e2o MARKETING BOOK

EVENTS MARKETPLACE

13°EDIZIONE 2018/2019

AGENZIE

PARTNER

LOCATION

3e60 EVENTS

SOLUTIONS FOR EVENT MAKERS

IDEAS













STRUCTURES

SERVICES







WWW.3e60EVENTS.COM

Poste Italiane Spa - Spedizioni in A.P. - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n. 46) Art. 1 comm.1 DCB Milano

VIDEO

LIGHTING & SOUND

DIGITAL

EVENTS PRODUCTION

CONCEPT & CONTENTS

KNOW WOW

EVENTS

Dal concept agli effetti speciali.

STS COMMUNICATION

MEETING & CONVENTION - SPECIAL EVENTS - EXHIBITIONS - FASHION SHOWS - TV SHOW & CONCERT TOURING



www.stscommunication.it

UN AUTUNNO DI EVENTI CON ADC GROUP



Tredicesima edizione per l'**Event Marketing Book**, il vademecum per conoscere agenzie, partner, associazioni e location per eventi, e presentarsi ai player della event and meeting industry.
Un'utile occasione per tenersi aggiornati su mission, servizi, settori di specializzazione ed eventi più importanti realizzati nell'ultimo anno dai più qualificati professionisti del settore e un'opportunità di networking 'virtuale', imperdibile sia nella versione **cartacea**, che state sfogliando, sia nella versione **online** dell'Event Marketing Directory (www.adcgroup.it/e20-express). Quest'ultima rappresenta uno strumento di ricerca insostituibile per il mondo degli eventi, che dall'anno scorso abbiamo deciso di replicare all'interno del mondo **ADVexpress**, con la directory delle migliori agenzie di comunicazione, concessionarie e mezzi e, infine, gli operatori del mondo della produzione.
L'appuntamento con il volume, i protagonisti dello stesso e con molti altri player del settore, è per il **4** e **5 ottobre** prossimi presso **East End Studios** di Milano per il **Bea Festival Italiano degli Eventi e della Live Communication**, cornice della **quindicesima edizione** del premio **Best Event Awards** e di un ricco calendario di seminari e tavole rotonde. Una **piattaforma di business** che offre un'eccezionale chance per incontrare nuovi clienti e allacciare altrettante relazioni, in vista del successivo appuntamento autunnale promosso dalla nostra casa editrice: il **Bea World**. La kermesse, giunta quest'anno alla tredicesima edizione, e alla seconda nella formula mondiale, offrirà momenti di alta formazione e networking ai professionisti della live communication.
A ospitare l'edizione 2018, dal **21 al 24 novembre** prossimi, sarà il **Coimbra**, splendida città universitaria nel cuore del Portogallo.
Non mancate!

Salvatore Sagone
direttore responsabile e presidente ADC Group

e20 MARKETING BOOK
EVENTS MARKETPLACE

DIRETTORE RESPONSABILE
Salvatore Sagone salvatore.sagone@adcgroup.it

COORDINAMENTO EDITORIALE
Marina Bellantoni marina.bellantoni@adcgroup.it

SEGRETERIA DI REDAZIONE
Francesca Chittaro francesca.chittaro@adcgroup.it

ART DIRECTION E REALIZZAZIONE
Simona Marconi smarconi@fastwebnet.it

RESPONSABILE COMMERCIALE
Paola Morello paola.morello@adcgroup.it

ACCOUNT MANAGER
Andrea Parmigiani andrea.parmigiani@adcgroup.it
Elisabetta Zarone elisabetta.zarone@adcgroup.it
Elena Rossi elena.rossi@adcgroup.it
Franco Trerotola franco.trerotola@adcgroup.it
Andrea Gervasi andrea.gervasi@adcgroup.it (Roma)
Ilaria Granato ilaria.granato@adcgroup.it (International)

ABBONAMENTI
Ilaria Aguzzi ilaria.aguzzi@adcgroup.it

MARKETING E COMUNICAZIONE
marketing@adcgroup.it

FOTOCOMPOSIZIONE E STAMPA
P.F. via Kramer, 17 - 20129 Milano

e20 © PERIODICO TRIMESTRALE
supplemento al n° 93 ago-set 2018 reg. trib. di Milano n° 530, 24/09/2003

SOCIETÀ EDITRICE
ADC Group srl
Direttore responsabile e presidente: SALVATORE SAGONE
Redazione e pubblicità:Via Copernico, 38 - 20125 Milano
Tel. 02 49766300 www.e20express.it e20@adcgroup.it
Sede legale: via Freguglia, 2 - 20122 Milano

e20 © è venduto in abbonamento annuale. 4 numeri all'anno
e20 © Copyright 2018 ADC Group
Finito di stampare nel mese di settembre 2018

CONFINDUSTRIA ANES

SOMMARIO

Editoriale 3

AGENZIE

AGENZIE DI EVENTI

All Communication 9
Alphaomega 11
Casta Diva Events 14
Class Exclusive 16
Cwt Meetings & Events 17
Creo International Group 19
Eventually 21
Filmmaster Events 22
Garage Eventi 25
Gattinoni 27
Gruppo Peroni Eventi 29
Havas Events Milan 31
Just People 33
La Buccia 34
Louder 35
Mai Tai 37
Mediagroup98 38
Newton 39
Next Group 41
Ninetynine 43
Piano B 45
Prodea Group 46

AGENZIE DI COMUNICAZIONE INTEGRATA

Aplоad 13
Ideal Comunicazione 32
Mailander 36
SG Company 48
Synapsy 50

PARTNER/SERVIZI

360Agency 52
Bianchi Dorta 53
Clonwerk 54
Digivents 55
Gio Forma Studio Associato 57
Giochi di Luce 58
Le Gourmet 59
Loretoprint 60
Milano Music Consulting 61
Modo Rent 62
Mo-Systeme 63
New Light 65
Primo Round 67
Souldesigner 69
Sts Communication 71
Speciallab 72
Titan The Robot 73
Vitaminas 74

LOCATION

SPAZI POLIFUNZIONALI

Blue Note Milano 77
East End Studios 79
Edit 82
Teatro Elfo Puccini 83
Forumnet 84
Museo Nazionale Scienza e Tecnologia
Leonardo da Vinci 86
Officine del Volo 87
Spazio Parco Milano 88
Stazione Leopolda 89
Superstudio Più 91
The Mall 92

HOTEL E SEDI CONGRESSUALI

Residenza di Ripetta 94
Firenze Fiera 95
Palazzo Mezzanotte 97
Porto Antico di Genova 98

Si segnala che per esigenze redazionali, in alcuni casi, non è stato possibile inserire le aziende presenti nel volume in ordine alfabetico

TONDINI

Le Gourmet









RICEVIMENTI,
BUFFET, COCKTAIL
CENE DI LAVORO,
PRANZI PER CERIMONIE

Via Malpaga 6, Sumirago (VA) | Via Monterosa 19, Milano | +39 0331 909988

www.legourmet.it | info@legourmet.it | Le Gourmet di Tondini | Le Gourmet di Tondini

Agenzie

Agenzie di Eventi
Agenzie di Comunicazione Integrata

Si segnala che per esigenze redazionali in alcuni casi non è stato possibile inserire le aziende presenti nel volume in ordine alfabetico


ALL
communication
REGISTI
DELL'ESPERIENZA
www.allcommunication.it
BIG EVENT | TOUR PROMOZIONALI | ROAD SHOW | EXPERIENTIAL SAMPLING | AZIONI UNCONVENTIONAL

ALL COMMUNICATION

MISSION

Ideare e realizzare **soluzioni efficaci** che mettano la **brand experience** al centro della strategia di comunicazione, selezionando e attivando gli strumenti più idonei per conquistare il **target**.

SERVIZI OFFERTI

Nel ruolo di '**regista dell'esperienza**' si occupa dell'**ideazione**, sviluppo e realizzazione di progetti costruiti sulle esigenze dei clienti, diventandone partner nelle scelte strategiche e tattiche. Dai **big event** ai **tour promozionali**, dall'**experiential sampling** alle azioni **unconventional**, dai **temporary store** ai **roadshow**, confeziona la soluzione migliore per il raggiungimento obiettivi.

CASE HISTORY

Titolo: **'Una notte da #eroiveri'**.
Cliente: Amaro Montenegro.
Tipologia: evento pubblico.
Obiettivi: consolidare le brand value di autenticità, amicizia ed eroismo; aumentare la brand awareness; coinvolgere il target in un'experience distintiva; promuovere l'assaggio dei cocktail Montenegro.
Data e Location: 23 nov 2017; Milano, Hangar Aeroclub.
Target: uomini e donne, 18-24 anni, appassionati del **'Sapore Vero'**.
Idea creativa: un viaggio alla scoperta del sapore vero di Amaro Montenegro, in una location adrenalinica dove ogni cosa sa di traversate atlantiche e avventure memorabili: l'**Hangar Aeroclub Milano**, mai usato prima per un evento. Gli ospiti hanno potuto celebrare i valori e la storia di Amaro Montenegro, in un viaggio esperienziale tra passato, presente e futuro del brand, grazie a: **maxiproiezioni** della product story; una **prova da #eroiveri** come lanciarsi da 4mt d'altezza, una foto unica con il **celebre 'antico vaso'** Montenegro, un **brindisi** all'**amicizia vera** immortalato con uno scatto a 360°, un'**experience** di **gruppo autentica** nel laboratorio erboristico del creatore di Amaro Montenegro e una **secret room** per degustare cocktail inediti... il tutto scandito dalle note degli special guest: **Marracash** ed **Ema Stockolma**.



'Una notte da #eroiveri', big event Amaro Montenegro (nov 2017)



'Lavazza Crema e Gusto', azione teaser tasting unconventional a Napoli (giu 2018)



'PopUp Store Dyson', attivazione Natale 2017 (Milano, Via Dante)

Via Valbrona, 4 a - 20125 Milano
Tel. 02 45377200 Fax 02 91759698
www.allcommunication.it;
info@allcommunication.it

NUMERI
Capitale sociale: 100mila euro; **data di fondazione:** 2009; **giro d'affari:** 9 mln di euro; **addetti:** 45

CONTATTI
Alessandro Talenti, general manager e socio fondatore;
Luca Colombi, account director e socio fondatore;
Luca Sanfilippo, executive producer e socio fondatore;
Denise Lo Piparo, strategic planner e business partner

PRINCIPALI CLIENTI
Amaro Montenegro, Coca-Cola Italia, Star, Danone, Dyson, Lavazza, Nestlè, Pernod Ricard Italia, Barilla, Sky, Heineken Italia, Diageo, Gruppo Lactalis



Alle collezioni di farfalle
preferiamo quelle di elefanti.

ALPHAOMEGA GROUP

L'AGENZIA PREMIATA AL BEA 57 VOLTE.

ALPHAOMEGA

MISSION

Credere nel lavoro. Affrontare ogni progetto con l'obiettivo di ridefinire gli standard di **creatività** ed **execution** dell'agenzia. Ricercare idee nuove per esplorare nuovi linguaggi e **modalità di comunicazione** fuori dall'ordinario. Superare le aspettative dei clienti attraverso qualità di **ideazione**, **esecuzione**, **qualità** della relazione.

SERVIZI OFFERTI

Consulenza strategica e di **pensiero**, **contenuti**. Ogni progetto è considerato una potenziale piattaforma. Non una semplice fornitura di servizi, ma costruzione di **ecosistemi di comunicazione**. Expertise, know-how e strutture per affrontare full service la realizzazione di qualsiasi progetto, per qualsiasi canale.

CASE HISTORY

Titolo: '**Roadshow Congiunzioni**'.
Cliente: Anas.
Obiettivi: celebrare i 90 anni del gruppo e accrescere la reputation e l'immagine di azienda strategica per il Paese.
Data e Location: 20 apr-18 mag; Trieste, Reggio Emilia, Assisi, Olbia, Salerno, Reggio Calabria, Catania.
Target: trasversale.
Idea creativa: '**Anas. Da 90 anni uniamo l'Italia**', è il concetto federativo di un sistema integrato e coerente di attività di comunicazione in una logica past forward. Alphaomega si è occupata di: **ideazione**, design della piattaforma di comunicazione, coordinamento generale, produzione esecutiva e budgeting di un planning di **15 progetti multicanale** e multistakeholder: **brand identity, campagna advertising on/off-line, incontri istituzionali**. Nucleo della piattaforma il **roadshow esperienziale**. Congiunzioni a contatto diretto con il territorio, dirette tv, spazi web/social, un ciclo di mostre e convegni sulla mobilità del futuro, PR e media relation, **iniziative editoriali** speciali.
Highlights: educazione stradale con **Polizia di Stato**; animazione di **Radio Italia**; showcooking con chef stellati; concerti live con i vincitori del concorso **#UnBuonMotivo**; anteprima Muvias, museo virtuale di Anas; **social wall**; francobollo celebrativo; libro fotografico 'La strada racconta' firmato Ansa-Anas e 'Le strade del cuore' firmato Repubblica-Anas.

ALPHAOMEGA GROUP
Viale Tiziano, 80 - 00196 Roma
Tel. 06 45439494 Fax 06 96039933
www.alphaomega.it; segreteria@alphaomega.it
Filiali: Milano

NUMERI
Capitale sociale: 50mila euro; **data di fondazione:** 2001; **giro d'affari:** 18 mln di euro; **addetti:** 80
CONTATTI
Alessia Berriola, general manager e account director, alessia.berriola@alphaomega.it
PRINCIPALI CLIENTI
Arena, Bnl Bnp Paribas, Bulgari, Eni, Enel, Ferrero, Generali, Metro, Peroni, Reale Group, Renault, Zoetis



Consegna cartina storica a Mattarella (Anas Roadshow Congiunzioni)



I giardini della Zisa, location del Fashion Show SS19 di Arena 'Kaleidoscope'



Convention gruppo Reale Mutua 'Il domani che siamo'. Evento celebrativo dei 190 anni dell'azienda



In the name of Brands

APLOAD

branding ouation

AGENZIE DI COMUNICAZIONE INTEGRATA

APLOAD

MISSION

Il claim **'branding ovation'** esprime la mission d'agenzia: **porre al centro** il **valore della Marca**. Apload, nata dall'**esperienza** dei suoi **soci fondatori** all'interno di grandi **multinazionali**, mette in primo piano gli obiettivi di comunicazione del brand per garantire un ritorno di **immagine** e **reputation**.

SERVIZI OFFERTI

Attivazione e **promozione** del **brand**, sotto il profilo del **marketing** e della **comunicazione**, attraverso strumenti **integrati**, con i quali l'**esperienza territoriale** viene miscelata con quella **digitale**. Operazioni **Atl** e **Btl**; **eventi**, **corporate** e **consumer**, area alla quale ha dedicato un Master in partnership con la **Luiss Business School** e **Officine Farneto**.

CASE HISTORY

Titolo: '**Magnum – Prendi il piacere seriamente**'.
Cliente: Unilever – brand Magnum.
Tipologia: roadshow.
Obiettivi: awareness, pr.
Data e Location: giu-lug 2018;Venezia, Firenze, Napoli, Roma.
Target: consumatori, influencer, stampa.
Idea creativa: Un tour, ispirato alla campagna internazionale **'Take Pleasure Seriourly'** nei **Magnum Pleasure Store d'Italia** per celebrare non solo il **Piacere** e la sua ricerca nell'**arte**, nella **musica**, nella **moda** e nel **cibo**, ma le città italiane stesse e i loro talenti. Come ambassador è stato individuato **Luca Tommassini**, vero e proprio '**Master of Pleasure**'. Lo spot, dai **toni ironici** ma **eleganti**, mostra una ragazza ammiccante che gusta il suo Magnum in una fabbrica del **cioccolato**, tempio del gusto e della produzione di goduriosi gelati. Prendere il piacere seriamente, infatti, per Magnum equivale ad avere una doppia mission: fare un prodotto eccellente per permettere ai consumatori di godersi un momento di piacere e di gusto unico.
L'agenzia si è occupata del tour a 360°: dall'**ideazione creativa** e di **scouting** dell'**ambassador** e dei guest alla gestione dei **contenuti social** degli stessi; dalla direzione **artistica** alla regia tecnica, dalla **produzione** dei singoli eventi al coordinamento del personale, fino alla **comunicazione**.

Via Monti della Farnesina, 77 - 00194 Roma
Tel. e Fax 06 83396746
www.apload.it; info@apload.it

NUMERI
Data di fondazione: 2009

MANAGEMENT
Andrea Palma, partner
Andrea De Santis, partner

PRINCIPALI CLIENTI
Unilever, Renault, Axa, Findus, Fendi, Müller, Mercedes, Citroën, Wind Tre, 4G



Luca Tommassini, 'Master of Pleasure', e Alice Pasquini, street artist, che ha decorato per Magnum i due iconici cartelli di prodotto del brand al Magnum Pleasure Store di Venezia



Luca Tommassini e Isabella Potì, a Napoli città del gusto, per celebrare la professione della giovanissima Isabella Pastry Chef


Panoramica dello store di Venezia popolato da Pleasure seekers durante l'evento

CASTA DIVA EVENTS

PROFILO AZIENDALE

Casta Diva Events è l'azienda di **Casta Diva Group** che si dedica all'ideazione e all'organizzazione di eventi, basati su quattro pilastri fondamentali: **creatività**, **tecnologia**, **affidabilità** ed **efficienza economica**. Nata a ottobre 2017, ha raccolto l'eredità di Egg Events, già parte integrante di Casta Diva Group dal 2008. Si avvale di un team multidisciplinare, costituito da professionisti provenienti dalle **14 sedi** del network Casta Diva: **Milano**, **Roma**, **Londra**, **Manchester**, **Praga**, **Beirut**, **Istanbul**, **New York**, **Los Angeles**, **Buenos Aires**, **Montevideo**, **Cape Town**, **Mumbai** e **Shanghai**.

MISSION

Tradurre in successi memorabili gli eventi, dando valore alla diversità e all'incontro tra culture che l'esteso **network**, con i suoi diversi approcci **creativi** e **organizzativi**, è in grado di offrire. Mettere a disposizione competenza, eccellenza nella scelta dei **partner** e **agilità** nella **gestione logistica**, connettendo persone e aziende in tutto il mondo.

SERVIZI OFFERTI

Organizzazione di grandi **convention**, roadshow, **lanci di prodotto**, stand fieristici, festival, **conferenze stampa**, **eventi web**, celebrazioni, vip party.

EVENTI PIÙ IMPORTANTI DEGLI ULTIMI 12 MESI

2017: Zurich Roadshow (Zurich, nov, Milano e Roma); **Alitalia TTG stand & Party** (Alitalia, ott, Rimini); **Mini Countryman Plug-In Hybrid European Press Conference** (Mini, lug, Milano e Como); **2018: Huawei Partner Summit** (Huawei, mag, Museo alfa Romeo - Arese, Mi); **Iveco Parts&Service Road Show** (Cnh Industrial, mag/giu, Torino, Verona, Bologna, Roma, Napoli, Cagliari); **Aici Dragon Boat Festival** (Aici/Huawei, giu, Idroscalo di Milano), **Istallazioni per 'Manifesta12'** (Sisal, giu/lug, Palazzo Drago, Palermo).

castadiva | events
(parte di Casta Diva Group S.p.A.)
Via Lomazzo, 34a - 20154 Milano
Tel. e Fax 02 6271135
Via Trionfale, 7 - 00195 Roma
Tel. e Fax 06 39732525
www.castadiva.events
info@castadiva.events
Filiali: Londra - Manchester - Praga - Beirut - Istanbul - New York - Los Angeles - Buenos Aires - Montevideo - Cape Town - Mumbai - Shanghai

NUMERI
Capitale sociale: 10mila euro; **data di fondazione:** 2008; **giro d'affari:** 5,5 mln di euro; **addetti:** 11

CONTATTI:
Vanessa Fulvio, managing director, 329 6356978, v.fulvio@castadiva.events; Manuela Micheli, client director, 335 1370307 m.micheli@castadiva.events; Francesco Paolo Conticello, head of communication and external relations Casta Diva Group, 348 5314951, f.conticello@castadiva.events

PRINCIPALI CLIENTI
Alitalia, Bmw, Mini, RollsRoyce, Cnh Industrial, Fca Bank, Epta, Huawei, Invesco, Perfetti, Telepass, Confindustria, Gse, Trenitalia, Leaseplan, Sisal, Adecco, Fai, Rhea Vendors, John Deere, Credit Agricole



Huawei Partner Summit 2018


Iveco Parts & Service roadshow

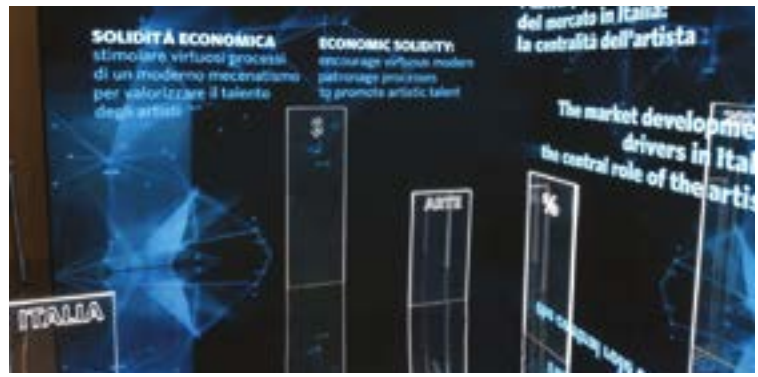

50 anni di John Deere Italia

CASE HISTORY

Titolo: **‘Aici Dragon Boat Festival’**.
Cliente: Aici/Huawei.
Tipologia: evento sportivo/culturale.
Obiettivi: creare un ponte tra le culture italiana e cinese per celebrare una nuova e più ricca identità culturale condivisa.
Data e Location: 16 giu 2018; Milano, Idroscalo.
Target: evento aperto al pubblico.
Idea creativa: in corrispondenza con la millenaria **Festa delle Barche del Drago** è stata organizzata una regata a bordo delle tradizionali canoe con la caratteristica **testa di drago**. La competizione, alla quale sono intervenuti più di **200 sportivi**, dipendenti delle sedi italiane delle principali aziende cinesi e istituzioni, si è svolta secondo le normative di una vera e propria **gara professionale**, sotto la supervisione attenta della **Federazione Italiana Dragon Boat**: 12 squadre composte da 20 pagaiatori, 1 timoniere e 1 tamburino a scandire il ritmo, hanno gareggiato su un percorso di 200 metri, prima di solcare la linea del traguardo incitate dal pubblico.



Titolo: **Istallazioni per ‘Manifesta12 - Biennale di Arte Contemporanea’**.
Cliente: Sisal.
Tipologia: evento pubblico.
Obiettivi: promuovere l’arte italiana contemporanea attraverso investimenti a favore della comunità.
Data e Location: 16 giu/20 lug 2018; Palermo, Palazzo Drago.
Target: pubblico generalista.
Idea creativa: Sisal ha deciso di promuovere l’Arte Contemporanea Italiana attraverso una partnership con **Manifesta12**, biennale europea di arte contemporanea, durante la quale è stata realizzata la mostra ‘Sguardi’, una selezione di **opere di artisti italiani**, riprodotte a video tra le sale affrescate di **Palazzo Drago**: una riflessione sull’arte, coronata da uno studio commissionato all’**Istituto di Ricerca Ipsos**, che definisce lo stato dell’Arte Contemporanea in Italia e nel resto mondo, attraverso dati ufficiali. Gli spettatori venivano coinvolti, attraverso un tavolo interattivo, con domande per valutare il loro grado di consapevolezza sulla situazione attuale della **cultura italiana** e dimostrare quanto ancora sia lunga la strada per valorizzarla al meglio.



Titolo: **‘Blue Note Off’**.
Cliente: Fai (Fondo Ambiente Italiano), Sisal, Westin Palace.
Tipologia: evento culturale.
Obiettivi: portare il grande jazz del Blue Note al di fuori della sede storica.
Data e Location: 2018; Milano.
Target: pubblico generalista.
Idea creativa: **Blue Note Off** è il nuovo brand di **Blue Note Milano** (parte di Casta Diva Group), nato nel 2017, che ha come obiettivo portare il jazz in **location unconventional** e offrire al grande pubblico l’opportunità di ascoltare **artisti di fama internazionale** in vari luoghi della città. Una grande opportunità anche per tutte quelle **aziende** e **location** interessate ad aprire le porte ai propri stakeholder e ai cittadini. Da inizio 2018 Blue Note Off ha animato **14 serate** al **Sisal Wincity** di **Piazza Diaz** (Milano), due nella splendida cornice di **Villa Necchi Campiglio**, nell’ambito del progetto **‘Sere Fai d’Estate’** ed è stato protagonista di **‘A touch of Blue’**, un esclusivo jazz & cocktail party in occasione della riapertura estiva della terrazza del prestigioso hotel **Westin Palace di Milano**. Ogni appuntamento ha riscosso notevole successo e nuovi eventi sono in programma per la prossima stagione autunnale.



CLASS EXCLUSIVE

MISSION

Rispondere alle nuove **esigenze** e **sfide** del mercato della comunicazione moderna, in particolare nel **settore degli eventi** e più in generale del Btl, puntando **all'eccellenza dei servizi** offerti. Eccellenza ed eleganza sono le linee guida di Class Exclusive.

SERVIZI OFFERTI

Eventi & entertainment; brand positioning; sport management; luxury services.

CASE HISTORY

Titolo: **'P-art-Y.'**
Cliente: Gruppo Sangermano.
Tipologia: evento pubblico.
Obiettivi: far vivere **l'arte** intesa nel significato più ampio del termine, in ogni sua **forma**, al fine di stimolare tutti i **cinque sensi** e farvi avvicinare un pubblico il **più eterogeneo** possibile.
Data e Location: 2-5 feb 2018; Bologna, Biblioteca dell'Archiginnasio.
Target: 25-60enni.
Idea creativa: quattro giorni di esposizione ed eventi in contemporanea ad **Arte Fiera Bologna**. **L'Archiginnasio di Bologna** è stato trasformato nella culla della non conformità, per far vivere l'arte in modi non convenzionali, al di fuori della solitaria e silenziosa contemplazione. **P-art-Y** è stato il Fuorisalone più acclamato e vissuto, sia di giorno sia di notte. Tre mostre personali (**Giovanni Gastel**, **Andrea Bianconi** e **Pino Pascali**) si sono fuse in un **perfetto mix di musica** (selezionata dal resident DJ del **Buddah Bar di Montecarlo**), **Champagne** (della **maison Laurent-Perrier**) e **cibi di eccellenza**. Durante il giorno, dalle 9 alle 19, è stata offerta al pubblico l'opportunità di visitare la mostra curata da **Vittoria Coen**, degustare **champagne** o un semplice **caffé**. Dalle 19 a notte inoltrata, l'atmosfera contemplativa si è trasformata in un'esplosione di **sapori**, **musica**, **colori e divertimento**, garantendo la possibilità di visitare la mostra a chiunque lo desiderasse anche in quei momenti. **L'arte rappresentata** dalle **opere esposte**, è stata così contaminata dall'arte dell'intrattenimento, del saper degustare e del **divertimento**, tutto sempre nel segno dell'eccellenza e dell'eleganza.

CLASS EXCLUSIVE
Via Luigi Carlo Farini, 9 - 40124 Bologna
Tel. e Fax 051 0096917
www.class-exclusive.com
info@class-exclusive.com

NUMERI
Capitale sociale: 10mila euro; **data di fondazione:** 18/7/2016; **addetti:** 6 collaboratori e 3 freelance
CONTATTI
Emiliano Maurizzi, event general manager, emiliano.maurizzi@class-exclusive.com
PRINCIPALI CLIENTI
Automobili Lamborghini, Tonino Lamborgini, Fca, Gazzotti Parquet, Champagne Laurent-Perrier, Bologna FC, LiuJo



P-Art-Y, format internazionale ediz. 2017 e 2018. L'arte intesa nella sua forma più ampia



Evento B to B su yacht riservato, in occasione della festa del Redentore (Venezia, 2017)



Evento celebrativo realizzato per il decennale aziendale



Corporate Seven Stars (Porto Cervo, ago 2017). 30 giorni di test drive, degustazioni, feste e cene gourmet

CWT MEETINGS & EVENTS

MISSION

Capacità di ascolto, **creatività** e **perfetta esecuzione**. Questa la missione quotidiana di CWT M&E che si pone consulenzialmente a fianco dei propri clienti promuovendo la cultura degli **strategic meeting** e degli **eventi**. Meeting ed eventi da intendersi come **ecosistemi** aperti e **integrati di comunicazione** che permettono, attraverso l'utilizzo di **dati**, **strategia**, **creatività** e **innovazione** la costruzione dell'**experience** e l'ingaggio e la creazione di relazioni significative tra i **brand** e le **community** di riferimento.

SERVIZI OFFERTI

Ideazione, pianificazione, **realizzazione** operativa e comunicazione di meeting ed eventi B2B e B2C. Lanci di prodotto, **roadshow**, convention, corporate and PR events, **incentive**, team building, eventi sportivi, sponsorizzazioni, talent management.

