una società che promuove l'incontro e il confronto tra Pubbliche Amministrazioni, imprese e cittadini sui temi chiave dell'innovazione attraverso la creazione e l'animazione di community, l'elaborazione di studi e ricerche, la comunicazione e l'informazione on line, l'organizzazione di eventi, tavoli di lavoro e giornate di formazione. FPA organizza da 27 anni anche la Manifestazione FORUM PA. Dal 2015 FPA fa parte del gruppo Digital 360, realtà di successo nell'ambito della ricerca e consulenza sui temi dell'Innovazione e dell'Imprenditorialità digitale.



Netcomm è il Consorzio del Commercio Elettronico Italiano, punto di riferimento in materia di e-commerce nel panorama nazionale e internazionale. Nato nel 2005, Netcomm annovera tra i suoi consorziati più di 200 aziende che rappresentano sia società internazionali, che piccole e medie realtà di eccellenza.

Con il patrocinio di



Agenzia per l'Italia Digitale
Presidenza del Consiglio dei Ministri

Partner Editoriale



Bancaforte è il portale dell'innovazione, dei pagamenti, della sicurezza e delle tecnologie per il settore bancario e i suoi partner. È Partner dei grandi appuntamenti di ABIEventi ai quali dedica focus esclusivi, articoli, videointerviste e speciali.

IL PIÙ IMPORTANTE APPUNTAMENTO ITALIANO SULL'INNOVAZIONE NEI PAGAMENTI



Il Salone è un incubatore di idee sull'innovazione nei servizi e sistemi di pagamento e rappresenta uno speciale momento di confronto tra banche, imprenditori, fintech, PA e professionisti sulla "payvolution", l'integrazione fra tecnologie digitali, commercio e marketing.

Il **Salone dei Pagamenti** è l'appuntamento che:

- Approfondisce i temi di frontiera legati ai pagamenti
- Promuove la cultura dell'innovazione e diffonde nuove soluzioni
- Coinvolge tutti gli attori in modo semplice, favorendo il networking e lo scambio di competenze
- Permette alle start up e alle fintech di farsi conoscere

Le tre giornate di eventi dello scorso anno hanno visto la partecipazione di 4000 persone e 300 relatori; 44, invece, gli espositori. I **temi cardine** della seconda edizione della manifestazione saranno: pagamenti istantanei, mobile e digitali; Big Data, Blockchain, Intelligenza Artificiale e gestione delle API; FinTech & RegTech; gli impatti di PSD2, TIPS e altri interventi regolamentari; sicurezza, inclusione finanziaria e tanto altro ancora.

UN'OCCASIONE DA NON PERDERE PER SPERIMENTARE LA PAYVOLUTION!

03

IL SALONE DEI PAGAMENTI È L'EVENTO PER IMPRESE E PROFESSIONISTI CHE COINVOLGE ANCHE I NON ADDETTI AI LAVORI

C'è un Salone per tutti:

- **I professionisti bancari** possono trovare le novità sulla digital transformation, i big data, i servizi di pagamento e la multicanalità.
- **I manager e gli esperti d'azienda** possono scoprire le più avanzate soluzioni di mobile payment e pagamenti virtuali per il business.
- **Chi lavora nelle PA** può disporre delle più moderne soluzioni per andare incontro alle esigenze del cittadino.

Il **Salone dei Pagamenti** si rivolge a:

- Imprese bancarie e non
- Pubblica Amministrazione
- Cittadini
- Start Up e Fintech
- Università, Scuole e Famiglie
- Società di consulenza e studi legali
- Associazioni dei consumatori
- Istituzioni
- Small Business e Partite Iva

Ma l'elenco non finisce qui. La manifestazione è, infatti, pensata per tutti coloro che credono nella **"forza dell'innovazione"**, per quelli che sono interessati alle soluzioni tecnologiche che stanno cambiando il modo di pagare e le relazioni tra clienti, imprese e PA.



