



KØBENHAVN

27. og 28.
FEBRUAR

2007



Effektive Eventkoncepter

– Best Practices fra A til Z

- Projektledelse – sådan styres eventen fra start til slut
- Evalueringsmetoder for events – intensiv workshop
- At bruge events som strategisk resurse
- Den lærende konference – hvordan og hvorfor?

EUROFORUM

www.ibceuroforum.dk

HØR TALERE FRA:

Danfoss Universe

Danske Bank

GN Netcom

Event ROI Institute

*Rejsemagasinet
Vagabond ApS*

Volkswagen

Agenda Group

*crone & co |
communication*

TV2

*Performance-design,
RUC*

TALERLISTE:

ORDSTYRER: **Thomas Holt Christensen**

Professor

Olaf Harsløf

*Performance-design,
RUC*

Publisher & Director

Christian Adamsen

*Sales/Marketing,
Rejsemagasinet
Vagabond ApS*

Global PR &

Event Manager

Cecilia Lindgren

GN Netcom

Head of Marketing

Mette Sørensen

Danfoss Universe

Direktør

René Crone

crone & co | communication

Partner

Dr. Elling Hamso

*The European Event
ROI Institute*

PR-chef

Michael Leslie Ahlstrand

Danske Bank

Produktchef

Tobias Fuchs

Volkswagen

Sponsorchef

Lars Omann

TV 2 Salg

Account Manager

Rasmus Oreby

TV2 Salg

Partner

Laust Chr. Poulsen

Agenda Group

KEYNOTE SPEAKERS:



Michael Leslie Ahlstrand

PR-chef i Danske Bank-koncernen

Ansvarlig for koncernens PR-enhed, der eksekverer interne og eksterne events for alle koncernens hovedenheder som i Danmark bl.a. tæller Danske Bank, BG Bank, Realkredit Danmark og Danica Pension.



Mette Sørensen

Head of Marketing, Danfoss Universe

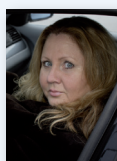
Kommer fra en stilling i L'Oréal som Marketingchef for Lancôme. Har mere end 10 års erfaring med markedsføring, og besidder en indgående viden om, hvordan oplevelsesøkonomiens teorier kan omsættes til konkrete redskaber herunder workshops og events.



Dr. Elling Hamso

*Partner i The European Event
ROI Institute*

Elling Hamso sidder i den europæiske bestyrelse af Meeting Professionals International (MPI), der på verdensplan tæller over 9000 medlemmer. Han er for nylig blevet kåret som den femte mest indflydelsesrige i den engelske event- og mødeindustri af Conference & Incentive Travel magazine.



Cecilia Lindgren

*Global PR & Event Manager,
GN Netcom*

Cecilia Lindgrens arbejdsområde har altid været PR og events med et internationalt perspektiv, hvilket blandt andet har medført arbejde i internationale virksomheder så som teleoperatøren Orange og telegiganten Ericsson samt PR-bureauer i London og Stockholm.

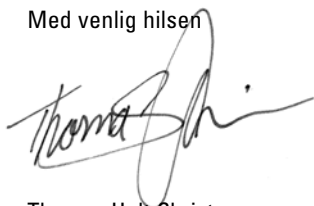
EFFEKTIVE EVENTKONCEPTER

– Best Practices fra A til Z

Mange virksomheder har fundet ud af, at events ofte kan være en troværdig og effektiv måde at promovere produkter og ydelser over for relevante målgrupper, hvis det vel og mærke bliver gjort rigtigt. Samtidig kan events give virksomheder et bedre indblik i kundernes behov, adfærd og præferencer. En viden som kan styrke en virksomheds position på et marked. Derfor er det ikke overraskende, at budgetterne er stigende inden for oplevelsesbaseret kommunikation, og det samme er kravene til at dokumentere effekten af investeringerne. Nu har du chancen for at være optimalt forberedt.

Denne konference er lavet til alle dem, som vil have ny inspiration og viden, når de arbejder med events konkret såvel som strategisk. Lær, hvordan du kan forbedre dine events, men også hvordan du kan måle afkastet af virksomhedens investering. Få redskaber som giver dig muligheden for at indkredse, hvad der kan betale sig, og på sigt giver virksomheden størst mulig afkast. Førende oplægsholdere fra ind- og udland sørger for, at du får det optimale udbytte med hjem. Velkommen.