CASE HISTORY

Titolo: **'ISU World Figure Skating Championship Milano 2018'**.
Cliente: Federazione Italiana Sport del Ghiaccio.
Tipologia: evento sportivo.
Obiettivi: creare un piano di **engagement integrato**, capace di coinvolgere gli spettatori e di dare visibilità ai partner.
Data e Location: 21-25 mar 2018; Milano, Mediolanum Forum.
Target: community internazionali di appassionati e non, di qualsiasi età.
Idea creativa: 67 anni dopo l'ultima assegnazione la **Federazione Italiana Sport del Ghiaccio** riporta in **Italia** e a Milano i **Campionati del mondo di pattinaggio di figura sul ghiaccio**. Lo studio strategico delle community e un **piano di comunicazione** ed **engagement integrato** ed **efficace** alla base del successo di questo evento. **Milano**, **Leonardo** (nel cinquecentenario della morte) e il **Made in Italy** gli ingredienti del concept declinato in tutti gli **aspetti del progetto**, anche grazie al coinvolgimento e l'attivazione di partner rappresentanti l'eccellenza italiana nei settori **cultura**, **moda** e **gourmet**. Risultati: **70.000 ticket venduti** per un quasi tutto esaurito nei cinque giorni di gare.



70mila i ticket venduti nei 5 giorni dei Campionati del mondo di pattinaggio di figura sul ghiaccio (21-25 mar 2018; Milano, Mediolanum Forum)



Un piano di comunicazione ed engagement integrato alla base del successo dell'ISU World Figure Skating Championship Milano 2018



Milano, Leonardo e il Made in Italy gli ingredienti del concept declinato in tutti gli aspetti del progetto

CWT Meetings&Events
divisione di Carlson Wagonlit Italia

Via Vespucci, 2 - 20124 Milano
www.cwt-meetings-events.com

Filiali: Roma, Firenze e Torino

NUMERI
Data di fondazione: 1977; addetti: 135

CONTATTI
Armando Mastrapasqua, senior director, armando.mastrapasqua@cwt-me.com
Raffaele Calia, head of sales & marketing, raffaele.calia@cwt-me.com
Francesca Rigamonti, head of events, francesca.rigamonti@cwt-me.com
Giuseppe Torre, quality & support manager, giuseppe.torre@cwt-me.com

PRINCIPALI CLIENTI
Pfizer, Procter & Gamble, Coni (e 27 tra le maggiori federazioni sportive), Takeda, Petronas, Pirelli, Sky, Gucci, Fastweb, 3M, Gruppo Bancario Iccrea, Henkel, Martini & Rossi, ING, Fondazione Cortina 2021, CNH Industrial, Triumph Group, Lega Nazionale Professionisti B

CREO International Group

100% live experience

Ogni giorno diamo spazio alle buone idee, inventiamo nuovi modi di comunicare, costruiamo relazioni non convenzionali.

Creiamo emozioni uniche, coinvolgenti, indimenticabili.

L'esperienza è alla base di ogni nostro progetto perché un migliaio di parole non sono così efficaci quanto una sola, puntuale e precisa azione.



CREO ONBLUE CREO educational

CREO INTERNATIONAL GROUP

MISSION

Live Experience - Vivere **emozioni** uniche e coinvolgenti che fanno la differenza. **L'approccio esperienziale** è alla base di ogni progetto, perché un migliaio di parole non sono così efficaci quanto una **sola**, **puntuale** e precisa **azione**.
Creatività come motore per veicolare le **strategie**, **l'innovazione** per ideare **contenuti** di valore, il **viaggio** per generare emozioni che lasciano un segno nella memoria, il **digital** per costruire una **relazione diretta**, continua e personalizzata.

SERVIZI OFFERTI

Ideazione, **progettazione** e realizzazione di **convention**, eventi, viaggi incentive, **roadshow**, kick-off, lanci di prodotto, meeting, **team building**, training, congressi medico-scientifici, formazione a distanza e sul campo, progetti di brand communication, campagne di **social media mktg**, **digital** (siti web, app, adv, content mktg, direct e-mail, **viral mktg**, web events, media relation e pr). Servizi che vengono realizzati 'in house' per massimizzare la sinergia e garantire la velocità d'esecuzione.

CASE HISTORY

Titolo: **'Oriflame Central Europe Managers' Seminar 2018'**.
Cliente: Oriflame.
Tipologia: evento btob.
Obiettivi: realizzare un'esperienza memorabile per celebrare i risultati dei consulenti Oriflame, spingerli e stimolarli verso nuove sfide.
Data e Location: 4-7 giu 2018; Voi Tanka Resort Villasimius (CA).
Target: consulenti Oriflame provenienti da 16 paesi europei.
Idea creativa: realizzare **un'esperienza memorabile** per celebrare i risultati dei consulenti Oriflame, spingerli verso nuovi traguardi e stimolarli a qualificarsi a nuovi eventi. I partecipanti sono stati immersi nel brand Oriflame, ne hanno condiviso le formule di successo e sono stati invitati a farne parte e a lasciare il segno nel presente e nel futuro con il concept **'Leave Your Mark'**. L'evento si è suddiviso in tre momenti. Il party di benvenuto **'That's Amore'** è stato un viaggio nel tempo e nella geografia del Belpaese. La **business conference** è stata un **happening** trasmesso in diretta **streaming** in **20 paesi** in Europa e tradotto simultaneamente in nove lingue. È stato il momento per la celebrazione dei risultati, i **lanci di prodotto** e i momenti istituzionali. Ogni speaker ha lasciato il segno con i propri speech e la sua impronta su una tela. L'evento si è concluso con il **Leave Your Mark Party**: uno show ricco di **colori** e **passione**. La **business conference** è stata caratterizzata da **180 mq di proiezioni**, **100 luci** motorizzate allestite su più di **300 metri** lineari di americane e un palco di 200 mq su due livelli con una scala centrale di 14 metri per ospitare fino a **200 premiati** in contemporanea. I party sono stati invece incentrati su led destrutturato di **9 metri per 5 metri** e da una struttura layer alta 8 metri a supporto delle luci motorizzate e dell'impianto audio.

Piazza della Repubblica, 11/A
20124 Milano
Tel. 02 29536495 Fax 02 29413510
www.creointernationalgroup.it
info@creo.it

NUMERI
Capitale sociale: 70mila euro; data di fondazione: 1992;
giro d'affari: 10, 5 mln di euro (fatturato 2017); addetti: 32

MANAGEMENT
Gianfranco Maiorana, president | group chief executive officer
Veneranda Vacca, executive vice president | group chief innovation & creative officer
Marta Maiorana, group chief operation officer

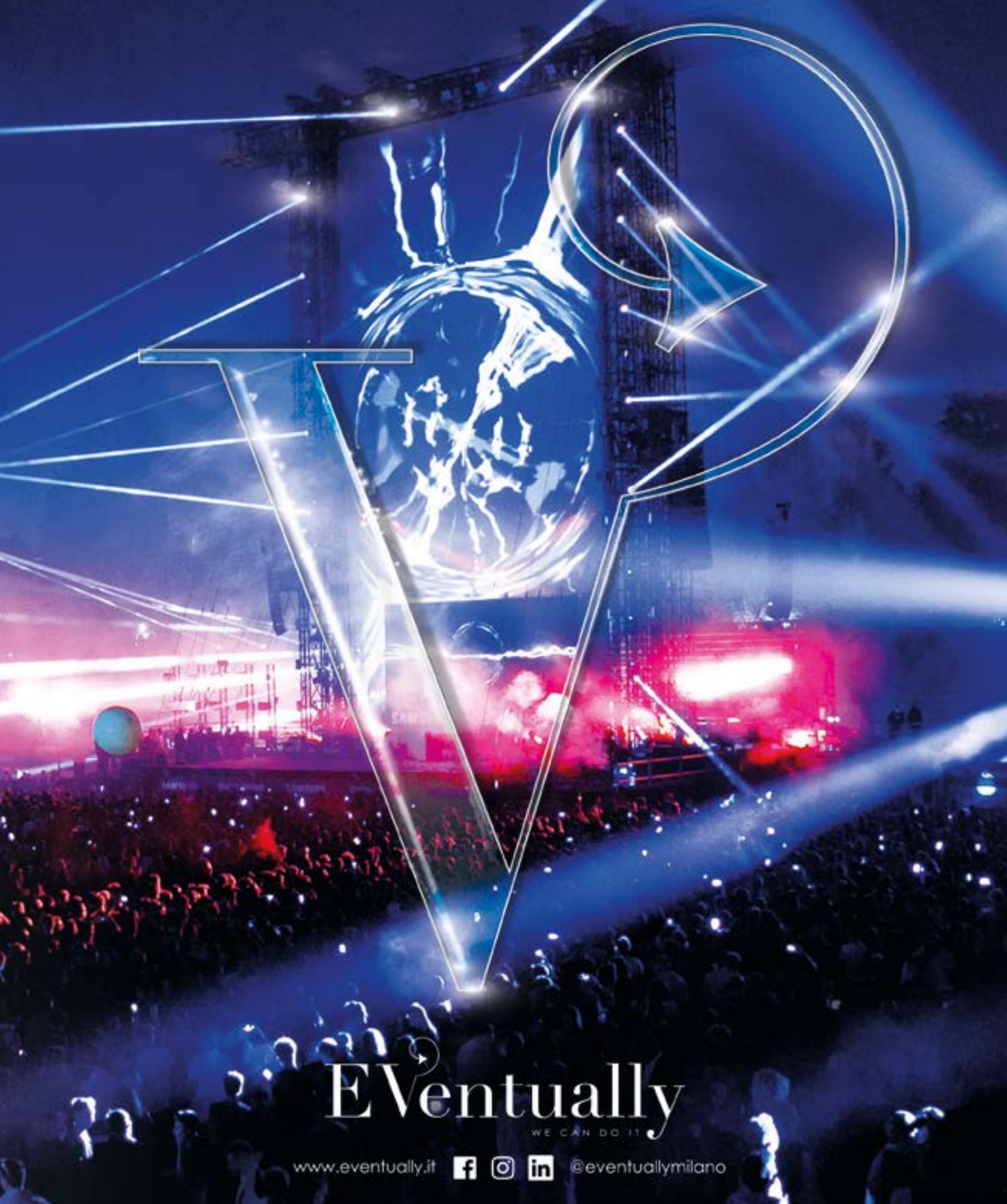
CONTATTI
Gerardo Gasperoni, sales & mktg office, mob. 344 0715063, gerardo.gasperoni@creo.it

PRINCIPALI CLIENTI
Abbvie, Alès Groupe, Amgen, Alleanza Assicurazioni, Banca Generali, Basf, Bnp Paribas Cardif, Coca-Cola, Diachem, Fintyre, Gedeon Richter, Generali Investments, Gruppo Menarini, Juice Plus+, Organo Gold, Oriflame, UniCredit, Unipol, Wolters Kluwer Italia, Zurich





Oriflame 'Central Europe Managers' Seminar 2018 (4-7 giu 2018, Voi Tanka Resort, Villasimius CA)


EVentually
WE CAN DO IT
www.eventually.it
@eventuallymilano

EVENTUALLY

MISSION

Sinergia perfetta tra **ideazione**, **progettazione e innovazione** per entusiasmare e sorprendere. Pluripremiata al Best Event Award, garantisce una rafforzata brand identity, brand experience e brand awareness. La **soddisfazione del cliente è il vero core business**.

SERVIZI OFFERTI

Ideazione e **organizzazione di eventi**: product launch, show, convention, corporate and pr events, incentive, team bulding, promotional, exhibition, roadshow, guerrilla marketing. A cui si aggiungono **sponsorship**, graphic communication, **co-marketing**, web&video production, **contest** e **direct marketing**.

CASE HISTORY

Titolo: **'Samsung Galaxy Note 8 - A Bigger Show'**.
Cliente: Samsung Electronics Italia.
Tipologia: lancio di prodotto.
Obiettivi: creare un **disruptive event**, un evento 'never-seen before' ad alta notiziabilità capace di coinvolgere la città, generare buzz e attivare engagement.
Data e Location: 28 set2017; Milano, Arena Civica.
Target: giornalisti, top clients, dealer, note lovers & consumers.
Idea creativa: il claim '**Do Bigger Thing**' è stato il comune denominatore. Un evento integrato per celebrare l'ecosistema Samsung, toccando i pillar di comunicazione più amati dalla casa Koreana (intrattenimento, sport, spettacolo, musica, ndr). Il cuore dell'evento è stato il grande device, installazione iconica di 30 m di altezza e schermo del **più grande ologramma mai realizzato in Europa**. L'installazione è diventata un gate dove le immagini olografiche si sono fuse con lo spazio circostante: tribune, alberi e skyline di Milano sono stati parti integranti della scenografia dell'evento. Effetti laser, gayser, kabuki e palloni led fuori formato hanno contribuito a rendere dinamico e interattivo lo show. A condurre la serata **Alessandro Cattelan**. Un evento live con **oltre 10mila presenti**, diffuso in grandi spazi connessi tra loro, ma anche un **evento digital**: social media influencer attivi dalla fase teaser, campagne online, digital pr, diretta streaming e press activity hanno portato al raggiungimento di 3 mln utenti su Facebook, 374 K impression su Twitter e 121,6 K visualizzazioni su Instagram.





Milano, 'A Bigger Show', Samsung Galaxy Note 8 Launch Event



Roma, Huawei Christmas Concert 2017

EVentually
WE CAN DO IT
Via Filippo Sassetti, 19 - 20124 Milano
Tel. 02 365924 10 Fax 02 36592419
www.eventually.it; info@eventually.it

NUMERI
Capitale sociale: 10mila euro; **data di fondazione:** 2008; **giro d'affari:** 6 mln di euro (2017); **addetti:** 15
CONTATTI
Marco Abbiati, ceo, m.abbiati@eventually.it
PRINCIPALI CLIENTI
Accenture, Edelman, Ferrero, Fujitsu, Groupe Seb, Huawei Technologies Co., Lavazza, QC Terme, Sace, Samsung Electronics, Sephora

FILMMASTER EVENTS

PROFILO AZIENDALE

Presente da oltre **35 anni** nel mercato internazionale con sedi in Italia e nel mondo, copre internamente tutte le fasi di **ideazione**, **progettazione** e **produzione**. Per sette volte **Best Event Agency**, è l'unica realtà al mondo che può vantare l'organizzazione di **eventi olimpici estivi e invernali**, che da sempre ha innovato, e che opera in numerose aree: dagli eventi corporate alle grandi cerimonie e show, dallo sviluppo di **contenuti esperienziali** all'**entertainment**.

MISSION

Emozionare, far sognare, trasmettere valori. Nel segno dello stile italiano, con una chiara visione internazionale.

SERVIZI OFFERTI

Creazione e produzione di contenuti per la live communication per clienti corporate e privati, istituzioni pubbliche, comitati organizzatori, federazioni sportive e autorità governative.

EVENTI PIÙ IMPORTANTI DEGLI ULTIMI 12 MESI

Suburra Premiere (Netflix); **Nexi Launch** (Nexi); **Sharing Difference** (Invesco); **Campari Red Diaries** (Campari); **Stories Eurocucina 2018** (Whirlpool Corporation); **E-prix Roma** (Formula E); **Nido** (Intesa Sanpaolo); **HeyRoma!** (Mercedes-Benz Roma); **Waterfront Costa Smeralda** (Smeralda Holding), **Turkmenbashi Opening Seaport** (Gap Insaat).

Filmmaster EVENTS
Via Maroncelli, 13 - 20154 Milano
Tel. 02 290911 Fax 02 29007150
www.filmmasterevents.com
Filiali: Rio De Janeiro, Dubai, Riyadh, Doha

NUMERI
Capitale sociale: 120mila euro; **data di fondazione:** 1981;
giro d'affari: 60 mln di euro (media); **addetti:** 90

CONTATTI
Daniela Sette, business development manager,
daniela.sette@filmmaster.com
Federica Ferrari, international business development manager,
federica.ferrari@filmmaster.com

PRINCIPALI CLIENTI
Uefa, Formula E, Coni, IOC, Fc. Barcelona, Intesa Sanpaolo, Campari, Unipol, Allianz, Nexi, Smeralda Holding, Discovery Italia, Netflix, Bolton, AGCO, Jeep, Maserati, Ferrari, Ferrero, Whirlpool, S.Pellegrino, Ford, Juventus, Accenture



Nexi Launch


Netflix Suburra Premiere


Campari Red Diaries


Waterfront Costa Smeralda

CASE HISTORY

Titolo: **'E-Prix Roma 2018'**.
Cliente: Formula E Operation Ltd.
Tipologia: evento sportivo, evento pubblico.
Obiettivi: 1° tappa italiana di un campionato che vuole diventare il futuro delle competizioni d'auto, un evento voluto con l'obiettivo di rendere Roma e i romani più vicini all'ambiente, con una mobilità sempre più sostenibile e regalando allo stesso tempo un momento di grande emozione sportiva internazionale.
Data e Location: 14 apr 2018; Roma, quartiere Eur.
Target: cittadini romani e tifosi da tutto il mondo, interlocutori del mondo istituzionale, sportivo e aziendale pubblico e privato. Stampa italiana e straniera.
Idea creativa: l'agenzia è stata il **local operator** per la tappa romana del **campionato di Formula**. Oltre **8 mesi di lavoro** per organizzazione e promozione di tutti gli aspetti legati all'evento, la gestione dei contatti con gli enti organizzatori locali e non, nonché quella delle gare per la **selezione e individuazione** dei supplier, la gestione in loco di tutto quello che ha comportato la viabilità e i rapporti diretti con il comune. Filmmaster Events è stata a capo, inoltre, della direzione tecnica del tracciato e di tutte le strutture e infrastrutture a esso collegate e il coordinamento delle aree di attività che ruotano intorno alla gara: dalla gestione di **850 persone sicurezza** e di **30mila spettatori live**, alla produzione di oltre **150 planimetrie tecniche** e di 450 bilici per la costruzione del tracciato e delle strutture e infrastrutture a esso collegate.



Titolo: **'#HeyRomA!'**.
Cliente: Mercedes Benz Roma.
Tipologia: lancio di prodotto, evento pubblico.
Obiettivi: presentare le **novità Mercedes** puntando sull'Mbux e sul concetto di interazione tra uomo e auto, coinvolgendo attivamente un pubblico mainstream per allargare il target.
Data e Location: 21 giu 2018; Roma, Fontana dell'Acqua Paola.
Target: cittadini romani, turisti, clienti Mercedes, stampa e influencer.
Idea creativa: cosa succederebbe se gli oggetti intorno a noi potessero parlare come la nuova Classe A grazie all'intelligenza artificiale del sistema Mbux? Un viaggio per per dare vita e voce a otto **luoghi iconici della Roma**. Nel teaser, questi luoghi diventano protagonisti… inquadrando il qr code magnetico posto in prossimità delle opere d'arte, il pubblico veniva richiamato al proprio smartphone dal monumento che lo invitava al grande evento finale. Il **21 giugno** la **fontana dell'Acqua Paola al Gianicolo** è diventata la cornice di un party esclusivo, cominciato all'ora del tramonto e terminato a tarda notte con un coinvolgente dj set. Un **video mapping interattivo** ha animato la location. Oltre alle proiezioni sulla struttura, le logge interne hanno preso vita grazie alle esibizioni di musicisti e performer, in un mix inedito fra mapping, danza e musica.



Titolo: **'Nido - prendersi cura è un istinto naturale'**.
Cliente: Intesa Sanpaolo.
Tipologia: lancio di prodotto, evento culturale.
Obiettivi: creare un **format innovativo** per accompagnare il lancio della campagna, trasformando il nido in una icona.
Data e Location: 21 giu 2018; Ogr Torino.
Target: cittadini torinesi.
Idea creativa: non un semplice evento corporate, ma un format che parla di protezione in un modo totalmente innovativo, grazie alla regia di parola di **Alessandro Cattelan**, che ha lavorato con noi al progetto, e alla partecipazione di una serie di ospiti di prestigio, ognuno dei quali lascia la propria testimonianza prima di trasformarsi in un concerto: **Stefano Boeri**, **Fabio Capello**, **Alessandro D'Avenia**, **Serena Dandini**, **Vittorio Brumotti**, **Salvatore Aranzulla**, **Valentina Parisse**, **Max Gazzè**. All'esterno un nido di 5 mt che attraverserà l'Italia in una serie di eventi ambient. Tutto diventa però materiale digitale e special televisivo. su Modello Ted, fruibile sulla Piattaforma Palco, nel tempo.





la soluzione te la diamo noi

www.garagegroup.it
info@garagegroup.it
@garagegroupsrl
garagegroupeventi

GARAGE EVENTI

MISSION

Realtà **giovane** e **dinamica**, in meno di 10 anni ha saputo affermarsi sul mercato grazie a una offering strutturata a 360°. Una realtà che ha saputo costruirsi la fama di **problem solver** mediante l'erogazione di **servizi trasversali**.

SERVIZI OFFERTI

Eventi: ideazione e realizzazione, sviluppo creativo, produzione, scouting location, allestimenti, catering, fornitura personale (hostess, driver, runner), cadeaux. **Allestimenti:** scenografie, service audio e video, tensostrutture e gazebo, stand fieristici, palchi. **Segreteria organizzativa:** ideazione e invio 'save the date', gestione adesioni e recall, viaggi (shuttle, biglietteria, prenotazioni alberghi e ristoranti). **Test Drive & Guida Sicura e Sportiva:** qualsiasi tipologia di prova dinamica (stradale, pista, off road, eco-mobilità, etc.). **Comunicazione & Editoria:** ufficio stampa, stesura comunicati, redazioni giornali e libri, possibilità di pubblicare come editori.

CASE HISTORY

Titolo: **'Contest Kia-Shell 2018'**.
Cliente: Kia Italia - Shell Italia.
Tipologia: rewarding event.
Obiettivi: **premiare** i **dealer** Kia più performanti nelle vendite di prodotti Shell nel 2017 con attività di **team building** in location esclusive.
Data e Location: 20-22 feb 2018; Bormio (So).
Target: dealer.
Idea creativa: tre giornate ricche di **condivisione** ed **emozioni** grazie a originali **attività di team building**. Tra queste, il **contest fotografico** all'alba in rifugio (aperto in esclusiva a oltre 3.000 mt sopra Bormio) dove, tra le cime delle montagne colorate di rosa dai primi raggi del sole, gli ospiti hanno dovuto immortalare un'immagine che richiamasse il concetto di **unione** e **condivisione** (ispirandosi alla partnership tra Kia Motors e Shell) e il **Paint Ball** che ha visto i partecipanti, divisi in squadre, dar vita a una vera e propria battaglia dove lo **spirito di collaborazione** è stato fondamentale per la vittoria.

Via di Sant'Alessandro, 287 - 00131 Roma
Tel. e Fax 06 89766199
www.garagegroup.it; info@garagegroup.it

NUMERI
Capitale sociale: 10mila euro; data di fondazione: 2009; giro d'affari: 6 mln di euro; addetti: 24

CONTATTI
Andrea Ialongo, amministratore unico, mob. 338 4857484, andrea.ialongo@garagegroup.it; Giordano Dal Ben, general manager, mob. 347 1952831, giordano.dal-ben@garagegroup.it; Sara Di Petta, account director, mob. 393 0131882, sara.di-petta@garagegroup.it

PRINCIPALI CLIENTI
Renault Italia, Nissan Italia, Volvo Italia, Mercedes-Benz Italia, Kia Italia, Opel Italia, Shell, Red Carpet, Palombini, Q8, Automobili Lamborghini, Samsung, Roma Motor Show, Ford Italia, Gruppo Psa Retail Italia



Kia-Shell 2018 contest



Dacia SL Wow, evento per la stampa (Milano, Aero Gravity)


Mercedes-Benz Italia, roadshow Fleet

mmc

MILANO MUSIC CONSULTING



Siamo tutti della stessa banda

MILANO MUSIC CONSULTING è la prima società di consulenza artistica italiana che progetta e tematizza musica e performance per piccoli e grandi eventi. La passione di art director, creativi, musicisti, copywriter e sound designer, attivi da anni ai più alti livelli, portano MMC ad essere presente capillarmente su tutto il territorio nazionale ed estero, vantando la gestione di 14 National Day all'interno di ExpoMilano2015.

Il team propone progetti creativi personalizzati: spettacoli di musica dal vivo, di arti performative e visive, talent scouting di artisti, direzione artistica, produzione di musiche originali, arrangiamenti e sonorizzazioni (con uno studio di registrazione interno); servizio di voice-over, consulenza pratiche Siae e gestione Enpals degli artisti.

milanomusicconsulting.com
info@milanomusicconsulting.com

Via Bramante, 39 - Milano
+39 373 77 38 537

Milano Music Consulting
è un brand di Beyond Limits srl.

mmc

AGENZIE DI EVENTI

GATTINONI

MISSION

Soddisfare le esigenze del mondo **business** e **consumer**, associando a professionalità **creatività**, **entusiasmo** e **passione**. Da 35 anni, l'agenzia offre un **servizio completo** grazie a **esperienza**, **elasticità**, **problem solving**, capacità di **personalizzare** ogni evento, **assistenza** e **animazione**.

SERVIZI OFFERTI

Incentive&Event: eventi B2B e B2C, convention, lanci prodotto, incentive, meeting, roadshow, celebrazioni, tour, promozioni, ecc.
Communication: format creativi, allestimenti, scenografie, regia, video, supporto speech, presentazioni, scelta artisti e formatori, ecc.
Made in Italy: incentive ed eventi per l'estero.
Healthcare: congressi, eventi formativi e monosponsor, meeting, convention, lanci di prodotti per aziende farmaceutiche e biomedicali.

CASE HISTORY

Titolo: **'LG Signature'**.
Cliente: LG Electronics.
Tipologia: lancio prodotto.
Obiettivi: posizionare i prodotti tra gli **oggetti di design** grazie a **scatti fotografici** dove i prodotti diventano '**opere d'arte**' in città ed elettrodomestici 'must to have' grazie alla campagna social.
Data e Location: ott 2017; Milano, Villa Necchi di Campiglio.
Target: stampa, manager, consumer e influencer.
Idea creativa: collocare il brand in un contesto di design e architettura urbana: il concept '**LG in the city**', alla base del lancio, è stato declinato in una **mostra fotografica**, un **evento** e un **temporary shop** (Milano, via Durini). Gli invitati sono stati accolti dai testimonial (**F. Novembre**, **P. Marella**, **M. Cedroni** e **S. Benedusi**) che hanno partecipato anche alla **campagna social**. Gli scatti **fotografici** del tessuto urbano di Milano, realizzati da **Benedusi**, sono stati ripresi nella mostra a Villa Necchi. Durante l'evento gli ospiti si sono immersi in una **gallery experience**, allietata da **musica** e dall'aperitivo stellato dello chef **Cedroni**.

Via Statuto, 2 - 20121 Milano
Tel. 02 39884211 Fax 02 70058794
www.gattinoni.it; info@gattinoni.it
Filiali: Lecco, Roma, Torino

GATTINONI
VIAGGIARE CON STILE

NUMERI

Capitale sociale: 1 mln di euro; data di fondazione: 1983; giro d'affari: 246,5 mln di euro (Gruppo), 36 mln (Incentive&Event), 4,5 mln (Communication) e 1 mln (Healthcare); addetti: 70 (Mice), 320 (Gruppo)

CONTATTI

Isabella Vallini, coo Mice, isabella.vallini@gattinoni.it
Isabella Maggi, direttore mktg e comunicaz., isabella.maggi@gattinoni.it
Enzo Vitale, direttore vendite Mice: isabella.vallini@gattinoni.it

PRINCIPALI CLIENTI

Tupperware, L'Oreal, Reckitt Benckiser, Whirlpool, Prysmian, Europe Assistance, Confcommercio, Fineco, UniCredit, LG, Driver Pirelli, Bayer, Lamborghini, Fideuram, Ferretti, Reckitt Benckiser, Yves Rocher, Dior, Saint Gobain, Yamaha Music



Per il lancio di LG Signature sono stati realizzati una mostra fotografica, un evento nel cuore di Milano e un temporary shop



'LG in the city' è l'idea creativa alla base del lancio di LG Signature



Gli scatti fotografici della città di Milano, realizzati da Settimio Benedusi, sono stati protagonisti della mostra organizzata a Villa Necchi (Milano)



WWW.GRUPPOPERONIEVENTI.IT

#GPEventi

@gruppoperonieventi

GRUPPO PERONI EVENTI

PRODUCT LAUNCH • CONVENTION • INCENTIVE • ROADSHOW • CORPORATE EVENTS • TEAM BUILDING • PROMOTIONAL • GUERRILLA MARKETING • EXHIBITION • GRAPHIC & COMMUNICATION • DIGITAL MARKETING • VIDEO PRODUCTION

GRUPPO PERONI EVENTI

MISSION

Unire strategia, **creatività e operatività** al fine di creare forti relazioni tra brand e target di riferimento. Far esplodere la forza insita nel brand stesso, regalando valore e sviluppando il cambiamento. Il focus è la percezione del consumatore che, stimolata dalle emozioni, rende gli **eventi memorabili**.