OTTO PERCORSI TEMATICI PER VALORIZZARE IL TUO BRAND

Sessioni di lavoro tecniche si affiancano a momenti più divulgativi, rivolti anche ai cittadini, alle famiglie, alle scuole. Per rispondere alle diverse esigenze dei partecipanti, l'agenda del Salone dei Pagamenti si sviluppa intorno a otto percorsi:

IL FUTURO DEI PAGAMENTI

BANK (R) EVOLUTION

M&MS: MOBILE AND MILLENIALS

SHOPPING SENZA CONTANTE

PAGAMENTI E SOCIETÀ DIGITALE

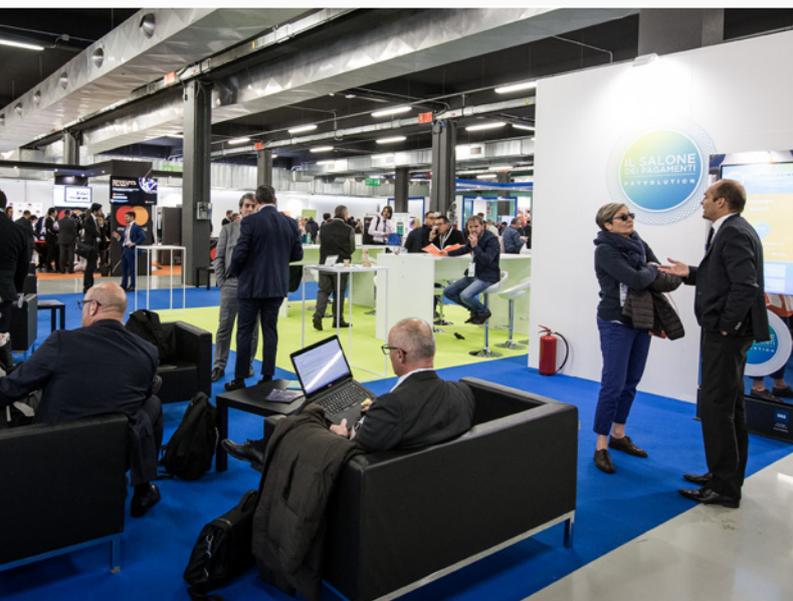
TREND REGOLAMENTARI

FINTECH & REGTECH

SICUREZZA

05

IL VALORE AGGIUNTO DI ESSERE PARTNER



1. ESSERCI: partecipi da protagonista all'evento numero uno in Italia sui pagamenti



2. FAR CONOSCERE: presenti le tue strategie e le tue soluzioni



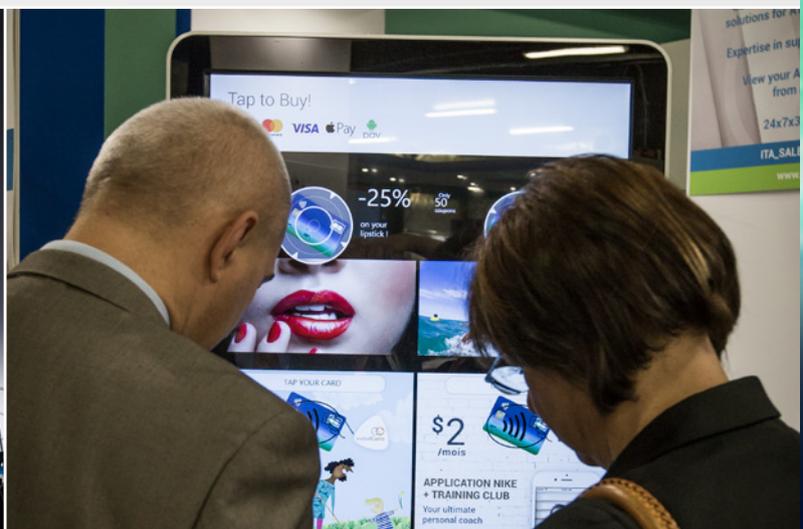
3. VALORIZZARE: promuovi il tuo brand in un contesto internazionale



4. INNOVARE: sviluppi nuove idee confrontando le esperienze



5. COSTRUIRE: fai new business con i leader di mercato



IL PIANO DI COMUNICAZIONE



07

LA CAMPAGNA PROMOZIONALE

Il Digital è una leva fondamentale nella strategia di comunicazione della seconda edizione della manifestazione.

IL SITO

Completamente rinnovato, ha sezioni dedicate ai partner ed è costantemente aggiornato con news sul programma, video, articoli e interviste a influencer e sponsor.

Dal sito ci si può registrare alla newsletter, all'evento e, in futuro, anche alle singole sessioni; i non addetti ai lavori potranno trovare infografiche sui temi discussi durante la 3 giorni.

Sito



L'APP

Disponibile da settembre, avrà sezioni riservate con loghi e company profile degli sponsor. Tra le principali funzionalità: interazioni live con i relatori, overview sull'agenda dei lavori e sugli espositori.