Med venlig hilsen



Thomas Holt Christensen
Projektleder
IBC Euroforum

ER DU FORHINDRET I AT DELTAGE PÅ KONFERENCEN?

Så har du mulighed for at købe talernes præsentationsmateriale på:
www.ibceuroforum.dk/event-dok – eller bestil via brochurens bagside
(pris kr. 2.495,- ekskl. moms).

EFFEKTIVE EVENTKONCEPTER

08.30 Udlevering af navneskilte og deltagermateriale
Kaffe/te og morgenbrød

09.00 Åbning af konferencen
Ved ordstyrer & projektleder Thomas Holt Christensen, IBC Euroforum

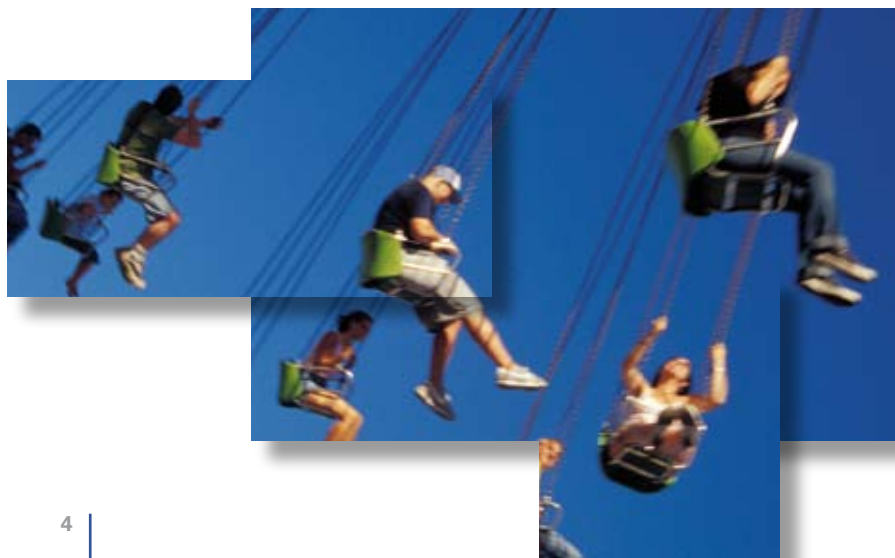
Den effektive event

09.05 Performance-teori – hvordan tiltrækkes et relevant publikum

Ud fra en række teorier og analysemodeller hentet fra det nye teoretiske felt med navnet performance-teori, diskuteres en række af de forhold, som karakteriserer en kulturel event, og hvad der tiltrækker et interesseret publikum. Kerneaktiviteten er naturligvis central, og skal udvælges med omhu. En række enkle kreative teknikker præsenteres, som kan bruges til at udvikle, vurdere og udforme den ide, der ligger bag kerneaktiviteten. Rammerne for eventen diskuteres også. Hele eventen skal organiseres, så der tages hånd om publikum fra det øjeblik den første deltager ankommer til området, til de sidste forlader det. Gennemgangen baseres på konkrete cases.

Professor Olaf Harsløf, Performance-design, RUC

10.05 Pause med kaffe/te og frugt



EFFEKTIVE EVENTKONCEPTER

10.20

CASE**Det effektive eventkoncept**

Rejsemagasinet Vagabond afholder årlige events med op til 10.000 deltagere. Vagabonds events er blevet så slagkraftig en markedsføringskanal, at virksomheden har valgt at flytte en stor del af marketingsbudgettet fra magasin-delen over på eventdelen. Med udgangspunkt i en af Vagabonds egne events "Den Levende Rejse" i Øksnehallen, gennemgås, hvordan man konkretiserer virksomhedens grundlæggende værdier ud i et endeligt event. Hør blandt andet om:

- Hvordan PR, markedsføring og logistik håndteres.
- Hvordan man rammer sin målgruppe optimalt for at kunne tiltrække det rigtige publikum
- Hensigtsmæssig håndtering af samarbejdet internt i virksomheden og eksternt i forhold til samarbejdspartnere, leverandører og mediepartnere,
- Hvordan du kan opnå en optimal spin-off, hvor virksomhedens andre forretningsområder også profiterer på de afholdte events.
- Og sidst men ikke mindst, hvordan man følger op på en succes over for målgruppen og samarbejdspartnerne.