SERVIZI OFFERTI

Ideazione e organizzazione di eventi per clienti internazionali a 360°: launch event, convention, incentive e team building. Servizi di agenzia di eventi, PR, ufficio grafico e sponsoring, ampia visibilità offerta attraverso tradizionali mezzi di comunicazione, innovativi strumenti di marketing e digital strategy. Garantiti **alti standard qualitativi** e rispetto delle esigenze del cliente.

CASE HISTORY

Titolo: **'We Love Photo - Asus Zenfone 4 Launch'**.
Cliente: Asus.
Tipologia: lancio di prodotto.
Obiettivi: notiziabilità di forte impatto per aumentare la brand awareness sul mercato europeo.
Mission: proiettare Asus tra i big dell'elettronica di consumo.
Data e Location: 21 sett 2017; Roma, La Nuvola Convention Center Eur.
Target: giornalisti nazionali e internazionali; distributori e top client Italia ed Europa, consumer Italia.
Idea creativa: '**We Love Photo**'. Questo il claim intorno al quale ha ruotato il progetto da cui sono state declinate performance, allestimenti, star internazionali e la scelta della location, dove **l'elemento visual ha fatto da padrone**. La registrazione digitale ha permesso un veloce accredito per i 900 ospiti, che dopo essere stati accolti da un aperitivo hanno assistito alla presentazione, alla performance dei **Sila Sveta** (unione di finzione e realtà grazie all'utilizzo di ledwall e video mapping), all'experience di prodotto e, infine, allo standing dinner. Inoltre, **immersive experience** con il dj **Bob Sinclar** per oltre **3.000 consumer**: lo stage total ledwall ha dato la possibilità di visualizzare contenuti video su molteplici superfici.

GRUPPO PERONI EVENTI
Via Prati della Farnesina, 57 - 00153 Roma
Tel. 06 45472299 Fax 06 45472230
www.gruppoperonieventi.it
info@gruppoperonieventi.it

NUMERI
Capitale sociale: 50mila euro; data di fondazione: 1997;
giro d'affari: 11 mln di euro (2017); addetti: 23

CONTATTI
Fabian Peroni, ceo e partner, f.peroni@gruppoperonieventi.it
Massimo Mercuri, managing director e partner,
m.mercuri@gruppoperonieventi.it

PRINCIPALI CLIENTI
Allianz, Allergan, Asus, Boing, Colgate - Palmolive, Discovery Media, Facebook, Formula E, J.P. Morgan, Lagardère, Lamborghini, Lenovo, Mars Italia, Mercedes-Benz Italia, Moleskine, Nokia, Reply, Sace, Safilo, Uber



Asus 'We Love Photo'. Lancio Europeo dello smartphone Zenfone 4



Formula E, 'Allianz E-Village'. Fan Zone della competizione internazionale nella sua tappa italiana



Moleskine, 'Milan Design Week 2018'. Lancio della nuova smartpen Pen+Ellipse


havas
events
havasevents.it

HAVAS EVENTS MILAN

MISSION

Havas Events Milan è l'agenzia di eventi e live communication di **Havas Group Italia**. La **comunicazione diretta** al **target** e le **strategie digital** e Btl sono i suoi touch point più efficaci per comunicare i contenuti, le **campagne** e gli obiettivi di un brand.

SERVIZI OFFERTI

Eventi corporate, B2B e B2C; creatività, **produzione esecutiva** e logistica; **consulenza**, **pianificazione e coordinazione** di tutti i servizi legati alla realizzazione dell'evento e alla gestione dell'ospite.

CASE HISTORY

Titolo: **'MSC Seaview Christening'**.
Cliente: MSC Crociere.
Tipologia: cerimonia di Battesimo e lancio di prodotto.
Obiettivi: presentazione e lancio di prodotto dedicato ai media, a mercato B2B, B2C attraverso una cerimonia e live show insieme a una campagna BTL e OOH a supporto.
Data e Location: 9 giu 2018; Genova, Ponte dei Mille - Stazione Marittima.
Target: stampa, B2B, B2C.
Idea creativa: i contenuti e l'impianto scenico si sono ispirati alle caratteristiche della nuova MSC **Seaview**, nata per conquistare i passeggeri con il più aperto e diretto contatto con il mare. **Un palco ampio** e **libero**, piena e totale visibilità della Nave, una **visione orizzontale** ricreata da uno stage con uno schermo led di **40x4m**. Per l'evento si è scelto un **approccio autoriale** e **televisivo** che, integrando **azione live** e **contenuti video**, ha rotto il consueto schema rendendo lo **show dinamico** e **coinvolgente**. Uno dei contenuti creativi principali è stato **ideare**, **sceneggiare**, **riprendere** e montare un **video** in 8k ad hoc per l'evento realizzandolo nei quattro giorni di navigazione da **Monfalcone** a **Genova**. Un soggetto di Havas Events Milan per la regia di **Duccio Forzano**, con protagonista **Michelle Hunziker**, presentatrice dell'evento. **Sofia Loren**, **il Coro dell'Antoniano**, **Geppi Cucciari**, **Lorella Cuccarini**, **Matteo Bocelli**, **Zucchero** e altri grandi artisti hanno completato lo show di lancio della **MSC Seaview**.

havas events

Via San Vito, 7 - 20123 Milano
Tel. e Fax 02 80202-1
www.havasevents.it; events.milan@havas.com

Filiali: Via Bissolati, 76 - 00187 Roma

NUMERI
Capitale sociale: 10mila euro i.v.; data di fondazione: 2013; giro d'affari: circa 10 mln di euro; addetti: 25

CONTATTI
Attilio Manassero, ceo, mob. 335 5782354, attilio.manassero@havas.com

PRINCIPALI CLIENTI
Gancia/Russian Standard Vodka, Gruppo Campari, Gruppo Coesia, JT International, Lavazza, London Stock Exchange/Borsa Italiana, Loro Piana, Moncler, Mondelez Italia, MSC Crociere, Pirelli, Sephora, Siemens Healthineers, Siemens, TIM Group, Volvo, Walce, Whirpool, Zegna



Retail Excellence è il nome del grande e ambizioso progetto di Moncler



Evento di lancio della nuova ammiraglia Msc Crociere, Msc Seaview, la nave da crociera più grande mai costruita in Italia



Evento realizzato in occasione del ritorno in Borsa di Pirelli

AGENZIE DI COMUNICAZIONE INTEGRATA

IDEAL COMUNICAZIONE

MISSION

Lavorare al fianco del cliente, offrire consulenze globali visionarie, costruire pensiero e strategie innovative, **rendere il brand rilevante** in un mondo sempre più complesso, sempre più plurale, in cui il rischio è la dispersione totale dei messaggi e degli investimenti. Per il brand, Ideal è un baluardo. Un baluardo **contro la banalità** e un simbolo per la rilevanza.

SERVIZI OFFERTI

Creative strategies in branding and communication; adv campaigns and brand promotions; **brand events**, image and communication materials; digital consulting; **brand activations** and **experiential marketing**, B2B marketing; video, photographic, digital production (Sala Giochi division).

CASE HISTORY

Titolo: '**The Fiat 500 Forever Young Experience**'.
Cliente: FCA.
Tipologia: celebrazione.
Obiettivi: festeggiare il **60° anniversario** di **Fiat 500** e presentare la sua erede, l'edizione speciale **500-60°**, mostrando che in un mondo in evoluzione 500 rimane sempre la stessa: Forever Young.
Data e Location 2017: 5 mag (Cannes), 10 giu (Monaco di Baviera), 22 giu (Madrid).
Target: pubblico generalista.
Idea creativa: un viaggio nel tempo. Sono stati ricreati l'immaginario e l'atmosfera elegante di fine anni '50, all'alba degli **Swinging Sixties**. Cannes è stata catapultata indietro nel tempo, al **4 luglio 1957**, giorno di nascita di **Fiat 500**: sul lungomare, un caffè, un alimentari e una boutique sono stati ricostruiti per irradiare la freschezza di quell'epoca. **Attori**, **modelli**, uno **strillone** che annunciava notizie del giorno e raccontava la storia di **500** e di un paese, si sono materializzati dal passato, mentre l'edizione anniversario **500-60°** è apparsa fra altre auto storiche parcheggiate: una **500F** rossa (**1969**), due **500L** gialla e blu (**1979**). Una scena che ha coinvolto emotivamente il pubblico con la sua autentica finzione cinematografica.

Via Giuseppe Pomba, 1 - 10123 Torino
Tel. 011 8183700 Fax 011 8183777
www.idealcomunicazione.it
contact@idealcomunicazione.it
TORINO | MILANO | NEW YORK | LOS ANGELES

NUMERI
Capitale sociale: 10.400 euro; data di fondazione: 1997
giro d'affari: 6,8 mln di euro; addetti: 50

CONTATTI
Stefano Capraro, founder & ceo; stefano.capraro@idealcomunicazione.it

PRINCIPALI CLIENTI
Accor Hotels, Antony Morato, Auchan, Axa, Chicco, Coca-Cola, Comau, Continental, Coty, Deutsche Bank, Diesel, Ducati, FCA, Ghd, Glossip, Iveco, Lavazza, L'Oréal Italia, Magneti Marelli, Mars Italia, Motul, New Holland Agriculture, Oakley, Papa Jhon's, Reale Immobili, Reale Mutua Assicurazioni, Reckitt Benckiser, Rubner Haus, Santander Consumer Bank, Siemens, Société Générale, Technogym





The Fiat 500 Forever Young Experience



Fiat Casa 500

JUST PEOPLE

MISSION

Allargare gli orizzonti e le **strategie di comunicazione** dei clienti. Pianificare **soluzioni efficaci e creative** per reificare la **brand experience**. L'agenzia cerca di rendere **memorabile** tutto quello che fa, perché crede con fermezza e slancio, nelle potenzialità del proprio lavoro. Non si ferma alla realizzazione dell'evento, va oltre, curando il progetto come se fosse il proprio, facendolo **crescere**, fino alla completa **soddisfazione del cliente**.

SERVIZI OFFERTI

Organizzazione eventi di **field marketing**, sviluppando veri concetti creativi, adempiendo a tutta la parte grafica. **Realizzazione eventi** (dalla selezione della **location** all'allestimento, fino alla produzione dei materiali stessi). **Selezione e formazione** del personale impiegato. **Progettazione strategica** di tutta la parte di **comunicazione social media**. Gestione delle autorizzazioni e dei permessi a livello comunale in tutta Italia. Cura della **logistica interna** che prevede anche il '**pick & pack**' con eventuali responsabili dell'attività.

CASE HISTORY

Titolo: **'La grande estate italiana'**.
Cliente: Sammontana.
Tipologia: tour estivo itinerante su 72 tappe.
Obiettivi: allargare la penetrazione del prodotto e la notorietà del marchio.
Data e Location: dal 24 giu al 26 ago 2017, tutta Italia.
Target: famiglie con bambini.
Idea creativa: in estate tutto è amplificato. Il sole è più caldo, le giornate più intense, il **divertimento** più vero. Da questa considerazione si è voluto rimarcare e dare enfasi all'associazione '**Estate italiana-Sammontana**' aggiungendo un aggettivo che ne esaltasse il significato. L'estate italiana è diventata 'grande' attraverso elementi immediatamente percepibili, nei luoghi deputati della stagione (riproducendo materiali oversize come ad es: **pallone gigante**, sdraio enorme, **bubble water** a misura d'uomo, bolle di sapone ciclopiche, ecc.). In un giorno d'estate, in una location definita, sono stati creati **divertentissimi giochi estivi** pensati per coinvolgere **adulti** e **piccini**, in un momento di puro divertimento. L'estate italiana Sammontana è diventata 'grande' nei **contenuti**, nel **tono**, nello **stile**.

justpeople
Via Sismondi, 50 - 20133 Milano
Tel. 02 5475221 Fax 02 55300779
www.justpeople.it; info@justpeople.it

NUMERI
Capitale sociale: 10mila euro; data di fondazione: 2007;
giro d'affari: 4 mln di euro; addetti: 25
CONTATTI
Antonio Ferrara, mob 347 918400, antonio@justpeople.it
PRINCIPALI CLIENTI
Sisal, Aperol, Rcs, Bitter Campari, Camparisoda, Warsteiner, Grohe, Sammontana, Granarolo, Mediolanum, Jack Daniel's, Creval, Claro, Brico Io, Raffles, Farma 7, Warm up Industry, Ied, Swatch Group



Sammontana Summer Tour 2017



Aperol Spritz. Happy Together Tour 2017



Drive To Store Tissot al Gran Premio di SuperBike

LA BUCCIA

MISSION

Attiva dal 1983, l'agenzia La Buccia, è una **smart community** che opera nel settore dell'event marketing sviluppando con **creatività strategie** e **concept** per una vera cultura del progetto aziendale. Opera coinvolgendo, oltre al team interno, professionisti e **talenti** provenienti all'**arte visiva**, dalla danza, dal teatro, dalla scenografia alla **videografica** e alla composizione musicale.

SERVIZI OFFERTI

Strategia e **creatività** per la progettazione e produzione di eventi di comunicazione con una particolare sensibilità e competenza nell'utilizzo delle **tecnologie** per lo spettacolo e per la produzione di **contenuti video**. L'agenzia offre un patrimonio unico di expertise per offrire **progetti e servizi** innovativi al fine di presidiare, per i propri clienti, **territori** esclusivi di comunicazione.

CASE HISTORY

Titolo: **'Urus Dynamic Launch'**.
Cliente: Automobili Lamborghini.
Tipologia: Press & Dealer Conference and Test Drive.
Obiettivi: presentare e far provare la nuova **Urus** come concretizzazione del concetto **'Since we made it possible'**, il claim di questa vettura, che può governare qualunque tipologia di fondo stradale creando una nuova categoria: il Super Sport Utility Vehicle.
Data e Location: 18 apr-5 mag 2018; Roma, Autodromo di Vallelunga.
Target: stampa internazionale e distributori mondiali, dealers, after sales.
Idea creativa: la **scenografia** per la conference era un **percorso visivo** che partiva dalle sedute degli ospiti, scorreva nella platea, passando anche sotto Urus, posizionata sul palco, e si innalzava in un grande schermo parabolico centrale, un **ciclorama** verticale che potenziava la **spettacolarità** del racconto. Un contenitore immersivo che avvolgeva il pubblico, per un salto da una dimensione solo **visiva** a una **esperienziale**.

LAbUCCIA
Via Parenzo, 2 - 20123 Milano
Via Duca D'Aosta, 16 - 50129 Firenze
www.labuccia.it; info@labuccia.it

NUMERI
Capitale sociale: 20mila euro; **data di fondazione:** 1983;
giro d'affari: < 3 mln di euro; **addetti:** 8

CONTATTI
Riccardo Cioni, amministratore unico, mob. 335 444131, riccardo.cioni@labuccia.it
Laura Marsano, direzione commerciale, mob. 335 7626129, laura.marsano@labuccia.it
Rinaldo Pitea, senior account/project manager, mob. 349 4185890, rinaldo.pitea@labuccia.it
Lorenzo Cioni, account/project manager, mob. 335 5385794, lorenzo.cioni@labuccia.it

PRINCIPALI CLIENTI
American Express, Ania, Assogestioni, Avio, Bisol, Bny Mellon, Cecchi, Comune di Firenze, Il Salone del Risparmio, Jeep, La Notte dei Pubblivori, Automobili Lamborghini, Maserati, Mondadori, Pitti Immagine, Siemens, Venchi, Zoogami, Google, YouTube



Un frame dell'opening video della presentazione nel Dynamic Launch Urus, prima occasione per testare la nuova auto on track, off road e on road



Un grande ciclorama led verticale ha potenziato la spettacolarità del racconto durante la Press & Dealer Conference di Urus



Riccardo Cioni, amministratore unico de La Buccia, sul set di Urus a Vallelunga, Roma

LOUDER

MISSION

Louder è un'agenzia internazionale di marketing e comunicazione che **idea**, **crea**, **pianifica** ed esegue **living marketing** per brand leader nel mercato **italiano** e **internazionale**. La sua mission è coinvolgere il **consumatore** e creare un momento di contatto con il brand attraverso le **emozioni** e l'**esperienza**.

SERVIZI OFFERTI

Organizzazione **eventi** (proposta creativa, progettazione e implementazione), attività **below the line**, **roadshow**, promozioni, convention, **strategie di co-marketing**, graphic and design, web and new media, sponsorizzazioni, **incentive**, fiere.

CASE HISTORY

Titolo: **'Sales Convention Lavazza'**.
Cliente: Lavazza.
Tipologia: convention.
Obiettivi: celebrare i risultati 2017, illustrare priorità e obiettivi 2018, lanciare nuovi prodotti legati ai temi del **biologico** e della **sostenibilità**, presentando i nuovi tool informatici per la rete vendita e trasmettendo **proattività**, **coinvolgimento**, **spirito di squadra**, con un dirompente impatto scenografico ed emotivo.
Data e Location: 5 e 6 apr 2018; Roma, Villa Piccolomini e Acquario Romano.
Target: management e forza vendita Lavazza.
Idea creativa: **'Essere sempre pronti al cambiamento e riuscire a vedere il futuro a 360°'**, così Lavazza affronta le sfide quotidiane ed è appunto questo che ha ispirato Louder nell'ideazione del concept creativo della convention. Per far vivere a tutti i **200 ospiti** il concetto di 'sostenibilità', elemento chiave del brief, abbiamo realizzato l'evento all'interno della **Serra di Villa Piccolomini**, dimora storica completamente immersa nel verde della Capitale. Un incontro durato due giorni in cui oltre alla **celebrazione dei risultati**, la condivisione dei piani futuri e la presentazione di nuovi tool per la **rete vendita**, non sono mancati i momenti di condivisione e intrattenimento culminati in un'indimenticabile cena di gala all'**Acquario Romano**.

Corso Brescia, 91 - 10152 Torino
Tel. 011 2341790 Fax 011 238568
www.louderitaly.com; info@louderitaly.com

Filiali: Torino, Mosca, Helsinki, Stoccolma, Oslo, Tallinn

NUMERI
Data di fondazione: 1994 (Finlandia); 2007 (Italia);
giro d'affari: 6 mln di euro; addetti: 150 (gruppo), 25 (Italia)
CONTATTI
Davide Caggiano, managing director Louder Italia, info@louderitaly.com
PRINCIPALI CLIENTI
Coca-Cola Italia, Diageo, McArthurGlen, Lavazza, Bolton Alimentari, Ferrero, Coca-Cola Hellenic Bottling Company, H&M, Pernod Ricard, Bolton Manitoba, Unilever, Bacardi & Martini, Edgewell, Qvc



Lavazza - Il meeting nella serra di Villa Piccolomini



San Marzano @ Vinitaly, trasformazione della location del private party con circa 1.000 clienti

AGENZIE DI COMUNICAZIONE INTEGRATA

MAILANDER

MISSION

Mailander mette i **valori**, la **credibilità** e l'**autorevolezza** del cliente al primo posto. Si dedica alla sua **global reputation** con creatività, forte commitment ed elevata responsabilità, attraverso **strategie** e **progetti integrati** di comunicazione che coniugano strumenti tradizionali e tecnologie digitali. L'**approccio crossmediale** e la capacità di interpretare l'**evoluzione** dei **linguaggi** e dei mercati diventa il punto di forza di progetti integrati per ogni tipo di cliente e area di consulenza.

SERVIZI OFFERTI

Consulenza strategica; corporate e brand reputation; comunicazione economica e finanziaria; marketing del territorio; rp e media relation; content providing, digital, formazione, eventi istituzionali, culturali, di prodotto. Creazione di piani mirati ed efficaci, studio di strategie personalizzate, con un forte orientamento al risultato, costruzione di iniziative capaci di dare efficacia alle strategie comunicative: dal **concept creativo**, all'**ingegnerizzazione** dell'**idea**, alla **realizzazione finale**.

CASE HISTORY

Titolo: **'Lancio Corriere della Sera Torino'**.
Cliente: Rcs MediaGroup.
Tipologia: presentazione istituzionale.
Obiettivi: toccare il cuore dei torinesi, suscitando interesse e curiosità per un giornale fino a quel momento considerato 'lontano'.
Data e Location: 23 nov 2017; Torino, Teatro Regio.
Target: istituzioni e autorità, mondo associativo e imprenditoriale, arte cultura formazione e terzo settore, politici, intellettuali, artisti, sportivi, vip.
Idea creativa: Mailander ha lavorato in sinergia con **Rcs MediaGroup**, affiancandolo nel lancio del nuovo dorso **Corriere Torino** e contribuendo alla presentazione della testata presso opinion leader, **stakeholder e influencer**. Dopo un'apertura affidata a un **video emozionale** che ha mostrato la vera Torino, **Massimo Gramellini** ha raccontato il dna e le sfide future del giornale, affiancato sul palco da ospiti d'eccellenza: dall'attrice **Giovanna Mezzogiorno** alla drammaturga **Laura Curino**, dal poeta **Guido Catalano** al conduttore **Massimo Giletti**, fino al direttore del Corriere **Luciano Fontana** e il presidente di Rcs MediaGroup **Urbano Cairo**. Risultati: oltre **1.400 partecipanti** tra **autorità e istituzioni**, mondo **culturale e associativo**, comunità economico finanziaria e personaggi di spicco tra **politici**, **intellettuali**, **artisti**, **sportivi**. L'agenzia ha attivato la propria rete di contatti consolidata in oltre **trent'anni di esperienza**, e messo a disposizione la propria **expertise** nell'**ideazione**, **gestione e comunicazione** di eventi di alto profilo.

MAILANDER
Progetti di Comunicazione
Via Cavour, 21 - 10123 Torino
Tel. 011 5527311
www. mailander.it; info@mailander.it

Filiali: Via Monte di Pietà, 21 - 20121 Milano. Tel. 02 45076459

NUMERI
Capitale sociale: 10.400 euro; **data di fondazione:** 1987; **giro d'affari:** 6,5 mln di euro (ultimi 3 anni); **addetti:** 23 (soci, dipendenti e collaboratori)

CONTATTI
Monica Mailander, presidente; **Carolina Mailander**, ad; **Bruno Caprioli**, partner; **Marcella Laterza**, direttore

PRINCIPALI CLIENTI
Consorzio del Brunello di Montalcino, Eataly, Ente Nazionale del Turismo della Serbia, Gatti Pavesi Bianchi, Gruppo Dhl, Mido Eyewear Show, Parma, Io ci sto!, Pininfarina, Prima Industrie, Regione Friuli Venezia Giulia PromoTurismo Fvg, Siommms, Tne - Torino Nuova Economia



Mailander ha affiancato Rcs MediaGroup nel lancio del nuovo dorso Corriere della Sera di Torino



Dopo un video emozionale che ha mostrato la vera Torino, Massimo Gramellini ha raccontato il dna e le sfide future del giornale

MAI TAI

MISSION

Pianificare di **attività di comunicazione non convenzionale**, in grado di integrarsi armonicamente con le **strategie di comunicazione** dei clienti. Questo posizionamento si declina in tutte le **divisioni operative**, per un'offerta di servizi in grado di soddisfare le diverse esigenze del **mercato pubblicitario**, privilegiando un approccio creativo '**out of the box**'.

SERVIZI OFFERTI

Unconventional events (street marketing, guerrilla marketing, ambient marketing, live performance, road tour, eventi), **personale per eventi**, marketing contestuale, **digital strategy**.

CASE HISTORY

Titolo: **'World Tennis Tour'**.
Cliente: Big Ben Interactive.
Tipologia: street marketing, live performance.
Obiettivi: sponsorizzare l'uscita del nuovo videogioco 'Tennis World Tour' (22 mag 2018).
Data e Location: apr/mag 2018; Milano e Roma.
Target: ragazzi/e amanti delle consolle di videogame.
Idea creativa: decontestualizzare il classico gioco del **tennis** e portarlo tra le vie cittadine sotto forma di improvvisa **guerrilla**, creando un'attività divertente che per la sua **non convenzionalità** possa incuriosire il **target di riferimento**. A supporto un'attività di **flyering** con **hostess**. Per **cinque giornate** a **Milano** e cinque a **Roma**, una coppia di performer vestiti da tennisti ha stupito il pubblico con un'inaspettata attività di guerrilla: una **rete da tennis**, qualche **pallina**, tanto coraggio e poca paura hanno invaso velocemente le **maggiori vie** e **piazze** delle due città, improvvisando **rapidi scambi** e **palleggi** ai quali anche il pubblico poteva partecipare. Agli incroci, sui mezzi pubblici, nei luoghi più iconici **'Tennis World Tour'** ha lasciato il segno in pochi minuti, creando attesa e annunciando l'uscita del videogioco. A supporto, due hostess vestite da tenniste invitavano il pubblico a giocare, distribuendo flyer a forma di **joypad** per richiamare l'iconico controller della **Playstation**. Grandi e piccini si sono fatti così coinvolgere in un'attività insolita e notiziabile.



Evento di lancio del nuovo videogioco 'World Tennis Tour'



Street marketing per iBlues con una Flower Bike brandizzata



Attività promozionale per il brand Marella con un'Ape Car dedicata

MAI TAI
Via Natale Battaglia, 12 - 20127 Milano
Tel. 02 29533922 Fax 02 87075405
www.mai-tai.it; info@mai-tai.it

NUMERI
Data di fondazione: 2001; addetti: 15
CONTATTI:
Angelo Mazzi, partner, mob. 335 7636588, a.mazzi@mai-tai.it
Andrea Mastropaolo, partner, mob. 348 8530870, a.mastropaolo@mai-tai.it
PRINCIPALI CLIENTI
Marella, iBlues, Big Ben Interactive, Supermercato24, Glovo, MyGlass, Fiditalia, Subito, Deichmann, Terranova, adidas, Unieuro, Deliveroo, Tabasco, HP, Sisley Paris, Sancal, Prime Now, Groupon, Diffusione Tessile

MEDIAGROUP98

MISSION

Organizzata in tre aree (**Comunicazione-eventi-web**, **Informazione**, **Welcome crews**), opera con un sistema certificato (**Iso9001**, **BS Oshas 18001**, **Iso 20121**) e integrato, mettendo analisti strategici, **creativi**, art director, sceneggiatori, **registi**, web designer, **social media manager** e operatori specializzati nell'accoglienza al servizio del cliente e dei suoi obiettivi.

SERVIZI OFFERTI

Comunicazione integrata d'impresa: corporate, communication&identity, immagine coordinata, adv, PR e media relation, direct mktg, mktg territoriale, comunicazione interna, attività formative e di edutainment. **Eventi e live com:** creatività, concept, sviluppo format, progettazione e realizzazione eventi B2B e B2I. **Movie:** prod. e post prod. video (effettistica e 3D). **Web & Social media mktg**.

CASE HISTORY

Titolo: **'Assicoop persone valori futuro - XVII Convention'**.
Cliente: Assicoop Associazione (UnipolSai Assicurazioni).
Tipologia: convention e incentive.
Obiettivi: premiare i migliori venditori, celebrare il ventennale dell'Associazione e presentare innovazioni strategiche, commerciali e di prodotto UnipolSai.
Data e Location: 30 mag-3 giu 2018; Marina di Badesi (OT), Le Dune Resort&Spa****.
Target: rete vendita, dipendenti, collaboratori e top management.
Idea creativa: si è iniziato con il **'20th Assicoop Best'**, **giocaperitivo** che sfidava i partecipanti ad abbinare **eventi sportivi**, **storici** e di **attualità** con le **tappe salienti** della storia dell'Associazione. Si è proseguito con i **contenuti**: gli assicuratori sono diventati attori per le **videodomande** del **question time** per il management. In apertura della plenaria, l'**esecuzione** di **sinfonie** con i **colori** e le **melodie** di appositi tubi sonori, hanno dato vita a una canzone per raccontare il lavoro in agenzia. Il **meeting** si è concluso con la **cena di gala**. Nei giorni successivi **mare**, **escursioni** e **relax**.

Via Divisione Acqui, 131 - 41122 Modena
Tel. e Fax 059 270 205
www.mediagroup98.com
commerciale@mediagroup98.com
Filiali: Milano; Parma

NUMERI
Capitale sociale: 1,043 mln di euro; **data di fondazione:** 1982; **giro d'affari:** 8,5 mln di euro/anno; **addetti:** 100
CONTATTI
M. C. Manfredini, direttore creativo, mob. 335 8294655, manfredini@mediagroup98.com; **A. Gamberini**, event manager, mob. 335 7212119, gamberini@mediagroup98.com
PRINCIPALI CLIENTI
Amministrazioni Comunali di MO e PR; Assicoop ass.; CPsoftware; Coop Alleanza 3.0; Good Year; Consorzio Zampone e Cotechino Modena; Grandi Salumifici Italiani; Granterre Parmareggio; Ferrari; Fondazione Cassa di Risparmio di MO; Legacoop; Maserati; Nordiconad; UnipolSai



Animazione creata per giocare con il XX anniversario dell'Associazione Assicoop


Anche nella plenaria non si rinuncia al divertimento


I dirigenti Unipolsai rispondono alle domande girate in video dai dipendenti

NEWTON

MISSION

Newton ha una storia di **crescita unica** sul mercato degli eventi e della live communication: dal **1999** si posiziona, infatti, fra le prime realtà del mercato, proponendo e sviluppando progetti complessi e prestigiosi. Realtà multiforme con **competenze trasversali** (**eventi** e **corporate management consulting and training**) e con un ambizioso obiettivo: **creare esperienze collettive** in grado di generare nuovi comportamenti organizzativi.