APP



08

Le immagini sono indicative

LA CAMPAGNA PROMOZIONALE

La pianificazione 2017 prevede la presenza di **pubblicità** sulle principali testate italiane, online e offline, e campagne geo-targetizzate sui più importanti social network.

Pagina pubblicitaria



LA GUIDA

La **guida** è il punto di riferimento dei partecipanti al Salone. Contiene la mappa dell'area espositiva, il programma delle conferenze e le **schede descrittive** delle aziende **partner**.



Guida

IL KIT SPONSOR

I partner del Salone dei Pagamenti potranno promuovere la partecipazione all'evento utilizzando **strumenti** ad hoc personalizzabili:

- **Promocard**
- **Poster**
- **Bollino per le firme di posta elettronica**
- **Banner**
- **Newsletter per invitare a partecipare ai workshop, alle sessioni, alla Cena di Gala, allo stand**



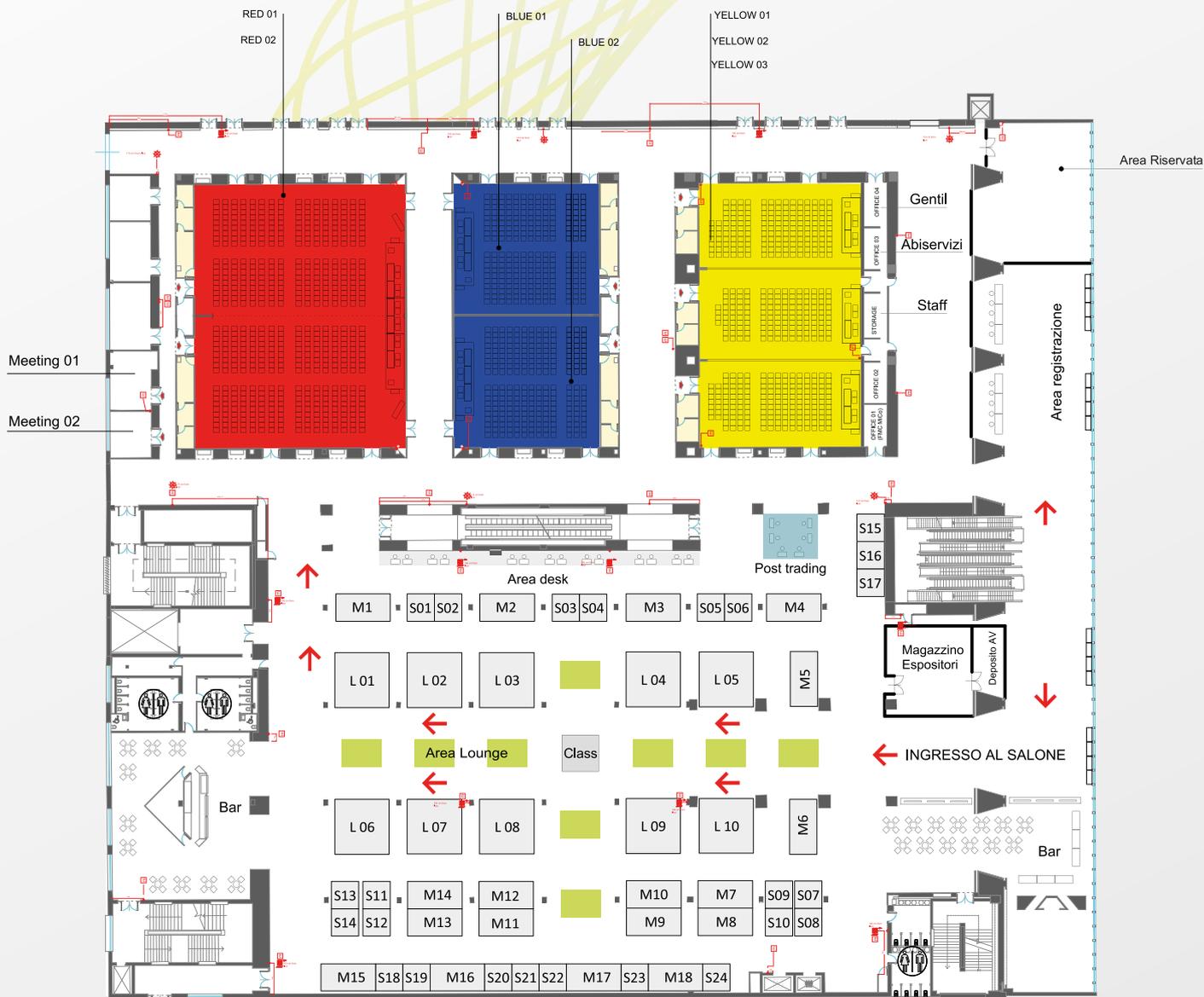
Poster



Cartoline



UN'AREA ESPOSITIVA ACCOGLIENTE ED ELEGANTE

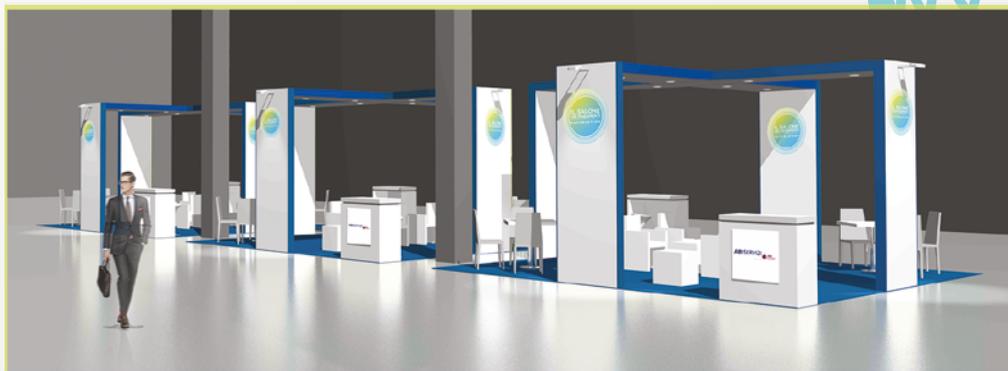


10

L'area espositiva può subire variazioni per esigenze tecniche

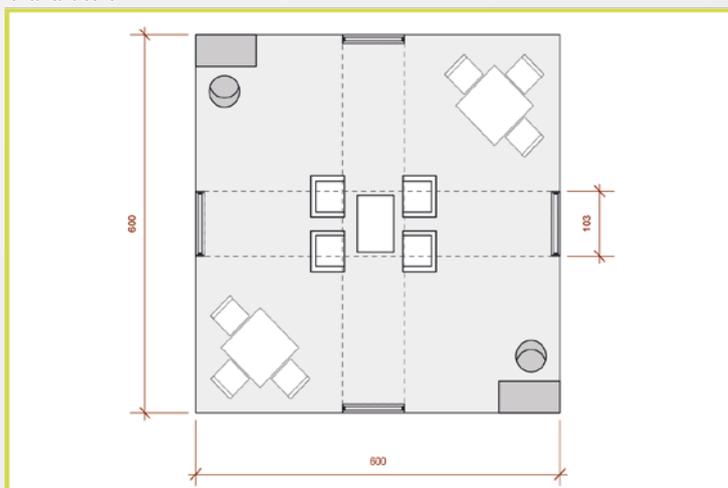
STAND LARGE

foto nuove?



36 M²

PIANTA



Tutti gli stand possono avere personalizzazioni extra a cura dei Partner.

STAND MEDIUM

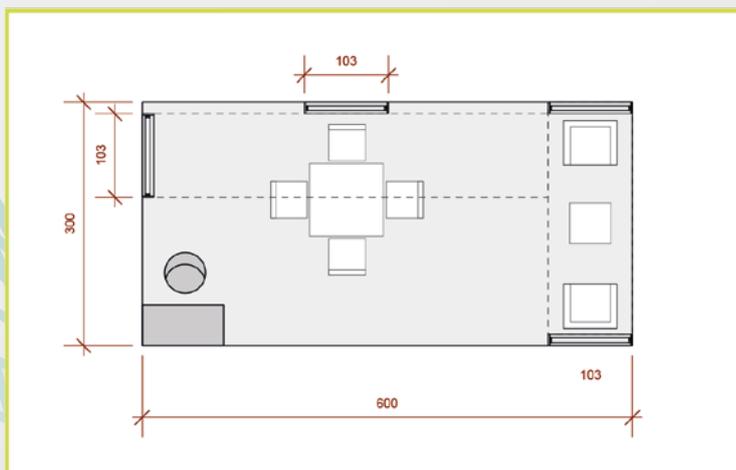
foto nuove?



