

Congres & iZone

Jaarbeurs, Mediaplaza - Utrecht

28 maart 2018



mobility *FFWD*

Fast Forward in Openbaar Vervoer en Mobiliteit



Uw contactpersoon:

Igor Dirkx

Sr. Projectmanager

06 - 29 52 44 28 / 040 - 2 974 872

i.dirkx@bouw-instituut.nl

SAMENWERKINGSVOORSTEL

www.mobilityffwd.nl



N1B

NEDERLANDS INSTITUUT VOOR DE BOUW

De actualiteit

Zelfrijdende auto's, de opkomst van big data, oplichtende wegen, handige app's, het maximaal benutten van multimodaal vervoer en andere nieuwe mobiliteitsconcepten; De techniek ontwikkelt zich en de behoefte van de klant verandert. Vervoer wordt geen middel, maar een slimme oplossing. En wat betekent dit voor u als ondernemer? Waar liggen kansen en belemmeringen voor de toekomst? En hoe kunt u er voor zorgen dat u er maximaal de vruchten van kunt plukken?

Kansen vertaalt naar de praktijk

Tijdens het 3^e Mobility FFWD Event staan mobiliteitsconcepten voor de toekomst centraal: innovatieve, duurzame en goed doordachte plannen om er voor te zorgen dat personen of goederen in de toekomst op een slimme en rendabele manier van A naar B verplaatst kunnen worden. Aan de hand van beproefde cases wordt e.e.a heel concreet voor uw praktijk! Laat u dus inspireren!

U ontmoet

Alle relevante opdrachtgevers en opdrachtnemers in de mobiliteitssector: CEO'S, bestuurders, directeuren, hoofden, projectmanagers, projectleiders, managers, beleidsmedewerkers en adviseurs met aandachtsgebieden mobiliteit, verkeer en vervoer en logistiek.

Werkzaam bij:

Grote bedrijven met eigen wagenpark, ProRail, NS, vervoersbedrijven, goederen- en transportsector, automotive industrie, gemeenten (groot en klein) en stedelijke regio's, provincies, Rijkswaterstaat en rijk.

Impressie 2017



Laat u inspireren

Inhoudelijk door keynote sprekers in de ochtend, co- creatie sessies, een excursie, ontbijt- en lunchsessies, diverse middagconferenties met focus op OV, goederenvervoer of vervoer op de weg en master classes met keynotes.

DAARNAAST BIEDEN WIJ U:

Investor Lounge

In de Investors Lounge krijgen ondernemers de kans zich te presenteren aan een panel van ervaren investeerders. Er zijn twee sessies voor zowel start-ups als MKB-bedrijven:

- > Investor Pitches voor start-ups vinden plaats van 11.45 tot 13.00 uur
- > Investor Pitches voor innovatieve MKB-bedrijven vinden plaats van 14.30 - 15.30 uur

Mobility Innovatie Show

Op de innovatieshow bruist het van nieuwe technologieën en ideeën. Universiteiten, start-ups, OEM's en gevestigde ontwikkelbedrijven laten hier hun nieuwste innovaties zien. Laat u inspireren tijdens een wandeling over deze innovatieshow.

Matchmaking

Kom 1 op 1 in persoonlijk contact met de door u zelf geselecteerde contacten. Met wie wilt u een samenwerking aangaan en nieuwe mobiliteit business initiatieven ontplooiën? Via onze matchmaking App kunt u direct waardevolle contacten leggen en elkaar face-to-face ontmoeten op de Meeting Plaza.

Kennis programma

Het kennisprogramma bestaat uit 5 verschillende programmatracks gericht op de belangrijkste mobiliteits aandachtsgebieden. Tijdens deze tracks hoort u de nieuwste mobiliteits innovaties en succesvolle business cases. Stel uw eigen programma samen en kies de track van uw voorkeur, of zap langs de verschillende tracks.