SERVIZI OFFERTI

Tra i principali servizi offerti si distinguono: **convention**, **roadshow**, exhibition, format, **lanci di prodotto**, eventi pubblici, **progetti di comunicazione** interna ed esterna, di consulenza organizzativa e hr, formazione aziendale, brand and people engagement e **live & social engagement**.

CASE HISTORY

Titolo: **'Pirelli The Cal 2018'**.
Cliente: Pirelli.
Tipologia: press conference e cena di gala per lancio calendario.
Data e Location: 10 nov 2018; New York, Manhattan Center.
Target: press, vip, stakeholder.
Idea Creativa: il Manhattan Center di New York è diventato il teatro naturale del fantastico mondo di **Alice nel Paese delle Meraviglie**. **800** selezionatissimi **ospiti** hanno preso parte in uno degli eventi più esclusivi dell'anno in cui ogni forma di allestimento ha giocato un ruolo nell'intrattenimento offerto. Uno straordinario **tunnel esperienziale** ha immerso i presenti nel **mondo delle Meraviglie**: un vortice di suggestioni video enfatizzate da un sapiente gioco di specchi ha, infatti, attratto gli invitati nella sala della **cena**. L'intrattenimento a cura dei **Momix**, compagnia teatrale dei ballerini-acrobati, e la musica di **Jack Savoretti**, hanno fatto da sfondo all'imponente scenografia led, che ha ospitato la proiezione dell'attesissimo **video di backstage** del **Calendario** firmato **Tim Walker**. Un evento di lancio e una **cena di gala** trasformatasi in una notte esclusiva costellata di esperienze indimenticabili.

NEWTON
Corso Sempione, 68 - 20154 Milano
Tel. 02 3030461 / 02 4677 8501
www.newton.it; info@newton.it

Filiali: unità locale a Roma

NUMERI
Capitale sociale: 160mila euro i.v.; data di fondazione: 1999; giro d'affari: 16 mln di euro; addetti: 65
CONTATTI
Barbara Rosselli, business developer, mob. 342 8452823, barbara.rosselli@newton.it
PRINCIPALI CLIENTI
Zurich, Generali Italia, Cattolica Assicurazioni, Deutsche Bank, Ubs, Whirlpool, Allianz, Allianz Bank, Carrefour, Lidl, Wba, Gruppo, Europ Assistance, Amazon, HP, Pirelli, Discovery Italia. Illy, Bridgestone, Banco Bpm, Costa Crociere, Enel, UniCredit


Lancio del calendario Pirelli The Cal 2018


Varo Latona Crn


Lease 2018, Salone del Leasing e del Noleggio



Stand Hp Print 4all



Il tuo progetto più importante? Il prossimo.

Eventi, convention, loyalty program, incentive. Il tuo prossimo brief affidalo a Next.
4 unit, 30 anni di esperienza, 130 professionisti. Roma, Milano, Londra. **Next, il tuo prossimo partner.**

THE NEXT WORLD
INCENTIVE & CONVENTION.

THE NEXT [EVENT]
CREATIVITY & COMMUNICATION.

THE NEXT SOLUTION
MARKETING & PROMOTION.

THE NEXT ITALIA
DESTINATION MANAGEMENT.

NEXT GROUP
ONE HUB. MORE IDEAS.

nextgroup.eu

NEXT GROUP

MISSION

Hub di professionisti dove confluiscono estro, **innovazione** ed **esperienza**, organizzato per competenze (eventi, comunicazione, incentive e promozione). Un team eterogeneo unito da **passione e metodo**, dotato di visione strategica e in grado di offrire **creatività**, **organizzazione**, **pianificazione** e **produzione**.

SERVIZI OFFERTI

Eventi: analisi strategica, concept development, direzione creativa, scenotecnica, allestimenti, videomaking, regia evento, produzione, location scouting, segreteria organizzativa, travel management.
Promozioni: consumer promotion, loyalty program, incentivazioni, concorsi e operazioni a premio, promo-legal consulting.

CASE HISTORY

Titolo: **'Cerimonia di battesimo della nave Viking Orion'**.
Cliente: Viking Cruises.
Tipologia: inaugurazione/lancio prodotto.
Obiettivi: creare uno spettacolo originale capace di unire idealmente la nave e la Fortezza Medicea, simbolo della città.
Data e Location: 14 giu 2018, Livorno (Viking Orion, Porto Mediceo e Fortezza Vecchia).
Target: giornalisti internazionali, ospiti Nasa e la città di Livorno.
Idea creativa: gli ospiti sono stati accolti nella Fortezza per una **mostra multimediale** che ha celebrato le scoperte scientifiche di **Galileo** e l'epopea della **navigazione vichinga**. La visita si è conclusa con l'aperitivo accompagnato da un'orchestra di **60 elementi** e i **colori** degli **sbandieratori**. Lo show è iniziato dopo cena con gli **speech istituzionali**. Immagini proiettate sulla torre hanno narrato una storia ispirata ai **miti nordici**, con performance **artistiche** della tradizione musicale **italiana** e **norvegese**. In un crescendo emozionante si è compiuto il passaggio dell'ascia destinata a tagliare il nastro del battesimo: da un **vichingo** a un '**uomo-razzo**' che ha volato intorno alla nave, fino ad atterrare davanti alla madrina. L'astronauta **Anna Fischer** ha così potuto tagliare il nastro e battezzare la **Viking Orion** con il frangersi sulla fiancata di una magnum di acquavite norvegese. Gran finale, uno **spettacolo pirotecnico**.

NEXT GROUP
Via Sallustiana, 26 - 00187 Roma
Via A. da Recanate, 1 - 20124 Milano
Tel. 06 4417351
www.nextgroup.eu

NUMERI
Capitale sociale: 1 mln di euro; **data di fondazione:** 1986; **giro d'affari:** 45 mln di euro; **addetti:** 130
CONTATTI
Marco Jannarelli, presidente
Nadia Sabbi, general manager Roma
Alberto Camerino, general manager Milano
PRINCIPALI CLIENTI
Alleanza, Bnl, Carlglass, Coca-Cola Hbc Italia, Fastweb, Generali, Intesa Sanpaolo, Lavazza, Nestlé, Reale Mutua, Sanpellegrino, Siemens, Tim, UniCredit, Vodafone, Wind



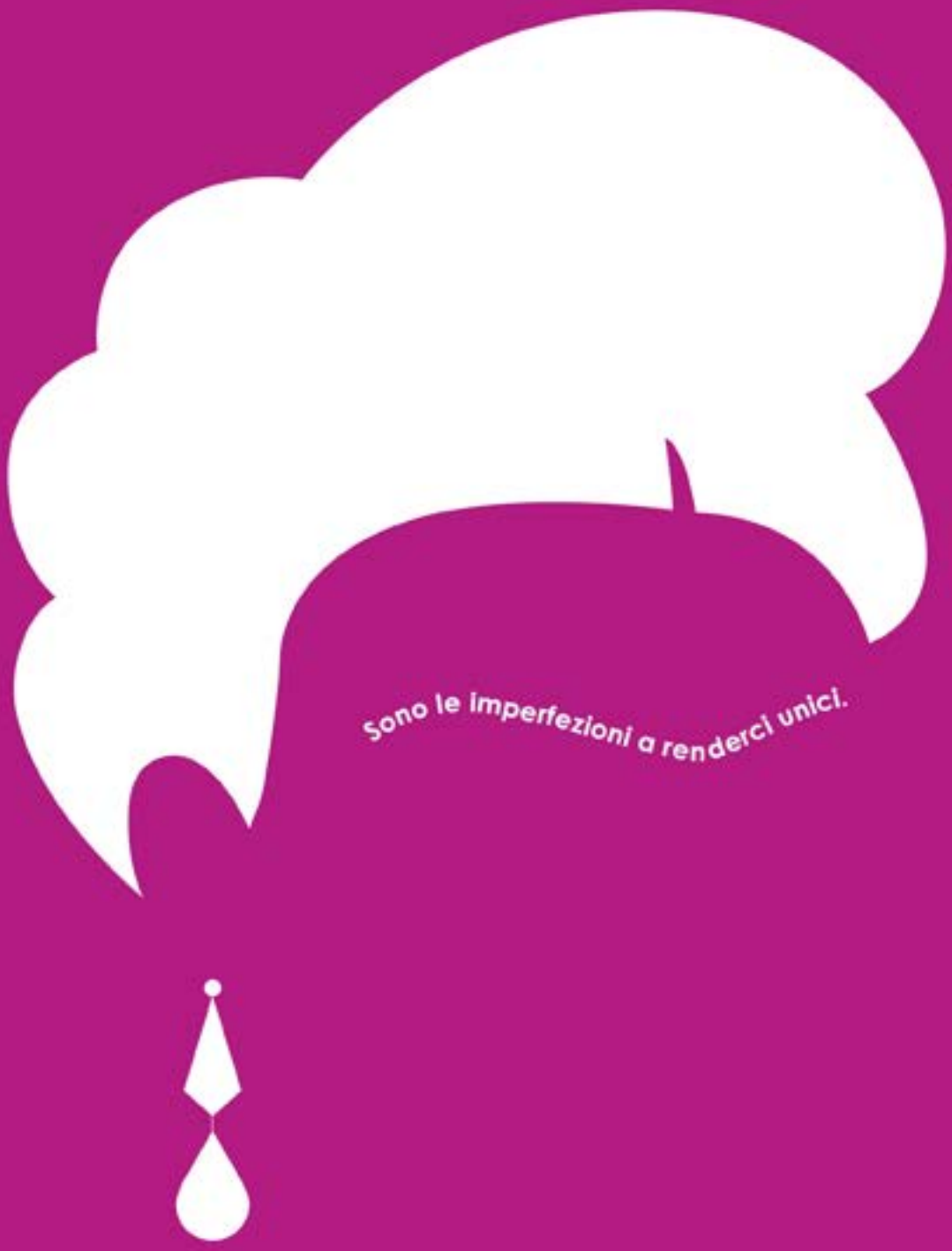
Il battesimo della nave Viking Orion ha previsto anche una mostra multimediale per celebrare le scoperte scientifiche di Galileo e la navigazione vichinga



Immagini proiettate sulla torre della Fortezza Vecchia hanno narrato i miti nordici



Suggestivo taglio del nastro con ascia: da un vichingo a un 'uomo-razzo' che ha volato intorno alla nave fino alla madrina, l'astronauta Anna Fischer



Per questo ci fermiamo al 99%.

ninetymine.biz

WE CAN
DO
n9

NINETYNINE

MISSION

Trasparenza, garantita al cliente attraverso un dialogo continuo e diretto con referenti dell'agenzia, sempre pronti e preparati a rispondere a ogni dubbio o richiesta. **Valore** e **Trustability**, portando risultati concreti per un **Roi** sempre verificabile e traguardi tangibili in relazione con le **campagne di comunicazione**.

SERVIZI OFFERTI

Consulenza e supporto, impostazione e realizzazione di **strategie di marketing**. Cinque divisioni: **advertising**, **events**, **trade**, **digital** e **urban value** (valorizzazione temporanea degli **immobili** in **disuso**).

CASE HISTORY

Titolo: **'God of War - il lancio di un mito'**.
Cliente: Sony Interactive Entertainment.
Tipologia: operazione di visibilità all'interno dello Stadio Olimpico in occasione del derby Lazio - Roma.
Obiettivi: realizzazione di un contenuto notiziabile al fine di creare rumor attorno all'uscita del gioco.
Data e Location: 15 apr 2018; Roma, Stadio Olimpico.
Target: mainstream.
Idea creativa: **God of War** è uno dei titoli di maggior successo nel mondo **PlayStation** e per il lancio di quest'ultimo capitolo **per PS4 i canali di comunicazione** utilizzati sono stati diversi. Ci siamo occupati della stampa, di localizzare lo **spot tv**, adattare la **campagna banner** e di dare forza alla trama unica di questo episodio in maniera innovativa. Infatti, quest'avventura vede un **Kratos** diverso dal solito. Il dio della guerra viene raccontato anche in veste di padre che insegna al proprio figlio come essere un dio. Come naturale conseguenza, il gioco ripercorre anche gli sforzi di un figlio che tenta di far ritrovare al proprio padre il suo volto umano. Per raccontare un messaggio tanto forte abbiamo pensato di lasciare il target a bocca aperta portando allo Stadio Olimpico, durante il derby Lazio - **Roma**, **Kratos** e il figlio **Atreus**.



'God of War - il lancio di un mito' (Sony Interactive Entertainment). Le comparse hanno occupato diversi settori dello stadio per massimizzare la visibilità



Una coppia di protagonisti è stata oggetto di riprese per la realizzazione di un contenuto video



Kratos e Atreus sugli spalti per assistere al match più atteso della capitale

ninetynine
marketing ideas

Via Fulcieri Paulucci de' Calboli, 5
00195 Roma
Tel. e Fax 06 80660209
www.ninetynine.biz; info@ninetynine.biz

NUMERI
Capitale sociale: 30mila euro; data di fondazione: 2007;
giro d'affari: 5 mln di euro; addetti: 25

CONTATTI
Simone Mazzarelli, ceo, info@ninetynine.biz

PRINCIPALI CLIENTI
Adr Aeroporti di Roma, Autostrade per l'Italia, Coni Servizi, Conti Editore, Corriere dello Sport - Stadio, Jaguar, Grande Exhibitions, Mercedes-Benz, Motorola, Save the Children, smart, Snai, Sony Interactive Entertainment, Sport Italia, Tuttosport - Editoriale Servizi, Petti, 20th Century Fox, Warner Bros Entertainment


ADC group
alza il volume
del tuo successo
HIGH
Abbonati alla piattaforma
di business della nuova
comunicazione e degli eventi
ADVexpress.it
e2o express
Per abbonamenti o informazioni:
Tel. +39 02 49766300
e-mail: abbonamenti@adcgroup.it
www.adcgroup.it
ADVexpress
Annual della Creatività
Quaderni
e2o express
e2o Annual degli Eventi
e2o
e2o MARKETING BOOK

PIANO B

MISSION

Ricercare e anticipare i trend attraverso l'**ideazione**, la **produzione** e il **coordinamento** di attività e progetti **full service**, offrendo contenuti in grado di stupire e superare i limiti dei media tradizionali, grazie ai linguaggi dell'**entertainment**, dell'**interattività** e della **viralità**.

SERVIZI OFFERTI

Festival, grandi eventi e campagne di comunicazione: show, celebrazioni, convention, sfilate, lanci di prodotto, media relation e PR events, concerti, roadshow, brand & product e crossmedial activation, web & social media engagement. **Retail & proximity mktg:** store opening, promo-animazioni in store, in-store & crossmedial promotion. **Unconventional mktg:** guerrilla, ambient media e street mktg, experiential sampling. Branded content, campagne virali. **Video production:** adv, film, videoclip. **Digital production:** mobile app, web design, social media engagement

CASE HISTORY

Titolo: **'Il Festival dell'Amore'**.
Cliente: una produzione Piano B.
Tipologia: festival.
Obiettivi: trattare l'Amore a 360° in modo non convenzionale.
Data e Location: 9-10-11-14 feb 2018; Milano, Base.
Target: 0-100.
Idea creativa: **'L'amore come grande impresa**. **L'amore come potenza vitale'**. È questo il senso del **primo Festival dell'Amore** fatto di talk, musica, reading, film, ma anche di pubbliche dichiarazioni e riti d'amore. Accanto a **personaggi famosi** che hanno raccontato le loro **visioni dell'amore**, il Festival ha messo in scena anche le **storie vissute** e ha dato voce a chiunque volesse partecipare. A legare i diversi momenti dell'happening un ricco cast di artisti: **Arisa**, **Morgan**, **Immanuel Casto**, **Emis Killa**, **Machete Crew**, **Boosta**, **Ambra Angiolini**, **Bebe Vio** e molti altri, si sono alternati sul palco, intervistati da **La Pina e Diego**, **Paola Maugeri e Franco Bolelli**, ideatore del Festival. All'interno della location **Base Milano** uno spazio arredato con una serie di letti per una notte romantica di **film cult d'amore**, celebrazioni di **matrimoni di gruppo**, **tarocchi** e **performance teatrali**. Attraverso i **social media** dedicati al Festival il pubblico ha potuto inviare foto, video e le proprie dichiarazioni d'amore, e direttamente dal palco, leggerle o farle leggere da un'interprete speciale.

PIANO B
Via Sannio, 26 - 20136 Milano
Tel. 02 5461442
www.pianob.it; info@pianob.it

NUMERI
Capitale sociale: 10mila euro; data di fondazione: 1989;
giro d'affari: 5 mln di euro; addetti: 15
CONTATTI:
Stefano Losco, partner e direttore commerciale, stefano@pianob.it
PRINCIPALI CLIENTI
Condé Nast, Google, Sorgenia, AWlab, Nestlé, Nespresso, Msc Crociere, Piaggio, Sanpellegrino



Talk, musica, reading, film, ma anche dichiarazioni e riti d'amore per il primo Festival dell'Amore



La location Base Milano ha ospitato letti per una notte romantica di film cult d'amore, celebrazioni di matrimoni di gruppo, tarocchi e performance teatrali



Personaggi famosi e non hanno raccontato le loro visioni dell'amore

PRODEA GROUP

Corso Unione Sovietica, 612/15 A - 10135 Torino
Tel. e Fax 011 3470338
www.prodeagroup.com; info@prodeagroup.com

Filiali: Milano, Roma, Mosca, Dubai, Rio, Massagno

NUMERI
Capitale sociale: 700mila euro i.v.;
data di fondazione: 1995; giro d'affari: 40 mln di euro; addetti: oltre 200

CONTATTI
Marco Cicchetti, marco.cicchetti@prodeagroup.com

PRINCIPALI CLIENTI
Samsung, Martini & Rossi, Mercedes-Benz, Bmw Italia, Psa, Kia Motors, Fca, Fastweb, Ceres, Yves Rocher, Petronas, Cnh, Ansaldo Sts Itachi, Volvo, Bayer, Sanofi, Chiesi Farmaceutica

PROFILO AZIENDALE

'Prodea, storyshowing creators'. Prodea Group nasce a Torino nel 1995 grazie a **Marco Cicchetti** e **Corrado Camilla** - titolari e a capo del board dell'azienda - come **agenzia di comunicazione** focalizzata sugli **eventi** e **attività promozionali**. Quattro le società del Gruppo specializzazione in diversi settori: **Prodea** (creazione di eventi); **ShowLab** (produzione televisiva); **D-Wok** (entertainment design, advanced video design e interaction design); **Blasteem** (piattaforma online e factory produttiva, dedita allo sviluppo, insieme a celebri webstar, di contenuti internet di forte interazione per pubblico e brand). A inizio 2018 ha acquisito **Publishow** e **Show Window**, realtà presenti sul mercato da più di 30 anni. Publishow si dedica alla pubblicità sui punti vendita della grande distribuzione, mentre Show Window è attiva nel settore pubblicità e servizi pubblicitari dei punti vendita farmaceutici.

MISSION

Rendere **unica e irripetibile l'esperienza** di coloro che partecipano a un evento. Grazie alla specializzazione di ogni singola società, Prodea Group **integra i suoi servizi** in maniera consulenziale riuscendo a coprire esigenze diverse dando un valore aggiunto a ogni evento. L'agenzia si focalizza sull'**elemento tecnologico**, sull'**innovazione** e sviluppo di **nuovi format** e grazie a un approccio tailor made sviluppa sempre **nuove idee**, **tecnologie** e **performance**.

SERVIZI OFFERTI

La società spazia nel mondo degli eventi con più **divisioni**, organizzate come **singole business units**, ognuna con un **responsabile di produzione**: **Big Events/Show** (celebrazioni, grandi inaugurazioni, ricorrenze e cerimonie, eventi di piazza e format creativi di show), **Business Events**, **Consumer Events**, **Sport&Sponsorship** ed **Entertainment design**.

EVENTI PIÙ IMPORTANTI DEGLI ULTIMI 12 MESI

2017: Cena di Natale Juventus Football Club (Juventus, 11 dic, Torino, Ogr); **Press conference Kia Motors Company Italy per lancio nuova Kia Stonic** (Kia Motors Company Italy, 4-5 ott, Parma, Parco Culturale del Labirinto della Masone); **Showcase Mercedez-Benz** (Mercedez-Benz, 30 ago-3 set, Milano, Piazza Gae Aulenti). **2018: Ceres Food Truck 2018** (Ceres, giu-mag 2019, roadshow itinerante per la penisola italiana); **Santa Teresa Night** (Bacardi-Martini, apr, Roma); **Inaugurazione del nuovo centro ricerche e tecnologia mondiale di Petronas** (Petronas, 9 mar, Santena, To); **Presentazione Nazionale della Nuova Bmw X2** (Bmw; 27 feb-1 mar, Milano, Areapergolesi); **Convention nazionale 2018 Yves Rocher** (Yves Rocher, 6-7 feb, Milano, Atahotel Expo Fiera); **Convention Imetec per partnership con Ducati** (Imetec, 17 gen, Bologna, Auditorium del Museo Ducati).



Convention nazionale 2018 Yves Rocher



Oltre 1.000 persone hanno partecipato alla 'Santa Teresa Night' di Bacardi-Martini

CASE HISTORY

Titolo: **'Juventus Xmas Grand Tour'**.
Cliente: Juventus F.C.
Tipologia: gala dinner.
Obiettivi: creare un momento di ritrovo a fine anno, per ringraziare, festeggiare e fare gli auguri di Natale. Consolidare e comunicare i valori del brand. Rafforzare il rapporto tra società/squadra/partner/dipendenti/sponsor.
Data e Location: 11 dic 2017; **Torino**, **Officine Grandi Riparazioni**.
Target: società **Juventus** (dirigenti, staff tecnico, sponsor e prima squadra al completo).
Idea creativa: **uno show**, nato in collaborazione con lo chef Davide Scabin, **dove cibo e spettacolo si sono mescolati in maniera inaspettata e unica**. Quattro tappe in diversi Paesi, con i piatti tipici e i riti di Natale. **Un viaggio multisensoriale dove il modo di servire e creare il cibo è parte di un percorso narrativo, di un'azione scenica, di una visione. L'arte culinaria di Davide Scabin, i video e i performer hanno coinvolto il pubblico in questo viaggio** facendo diventare **spettacolare e inaspettato** il modo di servire e mangiare il cibo. Un libro delle favole che conteneva l'antipasto, la lasagna creata per la stazione spaziale portata in tavola da 16 biciclette in stile anni '50 accompagnati dalla marching band dei Bandakadabra, poi un treno in stile American Circus con acrobati e performer per il secondo servito in una scatola postale contenente box metallici, per poi passare a inaspettate mongolfiere calate dall'alto con all'interno il dolce in un continuo e scenografico cambio di luci. Enormi cornici sulle pareti hanno proiettato i video dei grandi successi bianconeri, e animazioni in stile cartoon per accompagnare tutti i momenti dell'evento.



Titolo: **'Lancio Nuova Bmw X2'**.
Cliente: Bmw Group Italia.
Tipologia: evento media.
Obiettivi: presentazione alla stampa di settore della Nuova Bmw X2 attraverso un format completamente nuovo e immersivo.
Data e Location: 27 feb-1 mar 2018; **Milano**, **Areapergolesi**.
Target: giornalisti di testate nazionali.
Idea creativa: **una press conference 'dall'anima ribelle' capace di comunicare in modo audace la nuova Bmw X2 unita a tre giornate di test drive.**
Bmw Group Italia ha organizzato tre giornate di test drive - dedicati alla stampa specializzata italiana - della nuovissima ed innovativa Bmw X2 con la collaborazione di Prodea Group.
L'evento si è svolto presso il tecnologico spazio Areapergolesi di Milano dove i giornalisti hanno potuto provare la nuova Bmw X2 grazie a **due test drive unconventional** sia in ambito urban che con un percorso fuori città studiato appositamente **per esaltare le caratteristiche della vettura**. La nuova X2 non è la classica vettura in stile Bmw e per questo una semplice conferenza stampa non bastava.
Prodea Group ha, infatti, messo in scena una 'Press conference dall'anima ribelle' accogliendo i giornalisti in uno spazio metafisico e fuori dal tempo con giochi di luce, performance live e videoproiezioni a 360° dal forte impatto emozionale. La componente tecnologia ha permesso di approfondire la scheda e le caratteristiche tecniche del veicolo attraverso la realtà aumentata, mark recognition e un'app appositamente concepita per tutte le presentazioni Bmw.



AGENZIE DI COMUNICAZIONE INTEGRATA

SG COMPANY

PROFILO AZIENDALE

SG Company S.p.A. è la **capogruppo di un progetto imprenditoriale** che dal 2000 offre il meglio della **live & digital communication** per i mercati **B2B**, **B2C** e **Btl**. Quotata in Aim dallo scorso 26 luglio, guida le proprie controllate e ne valorizza l'identità permettendo loro di svilupparsi e collaborare in sinergia. La company offre una consulenza specifica e di qualità e insieme a tutti i suoi brand risponde a una dichiarazione d'intenti comune: **Sharing Growth**, condividere una crescita costante. Fanno parte di SG Company: **Sinergie**, **Centoeventi**, **Special**, **Twico** e **Lievita**.

MISSION

SG Company è caratterizzata dalla volontà di costruire solide **relazioni con i suoi clienti**, dando vita a **collaborazioni vincenti** e crescendo sul **mercato nazionale e internazionale** attraverso **valori chiari e condivisi**. La coesistenza di realtà sempre più specifiche, ma con elevati **contenuti di know-how** tra loro complementari, consente un virtuoso scambio di **idee**, **strategie** e **tecnologie** in grado di generare elevati benefici per **clienti** e **stakeholder**. Operando in totale **trasparenza**, la Company si pone come **Hub** della **comunicazione integrata** e di **esperienze memorabili**.

SERVIZI OFFERTI

Attraverso le sue controllate, SG Company vuole dare risposte alle nuove esigenze di mercato. Grazie a una **consulenza specifica** e a un **know-how trasversale**, è in grado di gestire ogni aspetto della comunicazione. Dal **B2B** al **B2C**, dal **digital** ai **format proprietari**, il tutto in modo **integrato** e **trasparente**.

EVENTI PIÙ IMPORTANTI DEGLI ULTIMI 12 MESI

Sinergie - **YouTube Pulse** (Google, 26 ott 2017, Milano); **Panamera Sneak Preview** (Porsche, 26-27 giu 2017, Roma; **'Ready to Rock' Marketing Conference** (Chiesi, apr 2018, Dubrovnik).
Centoeventi - **Corona Winter Sunsets Session** (AB InBev, 10 mar 2018, Madonna di Campiglio); **Jägermeister Nightcall** (Gruppo Campari, 8 giu 2018, Ex colonia Novarese); **Havaianas Freedom Day** (Alpargatas, 23 giu 2018, Milano-Napoli).
Special - **Viaggio Incanto** (Allianz, Australia, mag 2018); **Viaggio Bordeaux** (Cattolica Assicurazioni, Francia, lug 2018); **Viaggio Avantgarde** (Allianz, San Pietroburgo mag 2018); **Join The Top** (UnipolSai, Reggia di Caserta in esclusiva, set 2017).
Twico - **Dar Archivio Dainese, comunicazione digital lancio** (Dainese Group, 2018); **Succhi Bravo, piano redazionale e influencer marketing** (Rauch, 2018); **Citterio, piano redazionale e influencer marketing** (Citterio Italia, 2018).
Lievita - **Vivite, format originale** (25-26 nov 2017, Milano); **Milano Food Week, format originale** (7-13 mag 2018, Milano).