*Publisher & Director Christian Adamsen, Sales/Marketing,
Rejsemagasinet Vagabond ApS*

11.25

Pause med kaffe/te

11.30

Event Marketing – At bruge events som en strategisk resurse i markedsføringen

Lær, hvordan du arbejder med events på et strategisk niveau, og hvordan din virksomhed kan opnå en reel effekt i forhold til bundlinjen via brugen af events.

Cecilia Lindgren er ansvarlig for global PR og events hos GN Netcom og har stor international erfaring i forhold til at arbejde med events som en del af en større marketingstrategi for internationale virksomheder så som Orange og Ericsson inden hun kom til GN Netcom.

Global PR & Event Manager Cecilia Lindgren, GN Netcom

12.15

Frokost

EFFEKTIVE EVENTKONCEPTER

13.15

CASE

Danfoss Universe – en oplevelse ud over det sædvanlige?

Oplevelsesparken Danfoss Universe er for nylig blevet tildelt DM – Fagforening for højtuddannedes Forskningspris for oplevelsesøkonomi 2006. Oplevelsesparken har siden åbningen haft flere end 300.000 besøgende, ligesom parken er blevet benyttet af 35.000 skoleelever. Parken opererer således med både familiebesøg, en anderledes skoletjeneste og en række tilbud til erhvervslivet. Få blandt andet indsigt i:

- Hvorfor den såkaldte "oplevelsesøkonomi" er afgørende at forstå for danske virksomheder, som vil være konkurrencedygtige
- Hvorfor Danfoss har etableret Danfoss Universe, og hvilke succeskriterier de arbejder ud fra
- Hvordan Danfoss Universe bruger oplevelsesbaseret kommunikation / event-marketing
- Hvilken form for omtale Danfoss Universe har genereret

Head of Marketing Mette Sørensen, Danfoss Universe

14.15

Pause med kaffe/te

14.30

Effektiv eventstrategi, koncept og planlægning

Det vi som deltagere ved en event ser og oplever, er blot toppen af isbjerget, og faktisk en meget lille del af hele eventmanagement arbejdet. Forberedelse og planlægning er nøglen til en succesfuld event. Det er således også i denne fase at langt det meste af det professionelle eventmanagement arbejde ligger. Få råd og vejledning til, hvordan du projektleder en event med fokus på hele forløbet. Fra udvikling af strategi og idé til planlægning og gennemførelse.

Baseret på René Crone's mange års erfaring med både udvikling, planlægning og gennemførelse af både små og store events for mange tusinde deltagere, vil du få inspiration til både dit strategiske, kreative og praktiske eventarbejde.

Direktør René Crone, crone & co | communication

15.30

Konferencens første dag slutter

EFFEKTIVE EVENTKONCEPTER

08.30 Kaffe/te og morgenbrød

09.00 Ordstyreren introducerer dagens indlæg

Evaluering og måling

09.05 W O R K S H O P :

Measuring Return on Investment

How do you know what Return on Investment your meetings and events provide to different stakeholders? Do your attendees, sponsors, exhibitors and organization get good value for their money? Why should corporate and association meeting planners and suppliers alike understand ROI measurement?

This program will assist you in communicating the strategic value of your meetings and events to senior management in a language which they understand. After attending this meeting you will be able to explain:

- The basic steps of the Phillips ROI measurement model
- Why meeting and event outcomes should be measured at five different levels to support the ROI calculation
- How it is possible to isolate the effects of the meeting or event from other influences
- How different meeting or event outcomes may be converted to monetary values

Dr. Elling Hamsø, The European Event ROI Institute

(D E R E R I N D L A G T P A U S E R U N D E R V E J S)

12.05 Frokost

W O R K S H O P

EFFEKTIVE EVENTKONCEPTER

13.05

CASE

Danske Bank og Den Lærende Konference i praksis

Danske Bank har deltaget i et forskningsprojekt med Learning Lab Denmark om udvikling af et alternativ til de traditionelle måder, som møder og konferencer afholdes på. Metoderne har været en stor succes både internt og eksternt, og har medført en gevinst i form af en øget tilfredshed og læring blandt deltagerne. Samtidig har Danske Bank oplevet, at de med anvendelse af metoderne kan påvirke mange af elementerne i Phillips ROI-model positivt – modellen gennemgås på workshopen af Dr. Elling Hamso fra European Event ROI Institute.