Partnermogelijkheden	Event partner [zie ►2]	Partner (A)	Partner (B)	Exposant	Netwerk partner
Inhoudelijke bijdrages					
Invulling van een plenaire lezing en daarbij vernoemd in alle communicatie uitingen als hoofd event partner.	✓				
Invulling van een sessie in deel 1 en deel 2 [zie ►2]	✓	✓	✓		
Exclusieve VIP-Meeting (Opzet nader te bepalen) Bijv. ontbijt- lunch- of dinersessie voor minimaal 15 personen [zie ►3]	✓	✓			
Netwerkcóner					
Netwerkcóner met meubilair, achterwand, elektra, verlichting en WIFI op het netwerkgedeelte. (Ontwerp achterwand digitaal bij ons aanleveren)	✓	✓	✓	✓	
Exposure voorafgaand aan het event					
Gefilmd interview met spreker en plenair getoond op het event en geplaatst op de website	✓				
Whitepaper op de website en gemaíld naar de database	✓	✓			
Logo/hyperlink op homepage & sponsorpage website	✓	✓	✓	✓	✓
Editorial op de (digitale) brochure en website van 50 woorden	✓	✓	✓		
Logovermelding op alle emailings en (digitale) brochure	✓	✓	✓	✓	✓
Mogelijkheid tot het aanleveren van content t.b.v. de marketingcampagne [zie ►4]	✓	✓	✓		
Ontvangst deelnemerslijst (naam, functie en organisatie) voorafgaand aan het event	✓	✓	✓	✓	✓
Exposure tijdens het event					
Logo vermelding op de congresbanner	✓	✓	✓	✓	✓
Uit laten delen van uw bedrijfsbrochure / gadget	✓	✓	✓	✓	✓
Toegangsbewijzen & relatieontvangst					
Toegangskaarten voor de sprekers	✓	✓	✓		
Deelnametickets voor collega's	6	5	4	2	2
Gegarandeerde hoog kwalitatieve 1 op 1 gesprekken	5				
Aparte boardroom voor indepth sessions etc.	✓	✓			
Wishlist [zie ►5]	✓	✓	✓	✓	✓
Investering (Alle prijzen zijn excl. BTW)	€ 20.000,-	€ 12.500,-	€ 7.500,-	€ 3.750,-	€ 2.250,-

UITLEG VAN DE DIVERSE ONDERDELEN:

*1) Event partnership > Maximaal 2 organisaties, dus exclusiviteit gegarandeerd!

Als eventpartner bent u zeer nauw betrokken bij de totstandkoming van het event en programma. We kijken gezamenlijk naar wat de inhoud moet zijn. En hoe we deze dag op een interactieve wijze vorm kunnen geven. Samen organiseren wij het event. U geeft de input van de grote lijnen en wij voeren het uit!

Naast de adviserende rol heeft u op de dag zelf, middels diverse inhoudelijke bijdrages, de mogelijkheid om u kennis en visie uit te dragen. Met deze opties presenteert u aan een grote groep en komt u daarnaast in contact met de voor u belangrijkste partijen. Het pakket kan natuurlijk precies afgestemd worden op uw wensen. We gaan daarover graag het gesprek met u aan.

** Het eventpartnership is beschikbaar voor maximaal 2 partijen en u geniet volledige branche exclusiviteit.*

*2) Invulling van een sessie in deel 1 en deel 2

Gedurende het middagprogramma vinden er diverse sessie track lezingen en co – creatie sessies plaats.

U leidt de discussie of presenteert de lezing. Er vinden 2 rondes plaats, waarbij u dus uw know how kan tonen aan de deelnemers en zodoende direct in kan tonen met nieuwe prospects.

*3) Exclusieve VIP-meeting: ontbijt- lunch- of dinersessie

U gaat aan tafel met 15 personen (exclusief 2 afgevaardigden van uw eigen organisatie). Aan de hand van de deelnemerslijst (of gecomplementeerd een lijst van interessante prospects) kiest u personen die u graag wilt ontmoeten. Wij verzorgen het uitnodigingstraject en zorgen voor begeleiding op het congres en voor een aparte ruimte. U kunt deze sessie ophangen aan een thema of onderwerp om gezamenlijk te bespreken.

** Een andere invulling is ook mogelijk. Denk bijvoorbeeld aan een optionele masterclass, excursie of webinar voor alle deelnemers.*

*4) Mogelijkheid tot het aanleveren van content t.b.v. de marketingcampagne

In aanloop naar het event verzamelen we content die interessant is voor de doelgroep. Deze gebruiken we o.a. in emailings, plaatsen we op de website of verspreiden we via social media. Deze content kan bestaan uit interessante nieuwsberichten, artikelen, columns, white-papers of een leuk blog.

Als partner heeft u de mogelijkheid om content aan te leveren voor extra profilering.

*5) Wish list

Geef bij ons aan welke bedrijven of personen u tijdens de conferentie wilt ontmoeten. Het NIB gaat deze personen/bedrijven specifiek benaderen om deel te nemen aan de conferentie. Wij zetten een professioneel telesalesteam in om uw prospects te benaderen en uit te nodigen voor de conferentie. Wij kunnen uw prospects een relatiekaart aanbieden vanuit uw pakket of een korting geven op reguliere toegangsprijs

PARTNERS 2017:

Provincie Noord-Brabant



CONSOLID



Stibbe



MOBYCON | CONCORDIS GROEP



VERKEER
IN BEELD



OTAR



THALES



Share
a ride
**TOO
GETHR**

InfoSupport
Solid Innovator

INTRAFIC
mastering mobility

OV
magazine