Piazzale Giulio Cesare, 14 - 20145 Milano
Tel. 02 83450000 Fax 02 83450150
www.sg-company.it; info@sg-company.it
Filiali: Roma

NUMERI

Capitale sociale: 575mila euro i.v.; **data di fondazione**: 2018 (Company); **giro d'affari:** 33 mln di euro; **addetti:** 140

CONTATTI

Davide Verdesca, presidente & ceo, d.verdesca@sg-company.it
Dario De Lisi, chief strategy officer, d.delisi@sg-company.it
Alessandro Martinelli, hr director, a.martinelli@sg-company.it

PRINCIPALI CLIENTI

AB Inbev, Allianz, Alpargatas, Bravo Rauch, Cattolica Assicurazioni, Citterio, Chiesi, Dainese, Enel, Eolo, Generali, Google, Gruppo Campari, L'Oréal, Lombarda Vita, Luxottica, Medtronic, Pandora, Poste Italiane, S. Bernardo, Sky, UnipolSai



Una delle aree esperienziali nella zona Warm Up - evento YouTube Pulse 2017



Il primo concerto a 300km/h de Lo Stato Sociale, da Roma a Napoli sul treno Havaianas



Degustazioni, spettacoli, musica dal vivo e workshop durante Vivite 2017

CASE HISTORY SINERGIE

Titolo: **'Lead the Chang**e'.
Cliente: Eolo.
Tipologia: convention B2B.
Obiettivi: presentare agli stakeholder i cambiamenti e le novità aziendali, strategiche e di prodotto per generare fiducia e affiatamento, coinvolgendo e motivando i presenti a vincere le sfide di un mercato competitivo.
Data e Location: 11 apr 2018; Palacongressi di Riccione.
Target: 550 ospiti tra partner, rivenditori, clienti diretti da tutta Italia, istituzioni locali e nazionali.
Idea creativa: dare ispirazione e motivazione agli ospiti a diventare guide del cambiamento, non solo con **contenuti istituzionali** e **motivazionali**, grazie a selezionati **special guest** (speaker dal mondo delle start up, nativi digitali di successo, maker innovativi e pionieri di un'Italia che guarda al futuro), ma con l'introduzione di vere e proprie **live experience**, **attività** di **engagement originali** e **tecnologiche** che parlano il linguaggio del brand e il reveal di un nuovo **experience store** (ideato sempre da Sinergie), per un **approccio** alle **convention completamente nuovo** e di tipo partecipativo. In ultimo, Sinergie ha trasformato per la prima volta un **evento B2B** in un'occasione per fare comunicazione a un target allargato, optando per una vera e propria **domination** della città con attività diffuse di **guerrilla marketing**, il **branded content** della convention ha inoltre animato i social di Eolo all'interno di un piano editoriale condiviso.



CASE HISTORY LIEVITA

Titolo: **'Milano Food Week'**.
Cliente: Lievita.
Tipologia: evento pubblico.
Obiettivi: riscoprire gli ingredienti della lista della spesa e trasformarli in un ottimo piatto.
Data e Location: dal 7 al 13 mag 2018; Milano.
Target: esperti e non del food system, food blogger/influencer, pubblico consumatore, aziende del food&wine, Gdo, aziende trasversalmente legate al cibo.
Idea creativa: struttura policentrica con **otto Kitchen tematiche** in base al target o chef di riferimento (per esempio, la **City Kitchen** presidiata da **Chef Stellati**, **Lifestyle Kitchen**, dedicata alla moda e al lusso al **The Brian&Barry Building**, la **Public kitchen** dedicata al consumatore, ecc.) in svariate zone della città di Milano, una **rete di eventi** in palinsesto e un **network** di esercenti che hanno aderito all'iniziativa. Fil rouge dell'intera manifestazione è stato il **carrello della spesa**, oggetto che accomuna tutti noi nell'atto di fare la spesa. La lista della spesa e la preparazione degli ingredienti sono stati declinati in speciali 'playlist di spesa' pubblicate sul **sito web MFoodW** e acquistabili su **Supermercato24** con parte dei ricavati devoluti in beneficenza. Altro pilastro della manifestazione, il coinvolgimento di 4 Onlus dedicate al sostentamento alimentare delle fasce più deboli della popolazione.



CASE HISTORY CENTOEVENTI

Titolo: **'Jägermeister Nightcall'**.
Cliente: Campari Italia.
Tipologia: evento B2C.
Obiettivi: rappresentare la massima espressione del brand attraverso un evento e supportare la musica elettronica celebrando la finale del progetto Jägermusic Lab.
Data e location: 8 giu 2018; Ex colonia novarese di Rimini.
Target: 5.000 persone.
Idea creativa: un richiamo a cui rispondere da vero **'Night Meister'** che ha portato i partecipanti dell'evento al centro della **Darker Night** in una location unica e in disuso che per una notte ha portato l'atmosfera berlinese in Italia. Gli ospiti hanno potuto muoversi tra stanze tematiche dove hanno vissuto esperienze uniche e coinvolgenti ballando al ritmo della **musica elettronica** del Music Meister di quest'anno.



AGENZIE DI COMUNICAZIONE INTEGRATA

SYNAPSY

MISSION

Costruire una squadra con **competenze diverse**, in grado di **integrare progetti di comunicazione** ed eventi per rendere un'iniziativa spendibile su più fronti e permettere al committente di **ottimizzare i costi** e il **ritorno di immagine**.

SERVIZI OFFERTI

Organizzazione e produzione di **eventi** e ideazione di progetti di **comunicazione integrata** per aziende, associazioni e istituzioni pubbliche e private.

CASE HISTORY

Titolo: **'The Great Italian'**.
Cliente: Fondazione Gualtiero Marchesi.
Tipologia: 'prima' cinematografica, cena di gala e celebration tour in dieci capitali mondiali.
Obiettivi: esportare a livello internazionale la cultura italiana attraverso il cibo e le idee di uno dei più grandi cuochi del mondo.
Data e Location: mar 2018/mar 2019; Milano, Chicago, New York, Hong Kong, Pechino, Tokyo, Parigi, Londra, Berlino, Mosca.
Target: giornalisti, imprenditori, influencer, manager e rappresentanti del mondo della cucina.
Idea creativa: il progetto si sviluppa inizialmente sull'organizzazione di un **celebration tour** che toccherà **10 capitali mondiali** oltre **Milano**: Chicago, New York, Pechino, Tokyo, Hong Kong, Londra, Parigi, Berlino, Mosca. Durante queste tappe verrà proiettato un docu-film su **Gualtiero Marchesi** e verrà organizzata una cena di gala con i piatti simbolo di uno dei più grandi cuochi del mondo. Da Milano, con la prima tappa del **19 marzo scorso**, passando per le più importanti **capitali mondiali**, fino a tornare nel capoluogo lombardo, nel **2019**, quando verranno organizzati due giorni di **eventi**, **celebrazioni**, **degustazioni** e **conferenze** che coinvolgono non solo Milano, ma anche la **Regione Lombardia e l'intero Paese**. Una due giorni dedicata alla cucina, ma anche alle altre eccellenze del made in Italy come moda e design. Verranno realizzate installazioni artistiche dedicate a Marchesi e prodotti due libri: un **celebration book** e una guida della **Grande Cucina Italiana**. L'evento diventerà un appuntamento annuale.

SYNAPSY
CREATIVE CONTENTS AND EVENTS PRODUCTION LAB
Corso Monforte, 36 - 20122 Milano
Tel. e Fax 02 63793630
www.synapsy.events
info@synapsy.events

NUMERI
Capitale sociale: 10mila euro; data di fondazione: 2014;
giro d'affari: 6 mln di euro ca (fatturato 2017); addetti: 28

CONTATTI
Davide Mazzucchelli, ceo & founder, mob. 346.6690317
davide.mazzucchelli@synapsy.events

PRINCIPALI CLIENTI
UniCredit, Bmw, Pepsi, Lay's, Amundi, PwC, Luxottica, Tesla, Deutsche Bank, Fineco, Fondazione Gualtiero Marchesi, Jeunesse, M&G Investments, Assogestioni, Triumph



Il cinema Odeon di Milano durante la prima del film su Gualtiero Marchesi



Il riso oro e zafferano, uno dei piatti più famosi di Gualtiero Marchesi



La cena di gala a Palazzo Serbelloni

Partner/Servizi

Si segnala che per esigenze redazionali in alcuni casi non è stato possibile inserire le aziende presenti nel volume in ordine alfabetico

360AGENCY

MISSION
Trasformare **idee** e **servizi** in valore aggiunto per i partner e i clienti.

SERVIZI OFFERTI
Hostess e **steward** congressuali, steward e hostess di sicurezza, **operatori di sicurezza** dedicati per **grandi eventi** (con autorizzazione d.m. 6/10/2009) e **steward** per eventi sportivi; **promoter** e **volantinaggio**, guerriglia marketing o **sampling**.

CASE HISTORY
Titolo: **'Più Libri Più Liberi-plpl'**.
Cliente: La cultura (Aie).
Tipologia: fiera nazionale della piccola e media editoria (16° edizione).
Obiettivi: avvicinare le persone, di tutte le età, ai libri e alla lettura di qualità.
Data e Location: 6-10 dic 2017; Roma, Convention Center La Nuvola.
Target: curiosi e istruiti, entusiasti e intellettuali.
Idea creativa: non una Fiera, ma un **grande evento culturale**. Non solo numerosi stand di **case editrici** (490), ma anche **incontri** con autori, **presentazioni**, **performance** (550 eventi) **scambi culturali** e di idee tra gli addetti ai lavori (1.500 relatori). Cinque giorni intensissimi dove più di **100mila visitatori** hanno varcato la soglia de **La Nuvola**, per la prima volta aperta al pubblico. Con pazienza hanno atteso che le lunghe file ottimamente gestite - e **qui ci sta bene una 'pacca sulla spalla'** dell'agenzia - li accompagnassero verso l'interno alla scoperta della Fiera e de La Nuvola, dei suoi spazi e della sua 'magia'.



Via Archimede, 35 - 00197 Roma
Tel. 06 87930470 Fax 06 99335802
www.360agency.it
info@360agency.it

NUMERI
Capitale sociale: 10mila euro; data di fondazione: 2015; addetti: 12
CONTATTI
Antonello Tavoletta, ceo, mob. 3664593732, a.tavoletta@360agency.it
Giampiero Baldasserini, coo, mob. 3664593657, g.baldasserini@360agency.it
PRINCIPALI CLIENTI
Cisl, Fnp-Cisl, Mastercard, Nexu, Roma Convention Center, Aie, Salone delle Fontane, Palombini, P&G Events, Ventisette, Arthemisia, MondoMostre


Più di 100mila visitatori hanno varcato la soglia de La Nuvola (Roma) per 'Più Libri Più Liberi-plpl', fiera nazionale della piccola e media editoria


La magia de La Nuvola, aperta per la prima volta in occasione 'Più Libri Più Liberi-plpl'


Stand di case editrici, ma anche incontri con autori, presentazioni, performance, scambi culturali e di idee tra gli addetti ai lavori per 'Più Libri Più Liberi-plpl'

BIANCHI DORTA

MISSION

Dare valore all'**intrattenimento** come luogo privilegiato di incontro per sviluppare **dialogo**, **apprendimento**, **condivisione di idee** ed **esperienze**, e anche **divertimento**. L'intrattenimento diventa così un potente strumento di comunicazione e di **engagement** che aiuta a raggiungere obiettivi concreti di **business**.

SERVIZI OFFERTI

Talent: **progetti di marketing**, **eventi** e **comunicazione** per le aziende, basati sul potere dell'**entertainment**. Collabora con personalità di eccellenza dello **spettacolo** e del **management**, costruendo progetti ad hoc, al fine di alimentare il **dialogo** e mirare a un **obiettivo** che spesso è comune per i diversi soggetti coinvolti.
Edutainment: **edutainment** come catalizzatore dei processi di innovazione della **cultura d'impresa** e di **change management**. Percorsi esperienziali per sviluppare **soft skill** e imparare a operare in azienda in modo più efficiente e consapevole. **Edutainment** per facilitare l'apprendimento di messaggi concreti. Percorsi in area **vendita**, **comunicazione**, **leadership**, **teamwork**, **innovazione** e **cambiamento**, **passaggio generazionale**.
Advisoring di alta direzione: consulenza in ambito **corporate storytelling** & **personal branding**.

CASE HISTORY

Titolo: **'# Italia In Classe A'. Diego Parassole a Efficienza Energetica On the road**.
Cliente: Enea.
Tipologia: roadshow.
Obiettivi: far conoscere l'importanza del risparmio, dell'efficienza energetica e fornire gli strumenti e le opportunità per realizzarli.
Data e Location: conferenza spettacolo di Diego Parassole: 11 gen 2018; Matera, Auditorium R. Gervasio. **Tappe del Roadshow**: 2017 - Bz (12 ott), To (26 ott), Fe (13 nov), Ap (23 nov), Vt (14 dic); 2018 - Mt (11 gen), Na (30 gen), Ba (8 feb) e Pa (22 feb), Rm (13 mar).
Target: studenti, famiglie, imprese e amministratori.
Idea creativa: la campagna, promossa dal **Ministero dello Sviluppo Economico** e realizzata dall'**Enea**, ha previsto esperti in viaggio dal **nord** al **sud** dell'**Italia**, per incontrare **il pubblico** e dialogare sui temi dell'uso consapevole dell'energia. **Diego Parassole** è stato scelto per proporre un **'modo alternativo'** di parlare di efficienza energetica. Una **'conferenza spettacolo'** per offrire a **studenti**, **famiglie**, **addetti ai lavori** e cittadini l'opportunità di approfondire il processo di cambiamento in atto in un modo insolito ma non meno efficace.

bianchidorta
Piazza della Repubblica, 32 - 20124 Milano
Mob. 340 3667874
www.bianchidorta.com; chiara@bianchidorta.com

NUMERI
Data di fondazione: 2017; **addetti:** 5 consulenti
CONTATTI
Chiara Bianchi Dorta, chiara@bianchidorta.com, mob. 340 3667874



Diego Parassole, www.diegoparassole.it





Massimo Tammaro, www.massimotammaro.com



Debora Villa, www.deboravilla.com



Fabrizio Macchi, www.physiotechlab.swiss

CLONWERK

MISSION

Azienda di riferimento nella **produzione di contenuti** video, grafica e soluzioni di interaction design per **eventi**, **broadcasting** e **musei multimediali permanenti**. Grazie a un team solido, **multiculturale** e con **riconosciuta esperienza**, Clonwerk produce contenuti dal forte impatto **visivo** ed **emozionale**. Costantemente alla ricerca di **nuove idee**, con un reparto dedicato allo sviluppo di **tecnologie innovative** per supportare la creatività, si propone come consulente di tutto il processo produttivo, dall'**idea creativa** fino alla messa **in scena** e alla **regia**.

SERVIZI OFFERTI

Direzione artistica, **regia**, show caller, speech support, motion graphics, editing, **shooting video**, color correction, gestione **grandi formati**, video mapping, **convention**, show.

CASE HISTORY

Titolo: **'Turkmenbashi Int. Seaport Opening Ceremony'**.
Cliente: Filmmaster Events.
Tipologia: cerimonia di inaugurazione.
Obiettivi: presentare il porto internazionale di **Turkmenbashi** come il punto di arrivo di un lungo viaggio nello spazio e nel tempo, un nuovo capitolo che apre molte opportunità al Paese e all'economia globale. La produzione **videografica** di Clonwerk aveva l'obiettivo di stupire e informare il pubblico attraverso una serie di effetti visivi di impronta narrativa e di **impatto epico-emozionale**.
Data e Location: 2 mag 2018; Turkmenistan, Turkmenbashi International Seaport.
Target: il presidente **Gurbanguly Berdimuhamedow** e i **Capi di Stato** stranieri suoi ospiti.
Idea creativa: attraverso proiezioni di **video mapping** e l'interazione della grafica animata con le coreografie artistiche, con i movimenti di oggetti (**cubi led**) e alcune luci di scena (**kinetics**), Clonwerk ha prodotto una performance spettacolare di alto valore artistico e informativo, ispirata al libro **'Turkmenistan. Il cuore della via della seta'**. Un crescendo di stupefacenti **giochi di luce** e contenuti **video grafici**, fino all'atto finale, quando l'intera location si è trasformata in una **scena virtuale immersiva**, coinvolgendo ed emozionando gli spettatori con effetti e **animazioni**.



Turkmenbashi 2018. Produzione dei contenuti videografici

CLONWERK®
Via Parenzo, 2 - 20143 Milano
Tel. 02 89150335 Fax 02 89150247
www.clonwerk.it; segreteria@clonwerk.it; info@clonwerk.it

Filiali: Via Cimone, 48 - 00141 Roma; Tel. 06 86391543

NUMERI
Capitale sociale: 120mila euro; data di fondazione: 1983;
giro d'affari: più di 9.5 mln di euro; addetti: 41

CONTATTI
Stefano Letterini, presidente, mob. 335 249870, stefano.letterini@clonwerk.it
Axel Egon Sanvoisin, partner e responsabile sede Roma, mob. 335 5958831, axelegon@clonwerk.it
Romain Sabella, partner e responsabile area eventi, mob. 335 446119, romain.sabella@clonwerk.it



'Amore che torni' Tour Stadi 2018 Negramaro. Regia e Produzione dei contenuti videografici



Amici 2018, produzione di contenuti videografici

DIGIVENTS

MISSION

Digivents è la più flessibile **piattaforma di supporto** alla **segreteria organizzativa**; grazie a moderne ma intuitive **tecnologie digitali** l'organizzazione dell'evento è più facile e strutturata e offre al contempo un'esperienza di qualità agli ospiti, ai relatori, alla stampa e agli sponsor. Il cuore di Digivents sono le sue **app** per **smartphone e tablet**: intuitive, **pratiche** e **interattive**, uno strumento di **supporto informativo** e interattivo che non può mancare durante ogni tipo di evento.

SERVIZI OFFERTI

Valido ausilio per **congressi, convegni, incentive, eventi pubblici, fiere** e qualsiasi altro tipo di evento e consente di:
• **Supportare la segreteria organizzativa** nella fase di registrazione, gestione e di accreditamento ospiti tramite la creazione di una pagina personalizzata per ciascun evento • Caricare sull'applicazione i **contenuti dell'evento** (informazioni logistiche, documenti, informazioni generiche.) • Comunicare e interagire con i **partecipanti** (notifiche push, survey, instant polls, live questions) • Fare **networking** (chat, social wall interno, condivisione sui principali social, gamification).

Digivents
Via Copernico, 38 - 20125 Milano
Tel. 02 30310808
www.digivents.com; sales@digivents.com

Filiali: Avellino, Madrid, New York

PRINCIPALI CLIENTI
Vodafone, Ferrero, Luxottica, Emc, Cisco, Danieli, Generali, Vmware, Confindustria, Acciona, Unimec, Opticos Optometristas, Schneider Electric

CASE HISTORY

Titolo: '**Cisco Partner Experience 2018**'.
Cliente: Cisco.
Tipologia: evento B2B.
Obiettivi: eliminare la coda al check tramite l'utilizzo dei Beacon; creare engagement fra i presenti il secondo obiettivo da raggiungere.
Data e Location: 15-16 mag 2018; Genova, Centro Congressi Porto Antico.
Target: partner e distributori.
Idea creativa: ideazione e realizzazione del '**passport**', un contest che ha stimolato tutti i presenti a visitare i **diversi spazi espositivi** per poter collezionare tramite il lettore **qr code integrato** nell'applicazione, la raccolta di **tessere digitali**. Al termine del tour e dopo aver raccolto un determinato numero di tessere è stato possibile ricevere il premio messo in palio dall'organizzatore. Vincente l'idea di far apparire nella sezione **check-in dell'app**, l'icona di un **semaforo governato** dai **beacons**: **rosso** o **verde** in base ai casi. Uno strumento efficace e divertente che ha permesso di azzerare totalmente le code all'ingresso (il **91%** degli utenti ha utilizzato questo sistema per accedere all'evento).



GIÒFORMA



Luca Bertolotti Set Designer Sara Zerbini Designer & Visual Artist Tommaso Foschi Architect Francesca Bortolan Accounting Manager Cristiana Picco Partner Stefano Zagni Architect Giammaria Farina Architect
Niccolò Piccardi Set Designer Guglielmo Rocco 3D Visual Artist Alì Mental Coach Jacopo Zibardi Designer Florian Boje Partner Claudio Santucci Partner Niccolò Franceschini Set Designer Silvia De Toni Sketcher & Visual Artist

Designers Artists Architects

Via Friuli 26
20135 Milan (Italy)
+39. **02 5411 8494**
gioforma@gioforma.com

www.gioforma.com

GIÒ FORMA STUDIO ASSOCIATO

MISSION

L'obiettivo in questi anni è stato quello di modificare gli spazi, ripensare gli **show** in base **non** solo agli **artisti**, ma anche al pubblico. Ormai ogni **platea**, che sia quella di un museo, di un **concerto** o di un'**opera lirica**, ragiona in modo interattivo e molto più mobile rispetto al passato. Palco e persone si fondono in un tutt'uno, lo **show** è in mezzo al **pubblico**, non si tratta più solo di progettare, tutto è palco, tutto è spettacolo, dalle immagini al mapping, dai giochi di luce agli schermi, puntiamo a ricreare un'esperienza emotiva fatta di soundtrack ed effetti speciali.

SERVIZI OFFERTI

Un team di **creativi**, **scenografi**, **architetti** ed **esperti di comunicazione visiva** e di **moda** permette di affrontare i progetti a 360 gradi con soluzioni ottimali che rispecchiano le richieste dei clienti e fanno fronte a un **problem solving efficiente**. Tutte le figure professionali sono altamente qualificate, con competenze complementari tra di loro e in grado di generare la giusta coerenza di **mezzi** e **linguaggi** offrendo creatività e competenza, alla **continua ricerca di metodi innovativi**.

CASE HISTORY

Titolo: **'Cartier Legendary Thrill'**.
Cliente: Cartier.
Tipologia: Installazione Fuorisalone 2018.
Obiettivi: reinterpretare il mito dell'orologio Santos, icona della maison dal 1904.
Data e Location: 17/22 apr 2018; Milano, Caselli Daziari Piazza Sempione.
Idea creativa: una grande struttura in dialogo con la città, che si è ispirata al concetto di **exposed technology**, che ha evocato la leggendaria figura di **Alberto Santos Dumont**, per il quale Cartier realizzò il **primo orologio moderno** da polso. Una galleria trasparente di circa 60 metri che ha collegato i due ex-caselli daziari, nei quali sono state ospitate due **mystery installations**, concepite per rendere visibile l'immateriale. Al centro dell'intera installazione è stata realizzata una **riproduzione del biplano 14 Bis** con materiali tecnologi, all'avanguardia con i tempi moderni, per stabilire un legame tra passato e presente. L'intera installazione ha rappresentato un corpo vivo, con **led, musica e proiezioni**, per sancire uno spettacolo del tempo, nel tempo e sul tempo.

GIÒFORMA
Designers Artists Architects

Via Friuli, 26 - 20135 Milano
Tel. 02 54118494
www.gioforma.com
gioforma@gioforma.com

NUMERI
Capitale sociale: 10.500 euro; anno di fondazione: 1998; numero addetti: 15
CONTATTI
Florian Boje, Claudio Santucci, Cristiana Picco
PRINCIPALI CLIENTI
Teatro alla Scala, Cartier, Live Nation, Balich Worldwide Shows, La Marzocco, Esselunga, Kronplatz Seilbahn, Campari, Azimut, Bulgari, Gruppo Bracco, Sky, Samsung, Calzedonia, Versace



Installazione 'Cartier Legendary Thrill' al Fuorisalone 2018



ph Brescia e Amisano © Teatro alla Scala

Production design per il 'Don Pasquale' al Teatro alla Scala di Milano



Set design a San Siro (Milano) per il tour 'Stadi 2018' di Cesare Cremonini

GIOCHI DI LUCE

MISSION

Da **30 anni** Giochi di luce lavora per rendere tecnicamente realizzabile qualsiasi tipo di **idea creativa** nel campo degli **eventi**. I clienti che si rivolgono a Giochi di luce si sentono in buone mani, tranquilli, perché sanno di poter contare su un'azienda affidabile e con grande esperienza, capace di portare a termine ogni progetto nel **migliore dei modi** e in qualsiasi tipo di condizione, grazie anche alla continua **innovazione tecnologica**. Giochi di luce agisce come **unico interlocutore** sollevando il cliente dalla gestione delle problematiche tecniche e dei conflitti che possono presentarsi in fase di allestimento.

SERVIZI OFFERTI

Le proposte di Giochi di luce sono **cucite sulle necessità** dell'azienda o dell'agenzia creativa. Oltre alla **realizzazione e alla gestione tecnica dell'evento**, Giochi di luce può dare un supporto concreto nella **progettazione delle scenografie**, nella **direzione di produzione e nel coordinamento**. Insomma un servizio 'chiavi in mano' per **Conferenze**, **Eventi aziendali**, **Lanci di prodotto**, **Cerimonie di apertura**, **Fashion Show**, **Gala dinner**, **Eventi Live**.

CASE HISTORY

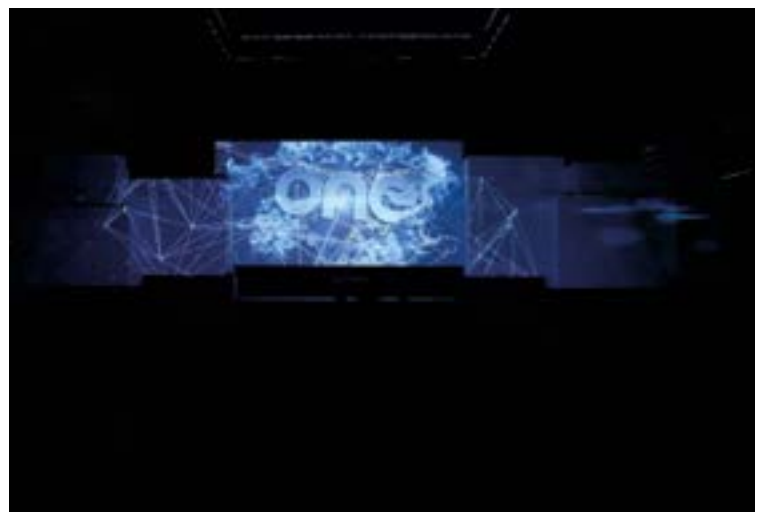
Titolo: **Lyreco 'One. Evolving Together'**.
Cliente: Next Group.
Tipologia: convention annuale e gala dinner.
Obiettivi: celebrare i risultati.
Data e Location: 26 gen 2018; Milano, Palazzo del Ghiaccio.
Target: agenti e management.
Idea creativa: una scenografia **tridimensionale** di 30 metri formata da **cubi estrusi** e di diverse dimensioni che venivano modellati e prendevano vita grazie a un **videomapping** realizzato ad hoc. Giochi di luce ha progettato la **scena** e curato **luci**, **audio** e **proiezioni**.



Evento Lyreco - La scenografia tridimensionale formata dai cubi estrusi



Evento Lyreco - Visione frontale della scenografia



Evento Lyreco - La scenografia prende vita con il videomapping

giochidiluce
Technology for creativity
30
Via del Brolo, 19-21 - 26100 Cremona (CR)
Tel. 0372 0250
www.giochidiluce.it
info@giochidiluce.it

Filiali: Giochi di Luce LLC (Dubai - Emirati Arabi)

NUMERI
Giro d'affari: 11 mln di euro; **anno di fondazione:** 1988; **addetti:** 75
CONTATTI
Michele Duchi, ceo, michele.duchi@giochidiluce.it;
Emanuele Luzzeri, partner e account manager, emanuele.luzzeri@giochidiluce.it;
Stefano Cappello, account manager, stefano.cappello@giochidiluce.it
PRINCIPALI CLIENTI
Agenzie di eventi

LE GOURMET

MISSION

Organizzazione di **catering** e **banqueting** per eventi, aziendali e privati. **Qualità** a **360°** e attenzione al cliente sono valori fondamentali che rispecchiano in ogni evento. Dal **coffee break** al grande evento, dall'aperitivo alla **cena di gala**, tutto è studiato e curato nei minimi dettagli, garantendo un'altissima qualità di **pietanze** e **servizio**.

SERVIZI OFFERTI

Un ampio ventaglio di proposte per soddisfare le più disparate richieste di **catering**, nel rispetto di valori quali: **qualità dei prodotti**, attenzione al **servizio** e cura degli **allestimenti**. Partendo da **materie prime** di assoluta **qualità** e nel rispetto della stagionalità, un team di **chef creativi** e **specializzati** realizza pietanze adatte a soddisfare ogni esigenza. Dai piatti della tradizione alle proposte fusion, da piatti raffinati e ricercati a preparazioni con **tecniche innovative**, tutto è preparato internamente per garantire la massima qualità in ogni fase della preparazione. Un **personale** di sala **qualificato** e **professionale** assicura un **servizio discreto**, **elegante**, attento a ogni dettaglio e pronto a rispondere a qualunque richiesta. Un'ampia possibilità di scelta di allestimenti consente, infine, di personalizzare il proprio evento secondo i propri gusti e le proprie esigenze. A tutto questo si aggiunge la possibilità di **personalizzare** ulteriormente il proprio evento grazie a interessanti collaborazioni di Le Gourmet con chef **stellati** e **bartender** professionisti.

CASE HISTORY

Titolo: **'Sephora Luna Park Party'**.
Cliente: Sephora.
Tipologia: evento aziendale.
Data e Location: 25 ott 2017; Milano, Spirit de Milan.
Idea creativa: concept basato sull'idea di **'Luna Park'**: dagli allestimenti alla **mise en place** fino al menù. Come nei Luna Park il **colore** è stato **protagonista** anche della **mise en place**, grazie a un centrotavola composto da **caramelle colorate**, e del menu, con lo studio di **piatti** opportunamente **decorati** per far risaltare i colori. Inoltre, all'accoglienza degli ospiti, sono state servite una serie di **pietanze** per poter ricreare il clima del luna park a 360 gradi.