Få et indblik i, hvordan Danske Bank har båret sig ad med at gøre koncern-direktionen lydhør over for disse nye initiativer, og hvordan metoderne er blevet implementeret i praksis. Konkrete erfaringer med metoderne i forhold til eksterne kunder fremlægges også, hvor der blandt andet er fokus på dialogformerne, opstillingen i mødelokalet og måden mødet ledes på.

PR-chef Michael Leslie Ahlstrand, Danske Bank

14.05

Pause med kaffe/te

14.20

CASE

Volkswagen: Events som centralt omdrejningspunkt

Indledningsvis vil den danske produktchef Tobias Fuchs fortælle om, hvordan VW markedsfører deres Fox model – og hvorfor. Med udgangspunkt i VW Fox sponsorering af fodboldholdet FC Zulu på TV2 Zulu diskuteres i fælles fremlæggelse med TV2 Salg, hvordan Volkswagen har brugt events som en del af de samlede markedsføringstiltag, og hvilken effekt som er opnået.

Account Manager Rasmus Oreby fra TV2 Salg gennemgår brugen af medier – herunder brugen af events - både ved konkurrencer i butikkerne og aktivering ved selve finalekampen, der er kulminationen på sponsoratet. Sponsorchef Lars Omann giver en kort introduktion til TV2 Events, der kan spænde over alt lige fra 30.000 mennesker én dag i Parken til 100.000 over 36 aftener med gratis film rundt om i Danmark.

Produktchef Tobias Fuchs, Volkswagen, Sponsorchef Lars Omann, TV 2 Salg, Account Manager Rasmus Oreby, TV2 Salg

EFFEKTIVE EVENTKONCEPTER

14.50 **Pause med kaffe/te**

15.05 **Project Fox – at have viljen til at turde**

CASE

Volkswagens lancering i København af bilmodellen Fox har høstet en regn af eventpriser i både ind- og udland. Et storstilet projekt som lykkedes til fulde og resulterede i en meget stor medieeksponering. Med udgangspunkt i Project Fox, fortæller Laust Chr. Poulsen Partner i Agenda Group om kreativ ideudvikling, de strategiske overvejelser omkring målgrupper og optimal arbejdsgang i forhold til projekter.

Få også et indblik i dialogen mellem Agenda Group, Event Labs og Volkswagen, og hvordan direktionen blev overbevist om konceptets holdbarhed. Det er nemlig ikke kun et spørgsmål om budget, men også viljen til at turde.

Partner Laust Chr. Poulsen, Agenda Group

15.50 **Kort afrunding ved ordstyreren**

16.00 **Konferencen slutter**

IBC Euroforum

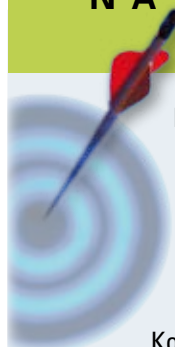
IBC Euroforum er en konference- og kursusarrangør, der arrangerer og afholder konferencer og kurser indenfor aktuelle emner og problemstillinger. Gennem tæt kontakt til det danske erhvervsliv er det vores mål at skabe kvalitetskonferencer og kurser, der udvikler den enkelte deltagers kompetence.

Vi arrangerer konferencer og kurser indenfor salg, økonomi, administration, markedsføring, informationsteknologi, personaleforhold og ledelse. Arrangementernes indhold er en kombination af strategiske, taktiske og operationelle tilgange til den aktuelle problemstilling.