18 M²



PIANTA



12

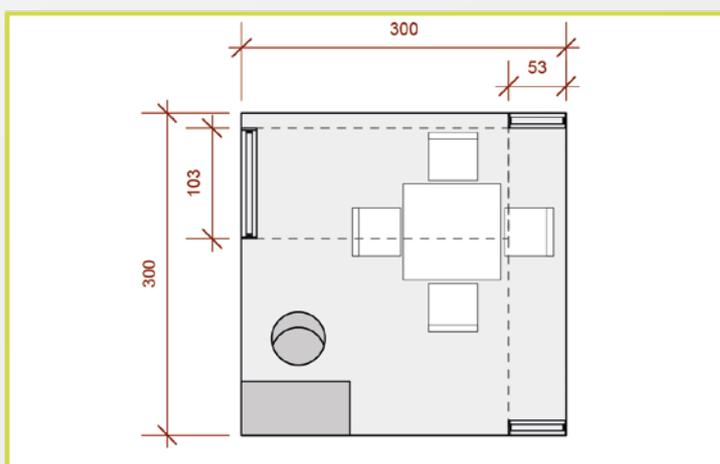
Tutti gli stand possono avere personalizzazioni extra a cura dei Partner.

STAND SMALL



9 M²

PIANTA



Tutti gli stand possono avere personalizzazioni extra a cura dei Partner.

MAIN PARTNER

BENEFIT:

- 36M² o 18M² stand preallestito e personalizzato con il logo del Partner (lo stand è necessario allo status di Main Partner)
- Speech in una delle sessioni principali (tranne quella inaugurale)
- Speech in una sessione parallela organizzata da ABIServizi e/o enti collegati
- Workshop di circa 60 minuti a propria cura in sala con attrezzatura standard
- Monitoraggio e report degli iscritti al workshop
- Pubblicazione dei contenuti degli interventi sul sito web
- Lista degli iscritti al Salone
- 4 dinner pass (relatori esclusi)
- Logo, company profile e banner sul sito web
- Logo e company profile nella Guida del Salone
- Pagina pubblicitaria nella Guida del Salone
- Intervista nella Guida del Salone
- Logo e banner nelle Newsletter
- Intervista nella Newsletter
- Logo su tutti i materiali di comunicazione e allestimento
- Comunicazione e promozione sui canali social
- Videointervista
- Logo sulla clip riassuntiva del Salone

PLATINUM PARTNER

BENEFIT:

- 18M² stand preallestito e personalizzato con il logo del Partner
- Speech in una sessione parallela organizzata da ABIServizi e/o enti collegati
- Workshop di circa 60 minuti a propria cura in sala con attrezzatura standard
- Monitoraggio e report degli iscritti al workshop
- Pubblicazione dei contenuti degli interventi sul sito web
- Lista degli iscritti al Salone
- 3 dinner pass (relatori esclusi)
- Logo, company profile e banner sul sito web
- Logo e company profile nella Guida del Salone
- Logo e banner nelle Newsletter
- Logo su tutti i materiali di comunicazione e allestimento
- Comunicazione e promozione sui canali social
- Videointervista
- Logo sulla clip riassuntiva del Salone

14

GOLDEN WORKSHOP

BENEFIT:

- 9M² stand preallestito e personalizzato con il logo del Partner
- Workshop di circa 60 minuti a propria cura in sala con attrezzatura standard
- Monitoraggio e report degli iscritti al workshop
- Pubblicazione dei contenuti degli interventi sul sito web
- Lista degli iscritti al Salone
- 3 dinner pass (relatori esclusi)
- Logo, company profile e banner sul sito web
- Logo e company profile nella Guida del Salone
- Logo su tutti i materiali di comunicazione e allestimento
- Comunicazione e promozione sui canali social
- Videointervista
- Logo sulla clip riassuntiva del Salone

GOLDEN PANEL

BENEFIT:

- 9M² stand preallestito e personalizzato con il logo del Partner
- Speech in una sessione parallela organizzata da ABIServizi e/o enti collegati
- Pubblicazione dei contenuti degli interventi sul sito web
- Lista degli iscritti al Salone
- 3 dinner pass (relatori esclusi)
- Logo, company profile e banner sul sito web
- Logo e company profile nella Guida del Salone
- Logo su tutti i materiali di comunicazione e allestimento
- Comunicazione e promozione sui canali social
- Videointervista
- Logo sulla clip riassuntiva del Salone

15

SILVER PARTNER

BENEFIT:

- 9M² stand preallestito e personalizzato con il logo del Partner
- Lista degli iscritti al Salone
- 2 dinner pass
- Logo e company profile sul sito web
- Logo e company profile nella Guida del Salone
- Logo su tutti i materiali di comunicazione e allestimento
- Comunicazione e promozione sui canali social
- Logo sulla clip riassuntiva del Salone