TONDINI Le Gourmet
RICEVIMENTI, BUFFET, COCKTAIL, CENE DI LAVORO, PRANZI PER CERIMONIE

Via Malpaga, 8 - 21040 Sumirago (VA)
Tel. 0331 909988 Fax 0331 905117
www.legourmet.it; info@legourmet.it

Filiali: Via Monterosa, 19 - 20149 Milano

NUMERI
Data di fondazione: 1974; addetti: 60 + 60 stagionali

PRINCIPALI CLIENTI
AB Medica, Ariston, Best Western, Champion, Citroen, Daikin, Dior, Dompè, Epson, Ernst & Young, Eurojersey, Galbusera, Grohe, Gruppo Lamberti, Linde, Lindt, Linklaters, Patek Philippe, Portioli, Rancilio, Renault, Salvatore Ferragamo, Sephora, Siemens, Timberland, Vibram, Vodafone, Yamamay



Il Sephora Party ispirato al 'Luna Park': dagli allestimenti alla mise en place fino alla scelta delle pietanze



Il colore è stato protagonista anche della mise en place e del menù del Sephora Luna Park Party



Alcuni prodotti sono stati appositamente studiati per richiamare il contesto del luna park

LORETOPRINT

MISSION

Dinamismo, **ostacoli**, **responsabilità**, **coraggio**, **creatività**, **velocità**, **umanità**. Queste sette parole racchiudono l'essenza di Loretoprint, la tipografia digitale di Milano che alle sue spalle vanta più di **50 anni di attività**, **esperienza** e **innovazione**. Implementando un ciclo produttivo completo, dall'**ideazione** alla **consulenza**, dalla **produzione** al **montaggio**, vuole essere il partner di riferimento per la produzione di materiali stampati per eventi.

SERVIZI OFFERTI

Stampa offset e digitale per prodotti di **piccolo e grande formato** su un'ampia scelta di supporti e con diverse tipologie di finitura, rilegatura e nobilitazione come menu, with compliments, inviti, programmi, segnaposto, badge, cartelli bus. **Grafica personalizzata e consulenza completa** per allestimenti per eventi con noleggio di **photo booth** e video booth. **Personalizzazione** di magliette, polo, felpe, k-way, grembiuli, shopper in cotone e servizio di stampa foto, fotolibri, foto album e foto arredo. Presso la **sede di Milano** è possibile **visionare i prodotti** di **grande formato**, i **campionari** di carte, buste e nobilitazioni: oro/argento, rilievo, fustellatura, verniciatura e plastificazione.

CASE HISTORY

Titolo: '**Festa di e20 e nascita del Club degli Eventi**'.
Cliente: Adc Group.
Tipologia: evento B2B.
Data e Location: 28 mar 2017; Milano.
Target: agenzie di eventi.
Idea creativa: installazione di materiale stampato per l'allestimento della festa organizzata da Adc Group: **roll up**, **back wall** e **paline espositive**, tutto personalizzato. Ha, inoltre, colto l'occasione per lanciare due nuovi servizi: **photo booth** e **video booth**, due angoli di intrattenimento autogestiti, che offrono la possibilità di creare e condividere sui **social network** gli **scatti** e i **video** dei partecipanti all'evento. Il **photo booth** rilascia la stampa immediata della foto che diventa così un simpatico **gadget**. Le due strutture utilizzate per la festa hanno previsto la stampa diretta su pannelli in **Forex** e pannelli a specchio **Flatmirror**.

Via A. Costa, 7 - 20131 Milano
Tel. 02 2870026 Fax 02 2847693
www.loretoprint.it; info@loretoprint.it

NUMERI
Capitale sociale: 100mila euro;
data di fondazione: 1966; addetti: 25

CONTATTI
Vito Ferrone, amministratore, mob. 335 6200702, vferrone@loretoprint.it
Cesare Gianolli, Tel. 02 2870026, info@loretoprint.it

PRINCIPALI CLIENTI
Brainwaves, Egg Events, Eventually, FeelRouge Worldwide Shows, Gruppo Peroni Eventi, Havas Events Milan, Impact, Meta-Idea, Micromegas Comunicazione, Newton, Next, Uevents



Espositore cartotecnica


Festa Adc Group, back wall autoportante



Uomo cubo tv

MILANO MUSIC CONSULTING

MISSION

Progettare e tematizzare musica e performance di alto livello a 360°. Una **squadra giovane** che offre un servizio di **consulenza artistica personalizzata** per piccoli e grandi progetti. La **passione** di **musicisti**, **copywriter** e sound designer attivi da anni ai più alti livelli, in Italia ed Europa, portano **Milano Music Consulting** a essere attiva capillarmente su tutto il territorio nazionale ed estero. Nel 2015 la società è stata inclusa tra le **13 migliori start-up italiane** all'interno dei '**Tavoli Tematici**', l'incubatore creato dalla **Camera Di Commercio di Milano** per i giovani imprenditori, e vanta la gestione di **14 National Day** all'interno del sito espositivo di **Expo2015**.

SERVIZI OFFERTI

Produzione e **customizzazione** di progetti e servizi legati alla **musica** e all'**entertainment**. Il team propone progetti creativi personalizzati: spettacoli di **musica dal vivo**, di **arti performative** e visive; **talent scouting** di artisti; direzione artistica; **produzione** di **musiche originali**, arrangiamenti e sonorizzazioni per pubblicità, trasmissioni ed eventi (studio di registrazione interno); servizio di voice-over; consulenza pratiche e Siae e gestione Enpals artisti.

CASE HISTORY

Titolo: **'Uefa Champions League Trophy Tour'**.
Cliente: Sinergie.
Tipologia: roadshow.
Data e Location: 23 set/22 ott 2017; in tour per l'Italia.
Idea creativa: il Trofeo della Uefa Champions League è stato il protagonista di un **roadshow** lungo un mese, presentato da **UniCredit**, che ha toccato **otto città italiane** (Milano, Torino, Verona, Bologna, Roma, Napoli, Bari e Palermo). Gli appassionati di calcio hanno avuto la possibilità di ricevere la propria **foto** con il **trofeo** e di incontrare personalmente alcuni famosi calciatori che hanno preso parte alla **Uefa Champions League** negli anni passati. Sinergie ha coinvolto Milano Music Consulting sull'aspetto di **recruitment** e gestione di **otto marching band** locali che, oltre a intrattenere il pubblico, hanno avuto il compito di segnalare la presenza del **trophy truck**, suonando e marciando per le vie attigue alle piazze dedicate.

mmc
MILANO MUSIC CONSULTING
brand di Beyond Limits srl

Via Savona, 69 - 20144 Milano
Via Bramante, 39 - 20154 Milano (headquarter)
www.milanomusicconsulting.com
info@milanomusicconsulting.com

NUMERI
Capitale sociale: 10mila euro; data di fondazione: 2012;
giro d'affari: 600mila euro; addetti: 3

CONTATTI
Camilla Pagani, art director & co founder, mob. 373 7738537
Michele Salgarello, ceo & co founder, mob. 347 0503723

PRINCIPALI CLIENTI
Filmmaster, Sinergie, Joke AG, ParideVitale, AlphaOmega, EverLab, FeelRouge WS, Merlo, PromoAgency, Promoest, Gruppo Peroni Eventi, Creo, Novity, Piano B, Giorgio Armani, Candy, Terrazza Triennale, Lanza e Baucina


Uefa Champions League Trophy Tour


Vintage Christmas Party


Design Pride Parade - Design Week

MODO RENT

MISSION

Dalla **progettazione** al **noleggio**. Da oltre dieci anni, **Modo Rent** presidia con cura ogni fase della realizzazione di allestimenti per eventi che si adattano alle necessità di ciascun cliente. Mutuando il know-how generato dalla divisione della società madre **Modo Eventi**, l'azienda fa della **sinergia**, della **creatività** e dell'**innovazione** i propri valori fondanti. Grazie al suo team di professionisti, Modo Rent è il partner strategico che riesce a tradurre la visione dei clienti in prodotti di qualità e in servizi precisi e puntuali, stupendo sempre in forme nuove.

SERVIZI OFFERTI

Non solo noleggio, ma anche fornitura di servizi di trasporto, allestimento e disallestimento, progettazione, simulazione e render. Una gestione e un'esecuzione **professionale** e **affidabile** che ha come unico obiettivo la massima resa dell'evento, di breve o di lunga durata che sia.

CASE HISTORY

Titolo: **'Serate Regali'**.
Cliente: Consorzio delle Residenze Reali Sabaude.
Tipologia: evento pubblico.
Obiettivi: valorizzare i giardini del polo museale.
Data e Location: giu-set 2018; giardini reali Reggia di Venaria (TO).
Target: aperto a tutti.
Idea creativa: sfruttando il periodo di chiusura della Reggia di Venaria, tutte le sere, da giugno a settembre, gli spazi museali hanno ospitato **'Serate Regali'**. Dalla zona **diner** alle **lounge** fino alle **discoteche**, ogni sera un team di **30 persone** si è dedicato all'allestimento e disallestimento di **cene ed eventi** dallo stile ricercato ed elegante, permettendone una fruizione a più di 700 ospiti a sera.

Via Reiss Romoli, 288/a - 10148 Torino
Tel. 011 2478201 Fax 0112407413
www.modorent.it; info@modorent.it

Filiali: Via Italo Calvino, 7 - 20017 Rho (MI)
Tel. 02 84074005

NUMERI
Capitale sociale: 25mila euro; **data di fondazione:** 2008; **giro d'affari:** 2,5 mln di euro; **addetti:** 13

CONTATTI
Alexandro Barbero, sales account manager (Torino), mob. 339 7714631, alexandro.barbero@modorent.it
Vittorio Munno, sales account (Torino), mob. 342 5131340, vittorio@modorent.it
Andrea Acierno, sales account (Milano), mob. 328 2231354, commerciale@modorent.it
Francesco Bassi, sales account (Milano), mob. 392 0731394, francesco.bassi@mmodorent.it

PRINCIPALI CLIENTI
Eataly Distribuzione; Cir - Coop. Italiana di Ristorazione; Intesa Sanpaolo Group Services; Stratta - Essedue; Daturi e Motta - IT Torino; Eurofiere; Fondazione per il libro musica e la cultura; GI Events Italia; La Rinascente; Talent Garden; Camst Soc. Coop.; Bulgari; Parcolimpico; Villa Crespi - Ca.Pri; Prodea Group; Autogrill Italia; OGR - Società Consortile per Azioni Ogr-Crt; Eventi 3



Da giugno a settembre gli spazi della Reggia di Venaria, alle porte di Torino, hanno ospitato 'Serate Regali'



Ogni sera un team di 30 persone si è dedicato all'allestimento, e disallestimento, di cene ed eventi dallo stile ricercato ed elegante



Circa 700 ospiti hanno partecipato alle 'Serate Regali' realizzate presso la Reggia di Venaria (To)

MO-SYSTEME

MISSION

mo-systeme: **architetti della comunicazione**. mo-systeme è una società specializzata in sistemi mobili a supporto degli eventi e della comunicazione. Da oltre 12 anni, la società di Berlino, ha affiancato più di **200 brand ed eventi**, con strutture innovative e di alta qualità. **Design**, **funzionalità**, **mobilità**, **attenzione al servizio**, fanno dei suoi prodotti una soluzione unica, capace di creare un segmento di mercato a se stante. Il pool di **architetti tedeschi** è al servizio dei clienti per studiare soluzioni personalizzate e uniche. La protezione dell'ambiente è una priorità per mo-systeme. Per questo motivo ha sviluppato il concetto di '**high-sustainability products**', ossia prodotti che abbiano una lunga durata e siano altamente riciclabili. Tutti i prodotti sono ancora sul mercato, sin dal 2005, e la loro sostenibilità è garantita dal '**Sustainable Company powered by Famab**', una speciale certificazione approvata dal ministero dell'ambiente tedesco.

SERVIZI OFFERTI

Cinque tipologie di soluzioni: mo5, mo pop, modulbox, modulbox-max e progetti personalizzati.
Potete scoprire nel dettaglio ciascun prodotto sul sito: **www.mo-systeme.com**. Per ciascun progetto, mo-systeme offre una vasta gamma di servizi quali: **personalizzazione delle strutture**, accessori speciali, arredi e **accessori audio video**, **logistica** e **trasporto**, event management in ciascun continente.

CASE HISTORY

Titolo: '**Face 2 Face**'.
Cliente: P&G.
Tipologia: roadshow.
Obiettivi: promozione prodotti, test prodotti, data capture.
Data e Location: 2017; Stati Uniti.
Target: femminile, 18-34.
Idea creativa: incontrare clienti e prospect, di diversi prodotti P&G 'Cura della bellezza', direttamente nei naturali **meeting point** della città, offrendo servizi e consulenza da parte di un team di specialisti. I prodotti sono stati esposti all'interno del **Modulbox**, il **cubo espandibile** di mo-systeme, in **alluminio e acciaio**.

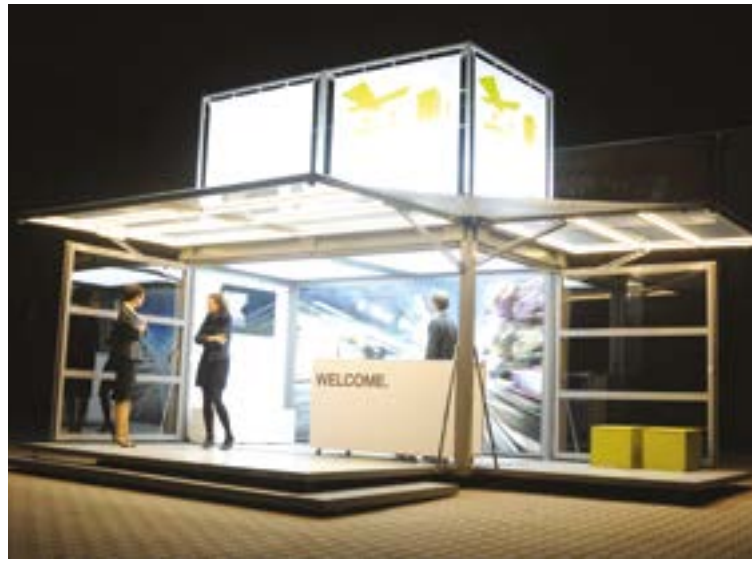
mo systeme
Business Unit di 3e60
Via Trevisan, 7/A - Vigonza (PD)
Tel. 049 8644917
www.modulbox.it; info@modulbox.it

NUMERI
Data di fondazione: 2005; addetti: 16
PRINCIPALI CLIENTI
Le maggiori agenzie europee di eventi e comunicazione



Modulbox è il cubo espandibile, in alluminio e acciaio, di mo-systeme


Modulbox allestito per il roadshow 'Face 2 Face' Procter & Gamble



Modulbox-max è un sistema espositivo a forma di parallelepipedo compatto con numerose opzioni di configurazione

Salva il futuro dell'Italia che ami.
Iscriviti al FAI.





Con la tessera FAI contribuisci a proteggere il patrimonio italiano di arte e natura e ti regali 365 giorni di **sconti fin oltre il 50%** in 1.500 enti tra musei, mostre, dimore storiche, teatri e giardini in tutta Italia.

Porta sempre con te la tessera FAI

www.iscrivitialfai.it

NEW LIGHT

MISSION

Da oltre 30 anni crede nell'**affidabilità** e nella **motivazione** del proprio team che **analizza**, **progetta** e **concretizza** ogni singola idea. **Professionalità** e **creatività** si mescolano insieme, perché ogni progetto esige idee all'avanguardia e una struttura congrua che sfrutta la tecnologia e la sicurezza a diposizione nella fase dell'allestimento affinché si ottenga il miglior risultato possibile. New Light è un gruppo, una squadra di persone che si mette a disposizione del cliente. Fornitore **Gruppo Fiera Milano** e Membro della **'Prg Alliance'** è presente e segue i clienti in **Italia**, in **Europa** e anche all'**Estero**.

SERVIZI OFFERTI

Uso della luce come mezzo per creare scenografie e ambientazioni che valorizzino **forma**, **dimensioni** e **profondità** di una sala convegni o di uno spazio espositivo. Un'attenta analisi preliminare delle diverse situazioni permette di fornire, ogni volta, il **tipo di illuminazione** adatta alle specifiche esigenze operative dei clienti. L'obiettivo è **spettacolarizzare ogni evento**. I settori di riferimento sono: **sfilate di moda**, **fiere**, **mostre d'arte**, **congressi**, **feste**, festival culturali e di intrattenimento, concerti, teatro, riprese televisive. La società opera abitualmente in Italia e in Europa, ma segue anche la progettazione e la realizzazione di manifestazioni in **Cina**, **Russia**, **Qatar**, **Australia** e **Stati Uniti**.

CASE HISTORY

Titolo: **'Presentazione Prodotto e Concerto a seguire'**.
Cliente: agenzia Eventually.
Tipologia: lancio Samsung Galaxy Note 8.
Obiettivi: presentazione nuovo modello di cellulare/note, realizzando un palco con una struttura retrostante identica allo schermo del cellulare ma di gran lunga molto più imponente.
Data e Location: 28 sett 2017; Milano, Arena Civica.
Target: dai 20 anni a salire.
Idea creativa: l'idea è quella di ricreare un fondale di led wall con la struttura delle stesse proporzioni di quella già fatta per Samsung, riproducendo così l'**effetto 3D** che crea il nuovo modello del telefono Per intensificare l'effetto 3D sarebbe ideale applicare intorno al **led wall** delle **luci**.



Lancio Samsung Galaxy Note 8 (Milano, Arena Civica)



Evento organizzato per festeggiare i 110 Anni dell'Inter (Milano, Hangar Bicocca)


Concerto Radio Italia (Milano, Piazza Duomo, 16 giu 2018)


Sfilata Tommy Hilfiger Moda Donna (feb 2018)

NEW LIGHT
Via M. Pagano, 58/60 - 20090
Trezzano sul Naviglio (MI)
Tel. 02 48400748 Fax 02 48400794
www.newlightitalia.it
info@newlightitalia.it

CONTATTI
G. Paolo Bruzzese, amministratore unico, gp@newlightitalia.it, mob. 338 9188271
Anita Belloni, commerciale e logistica, anita@newlightitalia.it, mob. 334 81633706
Sara Belloni, commerciale e mktg, sara@newlightitalia.it, mob. 347 2281015

Le nostre parole chiave:

monitoraggio tv/radio
blog e web monitoring
monitoraggio stampa
social media listening
crisis management
social media analysis
competitors report
brand awareness
media analysis
measurement
fast report



L'ECO DELLA STAMPA®
LEADER IN MEDIA INTELLIGENCE

www.ecostampa.it info@ecostampa.it tel 02 748113.1

PRIMO ROUND

MISSION

Affiancare le attività degli **uffici marketing** e **sales aziendali** con la tecnologia e le competenze adatte al **settore B2B**, per rispondere alla **necessità** delle aziende è **acquisire nuovi clienti** ed entrare in contatto con un più alto numero di contatti con cui intraprendere relazioni professionali.

SERVIZI OFFERTI

Eventi declinati sia nel contesto **digitale**, grazie ai **webinar**, sia negli **eventi in presenza**, con soluzioni interattive. **Event Designer** capaci di entrare nel processo di **creazione del progetto** sin dall'inizio, e, in alcuni casi, **co-ideatori**, in un'ottica di partnership. Soluzioni sempre **innovative**, grazie a un **equilibrio** tra le **varie competenze** e un poliedrico mix di abilità: dalla **grafica** allo **sviluppo del codice** (App, software,...), passando per il **digital marketing** e la **comunicazione**, e arrivando alla **conoscenza della strumentazione hardware**.

CASE HISTORY

Titolo evento: **'Nuova Webinar Room Copernico'**.
Cliente: Copernico (partnership).
Tipologia: lancio servizio.
Data e Location: 17 lug 2018; Milano, Copernico Milano Centrale.
Target: B2B, aziende rete Copernico e non.
Obiettivi: spiegare l'efficacia dei Webinar in comunicazione.
Idea creativa: realizzazione di un **evento digitale** per far scoprire il nuovo servizio **Webinar Room**. Nessun **transfer**, né **catering** o **pernottamento**: un evento che **riduce i costi** mantenendo intatta l'efficacia in termini di **lead generation**. Un **vero dialogo** in diretta tra partecipanti e relatori che ha mantenuto un tasso di attenzione del **89%,** e prodotto una conversione immediata verso l'offerta commerciale del **20%.** Risultati realizzabili da tutti grazie alla nuova webinar room che permette di **trasmettere e registrare** i propri **live Webinar** in un setting studiato ad arte per offrire il risultato di uno **studio televisivo**, con la comodità di un servizio **plug-and-play**.



Lancio Webinar Room (Copernico Milano Centrale). Setting studiato ad arte per offrire il risultato di uno studio televisivo, con la comodità di un servizio plug-and-play



Amicucci formazione, 'exploring e-learning'. Installazione rete wi-fi dedicata all'evento, per assicurare la connettività in ogni sala della location



Hewlett Packard Enterprise, HPEItalianSummit. Streaming, Live tv e interviste trasmesse grazie alla piattaforma digitale e alla regia di Primo Round

via Copernico, 38 20125 Milano (MI)
Tel. + 39 3461081171
www.primoround.com; info@primoround.com

Filiali: Venezia - Milano

NUMERI
Capitale sociale: 14.286 euro; **data di fondazione:** 2012;
giro d'affari: 500mila euro; **addetti:** 10

CONTATTI:
Paola Luppino, cell. 38515111, paola.luppino@primoround.com;
Marco Regazzo, cell. 3461081171; marco.regazzo@primoround.com

PRINCIPALI CLIENTI:
Aboca, Apoteca natura, Unipol Sai, Pearson, Hpe, Copernico, Amicucci Formazione, Adc Group, ICTandStrategy, Mip | Politecnico Milano, ContactLab, Officine del Volo, CongressLab, Uvet American Express, Partners for Innovation, Elettra Investimenti, Eim | Excellence in Management, Gandini&Rendina, Ideeuropee, Biosline, Crif, Siamo Soci


WE DESIGN
BRAND
EXPERIENCES
WWW.SOULDESIGNER.NET

SOULDESIGNER

MISSION

Progettare e **realizzare esperienze** per i brand coinvolgendo le persone in percorsi di **storytelling omni-channel**. Creare **innovazione** progettando soluzioni realizzabili fondate nella relazione tra nuove **tecnologie**, contenuti premium e **nuove interpretazioni** dello **spazio fisico**, **digitale** e **virtuale**. Un team di **professionisti multi-talent** che grazie a una metodologia di **design ibrido** affianca brand, agenzie e società di consulenza in qualsiasi punto della filiera di progetto: dal **concept** alla **strategia**, dalla creatività alla **realizzazione**.

SERVIZI OFFERTI

Direzione artistica, **regia**, produzione **video**, video editing, motion graphics, **projection mapping**,VR/AR/MR, video scenografie interattive, installazioni interattive, digital on-off, spazi immersivi, **progettazione** e sviluppo web, **applicazioni**.

CASE HISTORY

Titolo: **'The Great Q in the Sky'**.
Cliente: Sky Italia.
Tipologia: presentazione stampa.
Obiettivi: presentare la nuova piattaforma Sky Q a 120 giornalisti italiani.
Data e Location: 22 nov 2017; Milano, sede Sky Italia.
Target: stampa.
Idea creativa: immergere 'letteralmente' gli ospiti in una storia che raccontasse il **cambiamento** e **l'innovazione** di Sky in Italia ripercorrendo il **passato** per arrivare al **futuro**. Passato: un corridoio esperienziale ha accolto i giornalisti facendo rivivere loro i momenti storici di **innovazione tecnologica** e di **contenuto** introdotti da Sky dal 2003 a oggi. **Futuro**: studio televisivo in cui era presente una **scenografia immersiva** ed interattiva che ha supportato la **presentazione** della **nuova piattaforma** da parte del Ceo di Sky Italia. Successivamente, gli ospiti hanno potuto vivere in prima persona le modalità di fruizione di **Sky Q** in **cinque ambienti** curati in ogni dettaglio.



Evento di presentazione della nuova piattaforma Sky Q a 120 giornalisti italiani



Evento di lancio della quarta stagione di Black Mirror in Italia


Presentazione del nuovo crossover CH-R di Toyota in occasione della Milano Design Week

SOULDESIGNER
WHERE MAGIC HAPPENS
a trademark of Independent Entertainment Group

Via Malaga, 6 -20143 Milano
Tel. 02 36539238 Fax 02 700526039
www.souldesigner.net
info@souldesigner.net

Filiali: New York, Lugano

NUMERI
Capitale sociale: 10mila euro; data di fondazione: 2004; addetti: 8
CONTATTI
Mattia Bloise, ceo&cto, mob. 328 7066366, mattia.bloise@souldesigner.net
PRINCIPALI CLIENTI
3M Italia, Sky Arte, Sky Italia, Skyway, Oleificio Zucchi, Viacom, Alpha Omega, Akqa, Dude, Gattinoni, Gruppo Peroni Eventi, Ketchum, Piano B, Sinergie,The Big Now

STS
COMMUNICATION

CLAP



DAL CONCEPT AGLI APPLAUSI
TUTTO IN UNO.

VIDEO . LIGHTING & SOUND .
DIGITAL EVENTS PRODUCTION .
CONCEPT & CONTENTS.

MEETING & CONVENTION - SPECIAL EVENTS - EXHIBITIONS - FASHION SHOWS - TV SHOW & CONCERT TOURING

www.stscommunication.it

STS COMMUNICATION

MISSION

Creatività e rigore, **qualità** e professionalità, ma soprattutto **passione** per l'innovazione tecnologica. Presidiare il mercato, conquistando spazi, forti della propria storia e della propria capacità **innovativa** e **organizzativa**.

SERVIZI OFFERTI

Soluzioni tecnologiche innovative e **creative**, con la garanzia della totale efficienza in ogni condizione: schermi a led indoor e outdoor, **videoproiezioni**, regie **grafiche e televisive**, **mediaserver**, traduzione simultanea, amplificazione, luci, produzione contenuti, progettazione e realizzazione allestimenti scenotecnici, servizi di supporto per produzione eventi. Un team di professionisti garantisce la massima cura del **dettaglio**, rapidità esecutiva, **problem solving**.

CASE HISTORY

Titolo: **'Ligabue, Made in Italy Tour - Palasport 2017'**.
Cliente: F&P Group.
Tipologia: tour musicale.
Data e Location: varie date, Palasport italiani.
Idea creativa: **tecnologia video** di oltre **50 date** del **tour** per il lancio dell'**undicesimo** disco di **Ligabue**. Il fondale del palco era costituito da uno schermo led outdoor passo 9 mm a forma di omega di oltre 100 mq, gestito da un potente **mediaserver** di ultima generazione, con il supporto del software Notch per gestire gli effetti sul segnale live delle riprese, per le quali è stata utilizzata una **regia full HD in flight case** composta da **11 telecamere** di cui cinque **Panasonic ak-hc3800**, una da studio full hd con collegamento in fibra ottica verso la regia, presidiate da cinque operatori: due al Foh con ottiche lunghe, due **sottopalco** e una sul **palco** con **ottiche grandangolo**; quattro telecamere remotate: una sopra lo schermo che inquadra il palco dall'alto, una 'beauty' al Foh, due a inquadrare tastiere e batteria; due microcamere posizionate sulla **tastiera** e sulla **pedaliera** del chitarrista. Un sistema di **streaming in tempo reale** consentiva di mandare in onda le riprese fatte con uno smartphone dall'artista. Infine, backup attivo di tutto quello che è fondamentale per la riuscita dello spettacolo: **elettroniche con doppia alimentazione**, schermo led con sistema di backup attivo e sistema mediaserver di backup attivo in parallelo al principale. In campo, **10 tecnici** tra **specializzati led**, **operatori camera** e mediaserver, controllo camere. La fase di programmazione, invece, ha coinvolto un operatore **mediaserver** e **programmatore Notch**.

Via Vittorio Veneto, 1/D - 20091 Bresso (MI)
Tel. 02 614501 Fax 02 61450504
www.stscommunication.it
info@stscommunication.it

NUMERI
Capitale sociale: 65mila euro;
data di fondazione: 1984; giro d'affari: 10,85 mln di euro; addetti: 70

CONTATTI
Alberto Azzola, alberto.azzola@stscommunication.it


Ligabue, Made in Italy Tour - Palasport 2017



Luciano Pavarotti 10th anniversary, Arena di Verona (set 2017)



Camp Nou, Barcellona 25° anniversario vittoria di Wembley (giu 2017)


Music! Canale 5 (gen 2017)

SPECIALLAB

MISSION

Recruiting e **management di personale** per eventi: dalla fiera all'**in-store promotion**, dalla **convention** alle attivazioni **unconventional**. Una business unit dedicata sviluppa gli eventi **'step by step': briefing**, strategia e 'meccanica', selezione del personale, **gestione logistica** e **burocratica**, **permessi**, produzione materiali btl, **supervisione** e follow-up.