Vi tager forbehold for ændringer i programmet. Spørgsmål vedrørende konferencen besvares af projektleder Thomas Holt Christensen IBC Euroforum, telefon 35 25 36 90, e-mail thomas.christensen@ibceuroforum.dk

Se flere spændende arrangementer på www.ibceuroforum.dk

NÅ DIN MÅLGRUPPE I ET NYT FORUM



Du har nu en unik mulighed for at blive eksponeret overfor dine potentielle kunder på en af IBC Euroforum's konferencer. I modsætning til traditionelle medier, hvor du kun har få sekunder til at kommunikere et budskab til din målgruppe, kan du nu sikre dig op til flere dages dialog med relevante beslutningstagere inden for netop din målgruppe.

Kontakt salgschef Anne-Berit Andersson for en uforpligtende snak om, hvordan vi kan skræddersy en løsning, som netop afdækker din virksomheds behov på telefon 3525 3542 eller spex@ibceuroforum.dk

P R A K T I S K E O P L Y S N I N G E R

Afholdelsesdato og -sted

Konferencen "Effektive eventkoncepter" afholdes tirsdag den 27. februar og onsdag den 28. februar 2007 i Charlottehaven, Hjørringgade 12C, 2100 København Ø, telefon 35 27 15 00.

Overnatning

Charlottehaven råder ikke over overnatningsfaciliteter. IBC Euroforum henviser til NHG Hotel og Conference Booking for bestilling af hotelværelser i København. Bestil direkte hos NHG på www.nhg.dk.

Parkering

Overnatning er ikke inkluderet i konferenceprisen. Charlottehaven råder over et begrænset antal parkeringspladser. På resten af området omkring Charlottehaven er der max. to timers parkering. IBC Euroforum fralægger sig ansvaret for parkering i forbindelse med arrangementet. Rejser du med offentlig transport, ligger Nordhavn Station og buslinje 3A i umiddelbar nærhed af Charlottehaven.

Konferencepris

Prisen for konferencen er kr. 10.995,- ekskl. moms. Prisen inkluderer kaffe/te, kage og frugt, frokostbuffet samt mappe med uddybende dokumentation fra de forskellige talere. Faktura og bekræftelse på din deltagelse vil blive fremsendt ved tilmelding.

Tilmelding

Send, ring eller fax din tilmelding til IBC Euroforum. Du kan også tilmelde dig på www.ibceuroforum.dk eller registration@ibceuroforum.dk. Tilmeldingen er bindende!

Afbestilling

Afbestilling skal ske skriftligt. Ved afbestilling indtil 14 dage før afholdelsen tilbageholdes et gebyr på 10 %. Sker afbestillingen mindre end 14 dage før afholdelsen, tilbageholdes 50 %, og ved afbestilling senere end 2 dage før afholdelsen betales fuld pris. Er du selv forhindret, har du ligeledes mulighed for at overdrage deltagelsen til en kollega.



IBC Euroforum ApS, Blegdamsvej 104 A,
Postboks 801, 2100 København Ø
Telefon 35 25 35 45, Fax 35 25 35 46,
info@ibceuroforum.dk, www.ibceuroforum.dk,
Giro 3 93 14 55, CVR-nr 24 24 03 71

IBC Euroforum ApS
Blegdamsvej 104 A
Postboks 801
2100 København Ø



Returneres ved varig adresseændring

TILMELDING TIL IBC EUROFORUM KONFERENCE

EFFEKTIVE EVENTKONCEPTER

København den 27. og 28. februar 2007 • Pris kr. 10.995,- ekskl. moms

Navn 1

Navn 2

Stilling

Stilling

Afdeling

Afdeling

E-mail

E-mail

Ønsker du at modtage information om kommende arrangementer via e-mail? Ja tak Nej tak

Ønsker du at modtage information om kommende arrangementer via e-mail? Ja tak Nej tak

Firma

Adresse

Postnr. og by

Telefon (omstilling)

Evt. EAN nr./ordrenr.

Jeg er forhindret i at deltage og ønsker derfor at rekvirere talernes præsentationsmateriale (kr. 2.495,- ekskl. moms).

SÅDAN KAN DU TILMELDE DIG: Venligst oplys tilmeldingskode – se adressefelt



35 25 35 45



registration@ibceuroforum.dk



IBC Euroforum
Blegdamsvej 104 A
2100 København Ø



35 25 35 46



www.ibceuroforum.dk/event