BRAND PARTNER PLUS

BENEFIT:

- Desk condiviso con altri Partner non espositori
- Lista degli iscritti al Salone
- 2 dinner pass
- Logo e company profile sul sito web
- Logo e company profile nella Guida del Salone
- Logo su tutti i materiali di comunicazione e allestimento
- Comunicazione e promozione sui canali social
- Logo sulla clip riassuntiva del Salone

BRAND PARTNER

BENEFIT:

- Desk condiviso con altri Partner non espositori
- Logo e company profile sul sito web
- Logo e company profile nella Guida del Salone
- Logo su tutti i materiali di comunicazione e allestimento
- Comunicazione e promozione sui canali social
- Logo sulla clip riassuntiva del Salone

STARTUP PARTNER

BENEFIT:

- Desk espositivo
- Presentazione di 10 minuti all'interno di una sessione dedicata alle startup
- Logo e company profile sul sito web
- Logo e company profile nella Guida del Salone
- Logo su tutti i materiali di comunicazione e allestimento
- Comunicazione e promozione sui canali social
- Logo sulla clip riassuntiva del Salone

16

LE FORMULE DI PARTNERSHIP: I PACCHETTI STANDARD

	MAIN	PLATINUM	GOLDEN WS	GOLDEN PANEL	SILVER	BRAND PLUS	BRAND	STARTUP
Stand preallestito e personalizzato	36-18M ²	18M ²	9M ²	9M ²	9M ²			
Desk personalizzato								X
Desk condiviso con altri Partner						X	X	
Speech sessione principale (no inaugurale)	X							
Speech sessione parallela	X	X		X				X*
Workshop + monitoraggio iscritti	X	X	X					
Pubblicazione contenuti speech su sito	X	X	X	X				X
Lista iscritti	X	X	X	X	X	X		
Gala dinner pass	4	3	3	3	2	2		
Logo e company profile su sito	X	X	X	X	X	X	X	X
Banner su sito	X	X	X	X				
Logo e company profile su guida	X	X	X	X	X	X	X	X
Pagina adv su guida	X							
Intervista su guida	X							
Logo e banner su newsletter	X	X						
Intervista su newsletter	X							
Logo su tutti i materiali di comunicazione	X	X	X	X	X	X	X	X
Comunicazione su canali social	X	X	X	X	X	X	X	X
Videointervista	X	X	X	X				
Logo su clip riassuntiva	X	X	X	X	X	X	X	X

* presentazione di max 10 minuti in una sessione dedicata alle startup.

LE FORMULE DI PARTNERSHIP: I SERVIZI ON DEMAND

N. 1 Desk espositivo
(opzione per Brand Plus / Brand Partner)

N. 1 Modulo integrativo allestito da 9M²
(esclusi Brand Plus / Brand / StartUp Partner)

Extra pass alla cena di gala:
1 pass / 3 pass / 5 pass

N. 1 Tavolo personalizzato
riservato alla cena di gala per n. 10 persone

Partecipazione come speaker ad una sessione
parallela organizzata da ABIServizi e/o enti collegati
(opzione per Main / Platinum / Golden Partner)

Workshop a cura del Partner
in sala con attrezzatura standard
+ Monitoraggio e report degli iscritti al workshop
(opzione per Main / Platinum / Golden Partner)

18

ATTIVITÀ AGGIUNTIVE A CURA DEL SINGOLO PARTNER, DA FORMALIZZARE CON FORNITORI TERZI

Tavolo riservato per il pranzo al MiCo
nelle giornate di evento

Servizio e costo da concordare con Compass Group

Aperitivi e degustazioni al MiCo nelle giornate di evento

Servizio e costo da concordare con Compass Group

Eventi di networking 21 e 23 novembre

Servizio e costo da concordare con Gentil Eventi

Concorsi e giochi

**Regolamento e costo da concordare
con il proprio fornitore**

Siete interessati?

Chiedeteci maggiori informazioni.

19

MICO MILANO, 22-23-24 NOVEMBRE 2017

LA FORZA DELL'INNOVAZIONE



Per maggiori informazioni scrivere a: gestioneclienti@abiservizi.it

ABIServizi S.p.A.
Via delle Botteghe Oscure 4, 00186 Roma | www.abiservizi.it



WWW.SALONEDEIPAGAMENTI.COM

#salonepagamenti2017

#payvolution