SERVIZI OFFERTI

Ricerca e **selezione di personale** per eventi: **hostess**, steward, modelle, promoter, animatori, tour leader, **brand ambassador**, product specialist, camerieri, barman, runner, **security**, driver, cleaning staff, facchini, ecc. Le diverse business unit (**Human Resources**, **Event Production**, **Logistica**, **Segreteria Organizzativa**, **Permessi & Burocracy**) garantiscono la migliore gestione dei progetti.

CASE HISTORY

Titolo: **'Design in the Age of Experience 2018 Milan - Dassault Systèmes®'**.
Cliente: Dassault Systèmes.
Tipologia: brand awareness.
Obiettivi: aumento e sensibilizzazione della consapevolezza ambientale.
Data e Location: 16-22 apr; Milano, Tortona District.
Target: visitatori/aziende (environmentalist, ecologist, greenie) e stampa.
Idea creativa: **'The Italian Connection'** (agenzia di produzione eventi di cui Speciallab è partner e fondatore insieme a **Silvia Ranzi Consulting**) si è occupata di ogni fase dell'evento: dall'**allestimento** alla scelta **location**, dalle **hostess** e **steward** al **catering**, dalla **security** al **cleaning staff**. Dopo un casting di oltre **250 risorse**, sono stati selezionati **35 brand ambassador**, che hanno assistito gli oltre **50.000 visitatori**, dando il **benvenuto** alla **reception** e presenziando anche alle diverse conferenze. Un percorso **emozionale** che ha avuto inizio con la struttura firmata dallo studio di design **KengoKuma**: **Breath/ng**. Un'impressionante **spirale di 6 m** capace di catturare i **gas emessi** da **90mila automobili**. Il brand internazionale ad alta tecnologia e sostenibilità ha contribuito quindi a portare avanti l'importante progetto di combattere **l'inquinamento atmosferico**.

Via Ascanio Sforza, 81/A
20141 Milano
Tel. 02 84894784 Fax 02 89543429
www.speciallab.it; eventi@speciallab.it

NUMERI
Capitale sociale: 10mila euro; data di fondazione: 2 dicembre 2015; giro d'affari: 2 mln di euro; addetti: 10

CONTATTI
Mattia Di Lullo, client director, md@speciallab.it, mob. 348 6920005

PRINCIPALI CLIENTI
Avon, Adverteam, Alessandro Rosso, Lidl Italia, Siemens, Bose, Heineken, Salmoiraghi & Viganò, Adc Group, Guinness, Ritmo Shoes, Regione Lombardia, Philips, Monster, Primark, Samsung, Apple, Sterling Cooper, Calzedonia, Vodafone



Brand Ambassador dell'evento Design in the Age of Experience Dassault Systèmes



Il team Speciallab in campo al Superdesign Show (Milano, Tortona District)



Eat Pink, Opas Villaggio Coldiretti

TITAN THE ROBOT

MISSION

Titan the Robot è l'attrazione più **innovativa** degli ultimi anni. Dopo il grande successo in oltre **30 nazioni** in tutto il mondo, dopo partecipazioni in eventi ad **Hollywood**, concerti con pop star internazionali, **lanci prodotto**, convention aziendali, programmi televisivi, eventi pubblici in piazze, centri commerciali e fiere, **Titan** arriva, finalmente, in **Italia**. Titan The Robot è tante cose insieme. Può creare uno show, intrattenendo il pubblico dall'inizio alla fine. Può rappresentare il momento wow di qualsiasi evento. Può raccogliere milioni di '**like**' all'interno di una campagna pubblicitaria. Rappresenta un'infinita piattaforma sulla quale i creativi possono creare un evento **innovativo**, **coinvolgente**, memorabile. **Titan The Robot** è tecnologia, **simpatia**, **musica**, **effetti speciali**, **comicità**, recitazione e tanto altro ancora. Tutti i contenuti sono completamente personalizzabili e creati su misura da un team di professionisti dell'intrattenimento, che lavora in sintonia con Titan.

SERVIZI OFFERTI

È possibile noleggiare **Titan The Robot** per eventi. Il team di **creativi**, **tecnici** e **progettisti software** è in grado di supportare ogni cliente, nella realizzazione del proprio evento. I contenuti e la performance sono, completamente, personalizzabili. L'**'activation team'** affiancherà il cliente durante le prove e l'evento, assicurando una gestione **professionale** e impeccabile di ogni attività. Lo studio di registrazione e produzione, è in grado di fornire un elevato supporto professionale, nello sviluppo e produzione di contenuti originali. I **vantaggi**: massimizza l'esposizione sui media; aumenta il fattore '**viral**'; personalizzabile per qualsiasi tipologia di **target**; rappresenta una **piattaforma** sulla quale creare contenuti speciali; amplifica il **divertimento** e il **coinvolgimento.**

CASE HISTORY

Titolo: '**Motor Show - Arabia Saudita'**.
Cliente: Toyota Ksa.
Tipologia: Fiera.
Obiettivi: rendere indimenticabile l'esperienza per i visitatori dello stand Toyota, aumentare la veicolazione sui social e la notiziabilità dell'evento Toyota.
Data e Location: dicembre 2016; Jeddah e Riyadh, Saudi Arabia.
Target: addetti ai lavori e pubblico presente alla fiera.

TITAN THE ROBOT
Via Trevisan, 7/A - 35010 Vigonza (PD)
Tel. 049 8644917
www. titantherobot.it
info@titantherobot.it

NUMERI
Data di fondazione: 2015; addetti: 22
PRINCIPALI CLIENTI
Le maggiori agenzie europee di eventi e comunicazione


Titan The Robot per eventi aziendali



Titan The Robot per eventi sportivi


Arabia Saudita, Titan The Robot nello stand di Toyota al Motor Show

VITAMINAS

MISSION

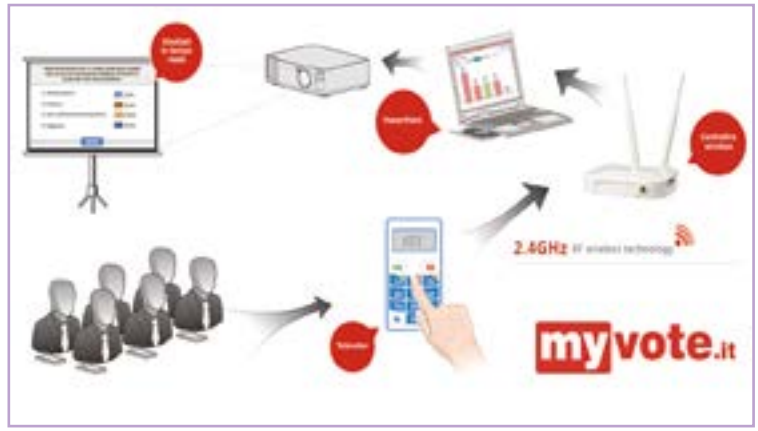
Affidabilità, **professionalità** e **sicurezza** nella raccolta e gestione dati attraverso la votazione elettronica. Vision: **presidiare il settore** favorendo l'interazione in tempo reale con il supporto della tecnologia.

SERVIZI OFFERTI

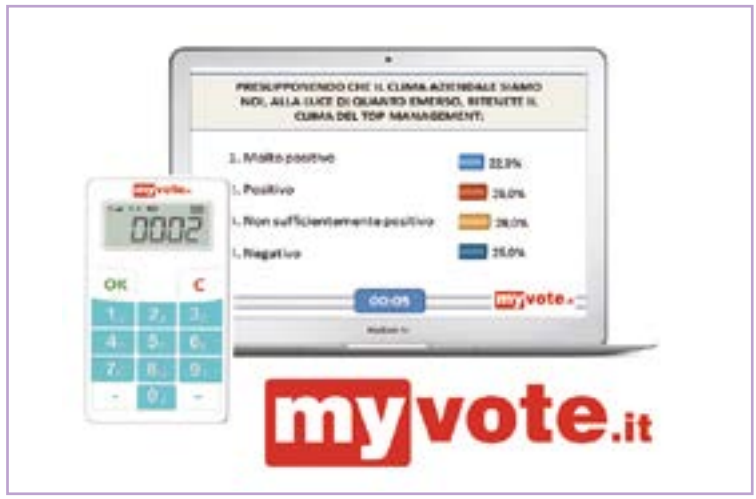
La tecnologia MyVote fornisce strumenti per votazioni certificate, con risultati e dettagliati report in tempo reale, grazie al **Televoter Wireless**. Con **MyVote** si può: fare una domanda ai partecipanti e ricevere i risultati in tempo reale; costruire **test multimediali** e assegnare punteggi per le risposte corrette; votare o giudicare un'idea; risparmiare **tempi** e costi; creare **quiz personalizzati**, premiando i partecipanti con **punteggio** e **classifica finale**; votare ed eleggere, con scrutinio segreto o nominale; votare e approvare proposte, emendamenti con un sistema di calcolo per deleghe e ponderazione valori. Grazie a **MyCheck-In** è possibile digitalizzare la **segreteria organizzativa**, automatizzata tramite l'invio di mail con **Qr Code**, reminder e follow up, per l'immediata registrazione garantendo: **rapidità di entrata** e passaggio ai varchi; **controllo presenze** in tempo reale; **risparmio costi**; **garanzia di accesso** per tipologia di invitati.

CASE HISTORY

Titolo: **'Assemblea annuale Aldai Federmanager'**.
Cliente: Aldai.
Tipologia: votazione nominale ponderata.
Obiettivi: approvazione bilancio di esercizio al 31 dicembre 2017.
Data e Location: 4 giu 2018; Arese (Mi), Museo dell'Alfa Romeo.
Idea creativa: utilizzare la tecnologia di **votazione elettronica** per semplificare la procedura di **votazione** del **bilancio** e di **scrutinio**. Il sistema è stato programmato in modo da tenere conto del diverso valore di **rappresentatività** di ciascun partecipante sulla base delle **deleghe** consegnate in fase di accredito. Al termine della votazione MyVote ha fornito in **tempo reale** i **risultati** alla platea permettendo ai partecipanti di prendere **immediatamente** atto dei **risultati**. Agli organizzatori è stato consegnato un **dettagliato report** con le preferenze espresse da ogni partecipante.



Sistema di votazione MyVote



Televoter Wireless MyVote


Giuria NC Awards, votazione tramite tecnologia MyVote

VITAMINAS
Effervescenza Creativa

Via del Commercio, 46
20090 Buccinasco (Mi)
Tel. 393 91 91 941
www.myvote.it; info@myvote.it

NUMERI
Capitale sociale: 10mila euro; data di fondazione: 2010; addetti: 2

CONTATTI
Antonio Trepiccione, ceo & founder, mob. 393 9191941, info@vitaminas.it
Arcangelo de Ruvo, project manager, mob. 348 7836448, a.deruvo@vitaminas.it

PRINCIPALI CLIENTI
Pictet Asset Management, Nespresso, Samsung, Banca Intesa, Fandango Club, Kawasaki, Ernst&Young, Cofely Gdf Suez, Abiformazione, Sole24Ore, Nokia, Rai, Cassa Centrale di Trento, GameStop, Kraft, Cartier, Pomellato, Officine Panerai, Ubi Banca, Collistar

Location

Spazi polifunzionali

Si segnala che per esigenze redazionali in alcuni casi non è stato possibile inserire le aziende presenti nel volume in ordine alfabetico

Blue Note
Jazz Club MILANO & Restaurant

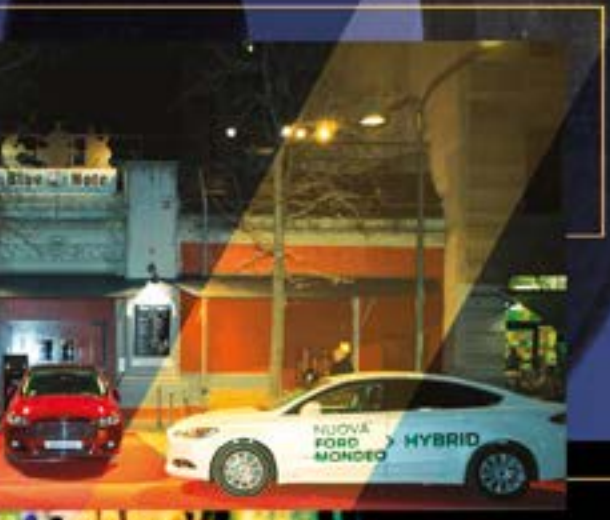
RADIO MONTE CARLO



Blue Note Milano insieme a **Radio Monte Carlo** aggrega una community di oltre **120.000 utenti** di target medio-alto e ramificata in tutto il Nord Italia.

Unico in Europa del network internazionale Blue Note.

Con oltre **300 spettacoli l'anno**, Blue Note Milano rappresenta il **25%** del fatturato dei concerti jazz in Italia.







LOCATION PER **EVENTI CORPORATE**

Il vero **tempio della musica jazz** è soprattutto la location ideale per ospitare il vostro evento:

- intrattenimento con gli artisti **Blue Note** oppure spettacoli personalizzati
- service tecnico
- ristorante e cocktail bar interni
- segreteria organizzativa
- ufficio stampa

Blue Note Milano può ospitare fino a **300 persone.** Cene aziendali per gruppi a partire da 10 persone. Menu personalizzati, cocktail dinner, light dinner e gala dinner. Convention, conferenze stampa, lanci di prodotto e team building musicali.

EVENTI@BLUENOTEMILANO.COM

SPAZI POLIFUNZIONALI

BLUE NOTE MILANO



Blue Note Jazz Club MILANO & Restaurant

Via Borsieri, 37 - 20159 Milano
Tel. 02 60856304 Fax 02 66800153
www.bluenotemilano.com
info@bluenotemilano.com
eventi@bluenotemilano.com

Gruppo/Società di appartenenza:
Casta Diva Group S.p.A.

PERIODO APERTURA
settembre-maggio, tutti i giorni
(lunedì solo per eventi privati)

COME ARRIVARE
50 km da Aeroporto Malpensa; 9 km da Aeroporto Linate; 2 km da Stazione Centrale; 1 km da Stazione P.ta Garibaldi; 500 m da Stazione Metro 3, linea gialla, fermata Zara; 350 m da Stazione Metro 5, linea lilla, fermata Isola

CONTATTI
Claudia Spinalbelli, responsabile commerciale ed eventi aziendali, mob. 324 5888227, claudia.spinalbelli@bluenotemilano.com

MANAGEMENT
Francesco Merone, ceo, mob. 348 3252143, f.merone@castadivagroup.com
Francesco Paolo Conticello, head of communication and external relations Casta Diva Group, mob. 348 5314951, f.conticello@castadiva.events

PRINCIPALI CLIENTI
Banca Generali, Bayer, Beiersdorf, Bnp, Dynamo Camp, Edison, Fondazione Rava, Ford, Hamilton, Hilton, Kia Motors, Klm, Ibm, Invesco, Mattel, Sambonet, Siemens, Swarovski, UniCredit, Zambon



DESCRIZIONE E PUNTI DI FORZA.

Inaugurato nel 2003, **Blue Note Milano** si estende su una superficie di **1.000 mq** con **330 posti**, di cui **120** in balconata e **210** in platea. L'atmosfera è quella di un **elegante jazz club**, dove ascoltare le esibizioni di artisti di fama internazionale con il massimo della qualità acustica.
Come vuole la tradizione ereditata dal leggendario club del **Greenwich Village**, una serata al Blue Note è anche l'occasione per poter vivere al meglio il binomio **musica e cibo**. Il servizio si effettua nella stessa sala dei concerti e offre una cucina raffinata, un'ampia selezione di vini e più di 200 cocktail e liquori.
La struttura e le dimensioni del locale si prestano per l'organizzazione di **conferenze stampa**, **meeting** e **team building** a tema musicale durante la giornata e di **eventi privati** in esclusiva e con la possibilità di personalizzare la serata in termini di scelta musicale e di menu. **Radio Monte Carlo** è la radio ufficiale. Una volta a settimana **Nick The Nightfly**, storico dj e **direttore artistico** del Blue Note, conduce a partire dalle ore 22 la trasmissione **Monte Carlo Nights** da una postazione all'interno del locale.
Da gennaio 2018, grazie al nuovo brand **Blue Note Off** il jazz è portato in location **unconventional** con l'obiettivo di offrire al pubblico l'opportunità di ascoltare ottima musica fuori dalla sede storica di via Borsieri. Il progetto rappresenta una grande opportunità anche per tutte quelle aziende e location interessate ad aprire le porte ai propri stakeholder e ai cittadini.

CONGRESS FACILITIES

SPAZI
Sala plenaria: 1.000 mq; 330 pax; 2 ingressi; divisibile in 3 spazi
Area espositiva esterna: •
Area espositiva interna: • (1.000 mq)
Accesso diretto da strada: •

RISTORAZIONE
Area per coffee break: •
Ristorante interno: •
Ristorante esterno: •

ATTREZZATURE TECNICHE
Americane: •
Amplificazione: •
Microfoni: •
Pannello di controllo centralizzato: •
Postazioni pc/aula training: •
Tv a circuito chiuso: •
Schermi built-in/mobile: •
Traduzione simultanea: •
Cabina regia: •
Podio/Stage/ Passerella: •
Fibra ottica/ Wi-Fi: •



SERVIZI
Welcome desk: •
Servizio bar/ catering: •
Guardaroba: •
Sala stampa: •
Segreteria: •
Staff tecnico: •
Vigilanza: •
Montacarichi: •
Garage/Parcheggio: • (convenzionato, 2.000 posti)

LEGENDA
Disponibile: •
Su richiesta: •
Non disponibile: •

EAST END Studios
EVENTS POINT

Spazi per le vostre idee

Space for your ideas









Studio NOVANTA

Spazio ANTOLOGICO

Spazio LITOMETALLI

Spazio LUCE

East End Studios S.r.l.
Via Mecenate 84/10 - 20138 Milano
T +39 0258012397 +39 02501603 - F +39 0258019381
www.eastendstudios.it - info@eastendstudios.it

EAST END STUDIOS



EAST END Studios
EVENTS POINT

Via Mecenate, 84/10 - 20138 Milano
Tel. 02 58012397 Fax 02 58019381
info@eastendstudios.it; www.eastendstudios.it

COME ARRIVARE
Autostrade: Tangenziale Est, uscita Mecenate; linee tranviarie: 27; distanze: da Aeroporto Linate 4,5 km; da Stazione Centrale 5 km

PERIODO APERTURA
Tutto l'anno

MANAGEMENT
Donatella Di Meglio, head of sales and mktg

CONTATTI
Donatella Di Meglio, info@eastendstudios.it

PRINCIPALI CLIENTI
Luis Vuitton, Samsung, UniCredit, Volvo, Ibm, Decathlon, Pfizer, Levi Strauss, Adidas, Axa Assicurazioni, Swarovsky, Euronics, Harley Davidson, Rcs, Siemens, Wella, Sanofi-Synthelabo, Maserati, Wind, Bmw, Fastweb, Nike, Alleanza Assicurazioni, D&G, Mc Queen, Ducati, Mc Kenzie, Menarini, Bracco, Pirelli, Ikea, Fiat, Fineco Leasing, Sanpaolo Leasing, Telecom, Yamaha, Napapijri, Jaguar, La Presse, Vodafone, Sisal, Opel, McKinsey, Colmar, Ferrari, Collins, Philipp Plein, Sky, Mediolanum, Novartis, Ina Assitalia, Mitsubishi, Porsche



DESCRIZIONE E PUNTI DI FORZA

East End Studios è oggi una tra le **più grandi strutture convegnistiche private** in Italia, un **events point all'avanguardia** nato da un sapiente recupero architettonico di edifici un tempo adibiti alla costruzione di aeroplani. **15.000 mq** di superficie lorda con 10.000 mq. netti di spazi attrezzati e polifunzionali, a pochi minuti dall'uscita della tangenziale Est di Milano e dall'aeroporto di Linate, a 5 km dal centro città. **Quattro location** distinte e complementari. Grazie alla loro estrema **flessibilità**, gli East End Studios possono ospitare eventi di ogni dimensione, dalle **50 alle 1.000** persone in un'unica soluzione, oppure articolare in più spazi un unico evento. Inoltre, la versatilità degli spazi consente di ospitare svariate tipologie di eventi: **convention**, **sfilate di moda**, **lanci di prodotto**, **mostre d'arte**, **cene di gala**, **feste private**, **congressi o manifestazioni di tipo fieristico**. Gli East End Studios sono anche in grado di fornire su richiesta, e senza vincoli per il cliente, una serie di **servizi ad alti livelli qualitativi** e a costi contenuti. Tutte le location sono a livello stradale e con pavimenti senza limiti di portata.







EAST END STUDIOS

SPAZIO ANTOLOGICO

È il capostipite delle location degli East End Studios ed è caratterizzato da mattoni a vista, **travi in ferro e un ascensore in cristallo**. Questa location coniuga archeologia industriale e modernità creando un'atmosfera suggestiva e accogliente.







Via Mecenate, 84/10 - 20138 Milano

CAPIENZA
Piano terra: 800 persone a platea
Primo piano: 180 persone standing
SPAZI
Piano terra: 1.300 mq
Primo piano: 500 mq
SERVIZI
Su richiesta: service di catering, service audio-video-luci, allestimenti e arredi, hostess/guardarobiere, grafica, addobbi floreali, security/antincendio, servizio ambulanza, muletti/elevatori/sbracci/piattaforme

STUDIO 90

Grazie alla **modularità degli spazi** che lo compongono, **Studio 90** è in grado di ospitare eventi diversi per tipologia e numero di partecipanti. Si articola su **tre aree** utilizzabili anche separatamente, due avancorpi, un cortile coperto e un parcheggio interno, con una superficie complessiva di circa **4.400 mq**.







Via Mecenate, 88/A - 20138 Milano

CAPIENZA
Fino a 2.000 persone
SPAZI
Area 1: 800 mq. **Area 2/3:** 1.600 mq
Area 4: 800 mq. **Area 5:** 350 mq
Area 6: 350 mq. **Parcheggio:** circa 60 auto
SERVIZI
Su richiesta: service di catering, service audio-video-luci, allestimenti e arredi, hostess/guardarobiere, grafica, addobbi floreali, security/antincendio, servizio ambulanza, muletti/elevatori/sbracci/piattaforme

SPAZIO LUCE

Via Mecenate, 84 - 20138 Milano

CAPIENZA
170 persone a platea
SPAZI
235 mq piano terra
SERVIZI
Su richiesta: service di catering, service audio-video-luci, allestimenti e arredi, hostess/guardarobiere, grafica, addobbi floreali, security/antincendio, servizio ambulanza, muletti/elevatori/sbracci/ piattaforme



SPAZIO LITOMETALLI

Via Mecenate, 84 - 20138 Milano

CAPIENZA
800 persone a platea
SPAZI
1.300 mq
SERVIZI
Su richiesta: service di catering, service audio-video-luci, allestimenti e arredi, hostess/guardarobiere, grafica, addobbi floreali, security /antincendio, servizio ambulanza, muletti/elevatori/sbracci/ piattaforme













EDIT



EDIT
YOUR PLACE
Il grande spazio per la comunicazione e gli eventi nel cuore di Milano.

Via Maroncelli, 14 - 20154 Milano
Tel. 02 29062986 Fax 02 63793194
www.editmilan.com; info@editmilan.com

Gruppo/Società di appartenenza:
Spazio S.r.l.

PERIODO APERTURA
tutto l'anno

COME ARRIVARE
5 min. a piedi da Porta Nuova- Corso Como, 10 min. da Brera-Corso Garibaldi; 300 m da Stazione Garibaldi: metro MM2 e MM5, treni regionali, nazionali e Alta Velocità, treni navetta per Malpensa e Rho-Fiera; 200 m da parking multipiano, fuori da Ztl (Area C)

CONTATTI
Sandro Scetti

MANAGEMENT
Sandro Scetti, general manager





DESCRIZIONE E PUNTI DI FORZA

Edit è il grande spazio per la comunicazione e gli eventi nel **cuore di Milano**! Un grande progetto di **architettura contemporanea**, nato dal design di **Antonio Citterio**, ha recuperato gli imponenti spazi di una struttura industriale degli **Anni '30** modellando un elegante ambiente di **design**, **puro** e **raffinato**. La prima location italiana **ecosostenibile** è alimentata con energia da fonti rinnovabili ed è in grado di realizzare **eventi 100% green**, certificati a **Impatto Zero®**. Edit offre anche il servizio di recupero delle eccedenze di catering tramite il progetto **Food for Good**. Novità assoluta è la possibilità di realizzare '**Eventi Ibridi**' con l'innovativo servizio del **Live Stream Event** che, tramite tecnologia A/V integrata in location e una piattaforma web dedicata, aumenta la visibilità e l'impatto dell'evento. Con il Live Stream Event si aumenta l'**engagement**, si rafforza la dimensione social e la memorabilità dell'evento rendendone i contenuti fruibili ovunque, sempre e con ogni dispositivo. Edit presenta **spazi modulari e flessibili**, due cortili privati a verde, due grandi open-space a doppia altezza, spazi espositivi, per uso ufficio e lavoro, cucina, depositi e servizi, il tutto razionalmente distribuito su **1.000 mq** attrezzati con le migliori dotazioni impiantistiche. Edit offre **assistenza organizzativa** e **venue management**, servizi di supporto alla produzione, organizzazione in diretta di eventi ed esposizioni, servizi specializzati per linee di prodotto, assistenza incoming. Ha accordi di collaborazione senza esclusiva con alcuni fra i **migliori catering**, **allestitori e service** di Milano.

Personalizza il tuo evento.
Edit, Your Place.

CONGRESS FACILITIES

SPAZI
Sala plenaria: Sala plenaria: 450 mq; 200 pax; n° ingressi 2; divisibile in 5 spazi **Altre sale:** **n. 1:** 150 mq, 100 pax **n. 2:** 50 mq, 35 pax **n. 3:** 50 mq, 35 pax **n. 4:** 40 mq, 25 pax **n.5:** 30 mq, 20 pax **n.6:** 30 mq, 20 pax
Area espositiva esterna: 250 mq
Area espositiva interna: (1.000 mq)
Accesso diretto da strada: •

SERVIZI
Welcome desk: •
Servizio bar: •
Servizio catering: •
Guardaroba: •
Sala stampa: •
Segreteria: •
Staff tecnico: •
Vigilanza: •
Montacarichi: •
Garage/Parcheggio convenzionato: • (parking)

ATTREZZATURE TECNICHE
Americane: •
Amplificazione: •
Microfoni: •
Pannello di controllo centralizzato: •
Postazioni pc/aula training: •
Tv a circuito chiuso: •
Schermi built-in/mobile: •
Traduzione simultanea: •
Cabina regia: •
Podio/Stage: •
Passerella: •
Fibra ottica: •
Linea Wi-Fi: •

RISTORAZIONE
Area per coffee break: •
Ristorante interno: •
Ristorante esterno: •

LEGENDA
Disponibile: •
Su richiesta: •
Non disponibile: •

SPAZI POLIFUNZIONALI

TEATRO ELFO PUCCINI



C.so Buenos Aires, 33
20124 Milano
Tel. 02 00660661
Fax 02 36755904
www.elfo.org
daniela.spoldi@elfo.org

PERIODO APERTURA
settembre/luglio
chiusura estiva agosto

COME ARRIVARE
Metropolitana linea 1 (fermata Lima); 600 m Passante ferroviario (fermata Porta Venezia); 900 m Stazione Milano Centrale; 7 km Aeroporto di Milano Linate

CONTATTI
Daniela Spoldi, organizzaz. eventi/gestione sale e affari generali, Tel. 02 00660661, daniela.spoldi@elfo.org

PRINCIPALI CLIENTI
The Walt Disney Company Italia, Adidas Italy, YouTube, Google, Ducati, Adobe, Amazon, Sky, Roche Diagnostics, Fondazione Cariplo, Metropolitana Milanese, IBM, Mondadori Libri, Coop Lombardia, Ferrovie Nord, Gruppo Cap, Mediakey, Istituto Italiano di Tecnologia, Bananas, Baldini & Castoldi





DESCRIZIONE E PUNTI DI FORZA.

Moderna **multisala** nel cuore di corso Buenos Aires a Milano, a due passi dalla fermata della metropolitana. Dotato di **tre sale** di diversa capienza e dimensione (500, 200 e 100 posti), ampio foyer, guardaroba, bistrot e area catering, spazio atelier, camerini, regie audio, video e luci e sale riunioni, è uno **spazio versatile** e **polifunzionale**, ideale per ospitare eventi culturali e commerciali. Una struttura **tecnologicamente avanzata**, che grazie all'attento restauro concluso nel 2010, conserva pregevoli particolari dello storico **edificio** degli **anni Trenta**, come la **parete di stucchi** posta sul fondo della vecchia platea, il pavimento in mosaico del foyer. Il personale del teatro offre tutta la sua **professionalità e competenza tecnica**, studiando soluzioni personalizzate: il cliente viene seguito nella progettazione dell'evento e definizione di ogni particolare. Fiore all'occhiello dell'Elfo Puccini è la **sala Shakespeare**, scelta abitualmente per le più prestigiose convention aziendali: ricavata dal corpo principale dell'immobile, è una dotata di **platea a gradinata** da **500 posti** (con comode poltrone in velluto rosso, di cui 4 extra-large) e di un ampio palcoscenico (pendenza 0 gradi) con torre scenica di 17 m. Le due sale di dimensioni più piccole - **sala Fassbinder** e **sala Bausch** - si distinguono per le moderne **gradinate orientabili**, che si possono chiudere telescopicamente permettendo di adattare lo spazio agli usi più diversi.

CONGRESS FACILITIES

SPAZI	
Sala plenaria Shakespeare:	360 mq; 500 pax; 8 ingressi; divisibile in due settori di gradinata (LxLxH: 20x18x10 m)
Altre sale:	
n. 1 Fassbinder:	80 mq, 180/195/210 pax
n. 2 Bausch:	40 mq, 70/82/94/100 pax
n. 3 Fassbinder con gradinata chiusa:	80 mq, 210 pax
n. 4 Bausch con gradinata chiusa:	40 mq, 100 pax
Area espositiva esterna: •	
Area espositiva interna: • circa 250 mq	
Accesso diretto da strada: •	



RISTORAZIONE
Area per coffee break: •
Ristorante interno: • sì posti seduti 60/100 pax, in piedi fino a 500 pax

SERVIZI
Welcome desk: •
Servizio bar: •
Servizio catering: •
Guardaroba: •
Sala stampa: •
Segreteria: •
Staff tecnico: •
Vigilanza: •
Montacarichi: •
Garage/Parcheggio: • interno: solo carico/scarico; esterno: Garage Tadino 49

ATTREZZATURE TECNICHE
Americane: •
Amplificazione: •
Microfoni: •
Pannello di controllo centralizzato: •
Postazioni pc/aula training: •
Tv a circuito chiuso: •
Schermi built-in/mobile: •
Traduzione simultanea: • service esterno
Cabina regia: •
Podio/Stage: •
Passerella: •
Fibra ottica: •
Linea Wi-Fi: •

LEGENDA
Disponibile: •
Su richiesta: •
Non disponibile: •

FORUMNET

DESCRIZIONE E PUNTI DI FORZA.
Il Gruppo ForumNet è oggi il primo esempio in Italia nel settore dei servizi integrati per l'**intrattenimento dal vivo**: nato nel 1990 con la costruzione del Forum di Assago (oggi Mediolanum Forum) alle porte di Milano, propone grandi **spazi polifunzionali** in grado di trasformarsi in base alla dimensione e alla tipologia degli eventi, mantenendo sempre i vantaggi che solo una grande struttura può offrire. Le venue gestite da ForumNet sono il **Mediolanum Forum** di Milano e il **PalaLottomatica** di Roma. Mediolanum Forum e PalaLottomatica sono le uniche strutture in Italia a far parte della prestigiosa **European Arenas Association** (Eaa), che riunisce le principali arene in Europa. Il Mediolanum Forum ospita, inoltre, una delle maggiori aree sportive indoor d'Europa, l'AreaMultisport e una piscina esterna da 50m, il Beach Forum. Completa il circuito il **Teatro della Luna** di Milano: oltre a essere il primo teatro italiano costruito appositamente per i grandi musical, ospita regolarmente grandi produzioni televisive ed eventi aziendali che combinano il momento congressuale con quello conviviale. ForumNet produce anche contenuti, tramite la **Compagnia della Rancia**, diretta da Saverio Marconi, e fornisce servizi integrati per lo spettacolo.

Via G. Di Vittorio, 6 - 20090 Assago (MI)
Tel. 02 488571 Fax 02 48844898
www.forumnet.it; info@forumnet.it

CONTATTI
Mauro Gocilli, Tel. 02 48857338
mauro.gocilli@forumnet.it
Sandro Cinquina (PalaLottomatica),
Tel. 06 540901,
sandro.cinquina@palalottomatica.it

NUMERI
Data di fondazione: 1990











Via G. Di Vittorio, 6 - 20090 Assago (Mi)

COME ARRIVARE
Ubicato a 3 km da Milano, è raggiungibile in auto e con i mezzi pubblici (MM2 Milanofiori-Forum). Le tangenziali Est e Ovest (uscita Assago-Milanofiori) lo collegano alle autostrade del Sole, del Brennero, del Sempione e agli aeroporti di Linate e Malpensa
CAPIENZA
Fino a 1.730 persone, modulabile
SPAZI
Foyer 500 mq; palco 800 mq; parcheggio interno
SERVIZI (a richiesta)
Copertura wi-fi, service audio-video, banqueting, servizi di hostess, steward, security, apparecchiatura per traduzione simultanea e cabine per traduttori, presidio antincendio, presidio medico, allestimenti, noleggio materiali e attrezzature

mediolanumforum





Via G. Di Vittorio, 6 - 20090 Assago (Mi)

COME ARRIVARE
Ubicato a 3 km da Milano, è raggiungibile in auto e con i mezzi pubblici (MM2 Milanofiori-Forum). Le tangenziali Est e Ovest (uscita Assago-Milanofiori) lo collegano alle autostrade del Sole, del Brennero, del Sempione e agli aeroporti di Linate e Malpensa
CAPIENZA
Da 300 a 12.700 persone
SPAZI
2.800 mq Arena Centrale; 5.800 mq Area Espositiva scomponibile in spazi minori; 2.400 mq Sala Gallery + 600 mq Foyer; parcheggio interno ed esterno
SERVIZI (a richiesta)
Copertura wi-fi, service audio-video, banqueting, servizi di hostess, steward, security, apparecchiatura per traduzione simultanea e cabine per traduttori, presidio antincendio, presidio medico, allestimenti, noleggio materiali e attrezzature

PALALOTTOMATICA





Piazzale dello Sport, 1 - 00144 Roma - Eur

COME ARRIVARE
Auto: direttamente dal Grande Raccordo Anulare (uscita 26), parcheggio e accesso riservato; Aereo: 15 min dall'aeroporto Roma Fiumicino; Treno: 15 min dalla Stazione Termini; Metro: linea B, 15 min dalla Stazione Termini; Autobus: 20 min da Piazza Venezia (linee Atac, per Piazza Nervi: 671A; 671R; 714A; 714R; 780A; 780R; 791A; 791R)
CAPIENZA
Da 300 a 11.500 persone
SPAZI
1.578 mq Arena Centrale; 3.000 mq; Anello Panoramico per esposizioni o cene; 20.000 mq Area Esterna; 2.400 mq; Terrazza Panoramica esterna; 700 mq Sala Tevere; 350 mq Sala Tiberina; 250 mq Sala Hospitality; parcheggio interno
SERVIZI (a richiesta)
Service audio-video, banqueting, servizi di hostess, steward, security, apparecchiatura per traduzione simultanea e cabine per traduttori, presidio antincendio, presidio medico, allestimenti vari, noleggio materiali e attrezzature; servizi di I.T e copertura wi-fi

MUSEO NAZIONALE SCIENZA E TECNOLOGIA LEONARDO DA VINCI



MUSEO NAZIONALE SCIENZA E TECNOLOGIA LEONARDO DA VINCI

Via San Vittore, 21
20123 Milano
Tel. 02 48555441/445/356/324
www.museoscienza.org
eventi@museoscienza.it

Gruppo/Società di appartenenza:
Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia Leonardo da Vinci

PERIODO APERTURA
Pubblico: ma-ve 9.30-17; sa e festivi 9.30-18.30
Per eventi, tutti i giorni. Chiusura 25 dicembre e 1 gennaio

COME ARRIVARE
Stazione Porta Garibaldi: 4 km; Stazione Milano Centrale: 5 km; Aeroporto Linate: 10 km; Aeroporto Malpensa: 50 km

MANAGEMENT
Mauro Bonazzoli, resp. organizzazione eventi
Tel. 02 48555464, eventi@museoscienza.it

CONTATTI
Ufficio organizzazione eventi
Tel. 02 48555441/445/356/324



DESCRIZIONE E PUNTI DI FORZA.

Dedicato a **Leonardo da Vinci**, il **Museo Nazionale della Scienza e della Tecnologia**, situato nel cuore di Milano, è il **più grande museo tecnico-scientifico** in Italia. Le ambientazioni uniche dell'antico **Monastero**, **del Padiglione Ferroviario e Aeronavale** lo rendono una **location originale** per ideare e ambientare eventi memorabili. Le sale storiche sono cornice ideale per **convegni**, **presentazioni**, **lanci di prodotto**, **cene di gala**, **performance** e **show**, ma anche per raccontare storie e dar spazio all'immaginazione attraverso esposizioni, shooting e set cinematografici. Il nuovo spazio delle **Cavallerizze** ottocentesche, con i mattoni a vista, le ampie vetrate e gli estesi volumi, è ideale per grandi eventi, mostre temporanee e convegni.

Percorsi suggestivi, attività nei laboratori interattivi, visite alla sezione temporanea dedicata a Leonardo, al sottomarino **Enrico Toti** e alle **esposizioni tematiche**, offrono agli ospiti un'esperienza indimenticabile tra **storia** e **contemporaneità**, **arte**, **scienza** e **tecnologia**.





CONGRESS FACILITIES

SPAZI
Sala plenaria: 600 mq (LxL: 38x15 m); 300 pax; n° ingressi 1 **Altre sale:** **n. 1:** 350 mq; 100 pax **n. 2:** 300 mq; 100 pax **n. 3:** 300 mq; 234 pax **n. 4:** 1.600 mq; 1.200 pax (non a platea)
Area espositiva esterna: •
Area espositiva interna: • (1.600 mq)
Accesso diretto da strada: •

RISTORAZIONE
Area per coffee break: •
Ristorante interno: •
Ristorante esterno: •

SERVIZI
Welcome desk: •
Servizio bar: •
Servizio catering: •
Guardaroba: •
Sala stampa: •
Segreteria: •
Staff tecnico: •
Vigilanza: •
Montacarichi: •
Garage/Parcheggio convenzionato: • (Carducci Parking, via Olona, 4)

LEGENDA
Disponibile: •
Su richiesta: •
Non disponibile: •

ATTREZZATURE TECNICHE
Americane: •
Amplificazione: •
Microfoni: •
Pannello di controllo centralizzato: •
Postazioni pc/aula training: •
Tv a circuito chiuso: •
Schermi built-in/mobile: •
Traduzione simultanea: •
Cabina regia: •
Podio/Stage: •
Passerella: •
Fibra ottica: •
Linea Wi-Fi: •

SPAZI POLIFUNZIONALI

OFFICINE DEL VOLO



officinedelvolo

Via Mecenate, 76/5
20138 Milano
Tel. 02 58018669
www.officinedelvolo.it
officinedelvolo@officinedelvolo.it

Società di appartenenza:
Città in Movimento s.r.l.

COME ARRIVARE
Da Piazza Duomo: Tram linea 27 (dir. V.le Ungheria), fermata Mecenate 77.
Dall'aeroporto di Linate: Autobus linea 73 (dir. V.le Corsica), tram linea 27 (dir. V.le Ungheria), fermata Mecenate 77.
Tangenziale Est: uscite Forlanini, Camm, Mecenate (nel raggio di 1 km)

PERIODO APERTURA
tutto l'anno

MANAGEMENT
Nicola Gisonda, amministratore unico

CONTATTI
Gabriella Galli, responsabile commerciale ed eventi, Tel. 02 58018669, officinedelvolo@officinedelvolo.it





DESCRIZIONE E PUNTI DI FORZA.
Uno spazio di grande suggestione, situato nelle storiche **ex officine aeronautiche Caproni**. Contenitore flessibile e prestigioso, unico per la bellezza architettonica, per i materiali impiegati e per i dettagli dal **design ricercato**. Con **1.500 mq**, le **Officine del Volo** sono oggi una location su **due livelli**, suddivisa in **tre sale** (**Eliche**, **Biplano**, **Monoplano**) differenti per caratteristiche, **indipendenti** o **unibili** a seconda delle necessità e dotate di sofisticati sistemi di **fonoassorbenza**. Lo spazio è caratterizzato da una struttura che dona **flessibilità** e versatilità a ogni evento. È situato all'interno di un contesto, quello metropolitano, **informale**, ma allo stesso tempo estremamente elegante e raffinato. La location dispone della licenza di agibilità per lo svolgimento di eventi di vario genere e vanta un'area di servizio **catering** dedicata (**140 mq**) e un **cortile esterno** (**150 mq**). Dotazioni incluse: camerini attrezzati, area catering dedicata, posti auto su strada privata, aree per carico/ scarico, montacarichi, fornitura base di energia elettrica, connessione wi-fi, riscaldamento / aria condizionata, pulizie finali dopo evento.

CONGRESS FACILITIES

SPAZI
Sala plenaria: 500 mq, 500 pax
Altre sale: n. 1: 500 mq, 500 pax; n. 2: 270 mq, 250 pax
Area espositiva esterna: • (150 mq)
Area espositiva interna: •
Accesso diretto da strada: •

RISTORAZIONE
Area per coffee break: •
Ristorante interno: •
Ristorante esterno: •

SERVIZI
Welcome desk: •
Servizio bar: •
Servizio catering: •
Guardaroba: •
Sala stampa: •
Segreteria: •
Staff tecnico: •
Vigilanza: •
Montacarichi: •
Garage/Parcheggio • (15 posti)

ATTREZZATURE TECNICHE
Americane: •
Amplificazione: •
Microfoni: •
Pannello di controllo centralizzato: •
Postazioni pc/aula training: •
Tv a circuito chiuso: •
Schermi built-in/mobile: •
Traduzione simultanea: •
Cabina regia: •
Podio/Stage: •
Passerella: •
Fibra ottica: •
Linea Wi-Fi: •





LEGENDA
Disponibile: •
Su richiesta: •
Non disponibile: •

SPAZI POLIFUNZIONALI

SPAZIO PARCO MILANO



SPAZIO PARCO MILANO

Via Lomellina, 27/A
20090 Buccinasco (MI)
Tel. 02 36706800
Fax 02 36706848
www.spazioparcomilano.it
daniela.cervi@spazioparcomilano.it

Gruppo/Società di appartenenza:
Bell Events srl

PERIODO APERTURA
tutto l'anno (chiusura estiva 5-25 agosto).
COME ARRIVARE
18 km da Aeroporto Linate; 55 km da Aeroporto Malpensa; 10 km da Stazione Cadorna; 16 km da Stazione Centrale; 3 km da M2 Assago Forum
CONTATTI
Daniela Cervi, servizio commerciale
MANAGEMENT
Stefano Lanati, manager
PRINCIPALI CLIENTI
Audi, Wiko mobile, Panasonic



DESCRIZIONE E PUNTI DI FORZA

Ci sono location per eventi, e ci sono location per eventi uniche. Le prima sono più ordinarie, con un'ampia possibilità di scelta tra **mille alternative**. Le seconde sono rare, qualcosa di prezioso e difficilmente comparabile, in virtù della loro **unicità**. **Spazio Parco Milano** appartiene a quest'ultima categoria. Nell'area di Milano, infatti, non esistono location che offrono al contempo la vicinanza alla città (a soli 10 minuti dal Naviglio Grande) e un elegantissimo **parco verde**, così ampio da dare l'impressione di essere in piena campagna, a **centinaia di chilometri dalla metropoli**.



Una volta varcato l'elegante cancello d'ingresso, da subito ci si immerge in un contesto che regala **tranquillità**, silenzio, ma anche spazi perfettamente attrezzati con **strutture** e **tecnologie** d'avanguardia, perfetti per ospitare **convention aziendali**, **workshop formativi**, **eventi B2B**, senza dimenticare le iniziative private. La location gode di una facile accessibilità, dispone di **ampi parcheggi**, è priva di barriere architettoniche, può offrire ai propri ospiti tutti i servizi indispensabili per l'ottima riuscita di ogni evento: dalla **security** al **catering**, dall'**entertainment** al **servizio hostess**, dal facility al valet parking.

CONGRESS FACILITIES

SPAZI
Sala plenaria: 250 mq; 300 pax; 2 ingressi dalla strada
Area espositiva esterna: • (20.000 mq)
Area espositiva interna: •
Accesso diretto da strada: •

RISTORAZIONE
Area per coffee break: •
Ristorante interno: •
Ristorante esterno: •



SERVIZI
Welcome desk: •
Servizio bar: •
Servizio catering: •
Guardaroba: •
Sala stampa: •
Segreteria: •
Staff tecnico: •
Vigilanza: •
Montacarichi: •
Garage/Parcheggio • (60 posti auto)



ATTREZZATURE TECNICHE
Americane: •
Amplificazione: •
Microfoni: •
Pannello di controllo centralizzato: •
Postazioni pc/aula training: •
Tv a circuito chiuso: •
Schermi built-in/mobile: •
Traduzione simultanea: •
Cabina regia: •
Podio/Stage: •
Passerella: •
Fibra ottica: •
Linea Wi-Fi: •

LEGENDA
Disponibile: •
Su richiesta: •
Non disponibile: •

SEDI POLIFUNZIONALI

STAZIONE LEOPOLDA



Sede espositiva:
Viale Fratelli Rosselli, 5 - 50144 Firenze
Sede legale:
Via Faenza, 113 - 50123 Firenze
Tel. 055 212622 Fax 055 212551
www.stazione-leopolda.com
info@stazione-leopolda.com

Società di appartenenza: Pitti Immagine srl

PERIODO APERTURA
Tutto l'anno

COME ARRIVARE
Stazione Santa Maria Novella: a meno di 1 km; tramvia: partenza Santa Maria Novella (Via Alamanni) fermata Leopolda (1° fermata); aeroporto Amerigo Vespucci a Peretola-Firenze: a 15/20 minuti di taxi; autostrada A1, sia da Milano/Bologna, sia da Napoli/Roma: uscita Firenze Nord

MANAGEMENT
Agostino Poletto, amministratore unico
Giulia Lemme, responsabile commerciale, giulia.lemme@stazione-leopolda.com
Alessandro Moradei, referente tecnico



DESCRIZIONE E PUNTI DI FORZA.

Oltre alle suggestioni che offrono i suoi alti archi e le sue pareti a mattoni, la caratteristica principale della **Stazione Leopolda** è la grande versatilità che gli viene dal fatto di essere uno spazio infinitamente modificabile. È centralissima in città, facilmente raggiungibile, ben collegata anche alla vicina **Fortezza da Basso**, il **polo fieristico-espositivo fiorentino**. E all'alta visibilità per la sua posizione lungo uno dei grandi viali che circondano la città, aggiunge la facilità di parcheggio e la disponibilità, specie per grossi eventi, di molto spazio libero da **allestimenti e lontano dalla vista degli ospiti** per svolgere i servizi del catering, per la regia **audio/luci**, per il **magazzinaggio**.

CONGRESS FACILITIES

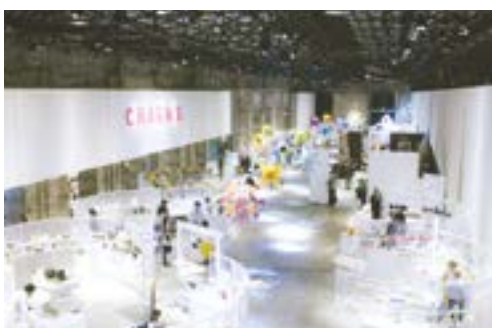
SPAZI
Sala plenaria: Area 1: (LxLxH: 140x15x7,50/12 m); 2.100 mq; 1.200 pax, **Altre sale:** **Area 2:** 1.500 mq, 600/700 pax **Area 3:** 650 mq, 200 pax **Alcatraz:** 1.560 mq, 250 pax a platea
Area espositiva esterna: piazzale esterno di 1.000 mq
Area espositiva interna: 6.000 mq
Accesso diretto da strada: •

RISTORAZIONE
Area per coffee break: •
Ristorante interno: •
Ristorante esterno: •

SERVIZI
Welcome desk: •
Servizio bar: •
Servizio catering: •
Guardaroba: •
Sala stampa: •
Segreteria: •
Staff tecnico: •
Vigilanza: •
Montacarichi: •
Garage/Parcheggio: • (10 posti auto all'aperto)

ATTREZZATURE TECNICHE
Americane: •
Amplificazione: •
Microfoni: •
Pannello di controllo centralizzato: •
Postazioni pc/aula training: •
Tv a circuito chiuso: •
Schermi built-in/mobile: •
Traduzione simultanea: •
Cabina regia: •
Podio/Stage: •
Passerella: •
Fibra ottica: •
Linea Wi-Fi: • (fibra ottica da 100 MB)

LEGENDA
Disponibile: •
Su richiesta: •
Non disponibile: •







SUPERSTUDIO

location polifunzionale per eventi
nel cuore di Milano

10.000 mq per
convention
esposizioni
showroom
congressi
shooting
mostre
cene
fiere
vita

superstudioevents.com

SPAZI POLIFUNZIONALI

SUPERSTUDIO PIÙ



SUPERSTUDIO PIU'

Via Tortona, 27 - 20144 Milano
Tel. e Fax 02 42250154
www.superstudioevents.com
info@superstudioevents.com

Gruppo/Società di appartenenza:
Superstudio Group

PERIODO APERTURA
tutto l'anno
COME ARRIVARE
Metropolitana M2 Porta Genova
Tram 14
Autobus 68
Aeroporto di Milano Linate, distanza km 11
Aeroporto Milano Malpensa, distanza km 46
CONTATTI
Valeria De Grandis, Giulia Borioli
PRINCIPALI CLIENTI
Campari, Canon, Google, Amazon, Hyundai, Moncler, Bayer, Heineken, Versace, Chanel, White Show, Mapic, SalesForce, Sky, LG, Luxottica, Samsung, Mercedes, Edison, Porsche



DESCRIZIONE E PUNTI DI FORZA.
Superstudio Più è una **location per eventi moderna**, **polifunzionale** e **trasversale**, un grande contenitore aperto alla città e alle grandi iniziative internazionali che nasce per **rispondere alle esigenze** degli operatori e del pubblico più vitali nel campo della **moda**, dell'**arte**, del **design**, della **comunicazione**, della **cultura**, dell'**entertainment**, attività che si trovano sempre più spesso ad interagire tra di loro. Spazi grandi, flessibili e modulari, oscurati o day-light, divisibili o abbinabili, con riscaldamento e aria condizionata, ideali per **grandi eventi**, **convention**, **fiere**, sfilate, spettacoli, mostre, che possono coprire fino a **10.000 mq**. A cui si aggiungono i **2.000 mq** di spazi degli storici studi fotografici Superstudio 13 nella vicina via Forcella 13. Gli spazi, nelle loro varie dimensioni, sono ideali anche come **teatri di posa** per foto d'arredamento, d'auto, pubblicità, cinema, televisione e ogni tipo di esigenza che necessiti superfici ampie, comode, facili da allestire e da raggiungere, con possibilità di ingresso camion. **Zona centrale**, parcheggio interno e MM porta Genova nelle vicinanze. Zone di carico e scarico per camion. Tutte le sale sono climatizzate e indipendenti fra loro. Possibilità di usufruire di energia elettrica fino a un massimo di 600 kw e più. Caveau di sicurezza. **Ampio magazzino** nel basement con montacarichi. Portineria 24 h/24.





CONGRESS FACILITIES

SPAZI
Sala plenaria: Central Point: 2.500 mq; 2.000 pax; n° ingressi 2; LxLxH: 80x32x11 m **Altre sale:** **n. 1:** Art Point (900 mq; 800 pax) **n. 2:** Daylight (900 mq; 900 pax) **n. 3:** Gallery (1.000 mq; 1.000 pax) **n. 4:** Lounge (380 mq; 450 pax) **n. 5:** Loft (380 mq; 450 pax)
Area espositiva esterna: • + di 2.500 mq
Area espositiva interna: • + di 10.000 mq
Accesso diretto da strada: •

RISTORAZIONE
Area per coffee break: •
Ristorante interno: • 130 posti, Dada Cafè
Ristorante esterno: • Superstudio Cafè

SERVIZI
Welcome desk: •
Servizio bar: •
Servizio catering: •
Guardaroba: •
Sala stampa: •
Segreteria: •
Staff tecnico: •
Vigilanza: •
Montacarichi: •
Garage/Parcheggio convenzionato: •

LEGENDA
Disponibile: •
Su richiesta: •
Non disponibile: •

ATTREZZATURE TECNICHE
Americane: •
Amplificazione: •
Microfoni: •
Pannello di controllo centralizzato: •
Postazioni pc/aula training: •
Tv a circuito chiuso: •
Schermi built-in/mobile: •
Traduzione simultanea: •
Cabina regia: •
Podio/Stage: •
Passerella: •
Fibra ottica: •
Linea Wi-Fi: •

SPAZI POLIFUNZIONALI

THE MALL



THE MALL

Piazza Lina Bo Bardi, 1
20124 Milano
Tel. 348 5336248
www.bigspaces.it

Gruppo/Società di appartenenza:
Big Spaces Srl

PERIODO APERTURA: Tutto l'anno

COME ARRIVARE

Metro: M3 Repubblica / M2 e M4 Garibaldi
M2 Gioia

Stazioni Ferroviarie: Porta Garibaldi
Milano Centrale

CONTATTI

booking@bigspaces.it

MANAGEMENT

Martina Bortignon, location manager,
martina.bortignon@bigspaces.it

PRINCIPALI CLIENTI

Domo Art, Equipe International, Associazione Italiana Sommelier, Canali, Esselunga, Convivio, Pitti Immagine, Federlegno, Promoberg, Samsung, Marcelo Burlon, Hpe



DESCRIZIONE E PUNTI DI FORZA.

The Mall ha sede nel centro del **business district** di **Porta Nuova**, circondato da un lato dai grattacieli che configurano il simbolico skyline milanese, dall'altro da una serie di edifici che rimangono ancorati alla Milano di un tempo. Oltre alla sua **caratteristica** e **suggestiva localizzazione**, che permette alla location di essere **raggiunta comodamente** attraverso qualsivoglia mezzo (dalle diverse fermate metro nei paraggi, alle due **stazioni ferroviarie principali**, ai mezzi di trasporto privati che comodamente possono arrivare in zona e trovare parcheggio), The Mall si distingue anche per le sue **connotazioni industriali**, ma allo stesso tempo raffinate, le sue vetrate funzionali e riconoscibili, la sua imponenza all'interno di un contesto dove **aree pedonali**, **verde** e **architettura** si uniscono in un mix che lascia senza fiato. The Mall è l'unico **centro polifunzionale** per eventi che possa ospitare un numero importante di persone nello stesso momento e che si collochi in centro città; è un contenitore che lascia spazio alla **versatilità** senza imporre le sue caratteristiche, una location che si pregia di servizi a essa collegati che ne favoriscono l'utilizzo e la rendono fortemente **idonea** per i **progetti più diversificati**. Non da meno, il supporto di un team strettamente legato alla location, rappresenta l'ennesima prova di una Venue unica in città (e in Italia) e figlia di un **modello di gestione a 360 gradi**.



CONGRESS FACILITIES

SPAZI
Sala plenaria: 4.200 mq (LxLxH: 170x30x4-12 m); 1.700 pax; n° ingressi: 3
Altre sale: unica sala/Open Space
Area espositiva esterna: • 500 mq tramite OSP
Area espositiva interna: • 4.200 mq
Accesso diretto da strada: •

RISTORAZIONE
Area per coffee break: • da allestire
Ristorante interno: •
Ristorante esterno: • numerosi

SERVIZI
Welcome desk: •
Servizio bar: •
Servizio catering: •
Guardaroba: •
Sala stampa: •
Segreteria: •
Staff tecnico: •
Vigilanza: •
Montacarichi: • 3
Garage/Parcheggio: • fino a 450 posti

ATTREZZATURE TECNICHE
Americane: •
Amplificazione: •
Microfoni: •
Pannello di controllo centralizzato: •
Postazioni pc/aula training: •
Tv a circuito chiuso: •
Schermi built-in/mobile: •
Traduzione simultanea: •
Cabina regia: •
Podio/Stage: •
Passerella: •
Fibra ottica: •
Linea Wi-Fi: •





LEGENDA
Disponibile: •
Su richiesta: •
Non disponibile: •

Location

Hotel
Sedi Congressuali

Si segnala che per esigenze redazionali in alcuni casi non è stato possibile inserire le aziende presenti nel volume in ordine alfabetico

RESIDENZA DI RIPETTA

DESCRIZIONE E PUNTI DI FORZA.

L'ex convento, gioiello barocco risalente al **XVII secolo**, sorge nel cuore di Roma, in un'area nota per il mix di **cultura eclettica**, **arte**, **moda** e **prelibatezze locali**. Le **66 camere** si caratterizzano per gli arredi unici e l'ampiezza. Il meraviglioso **Giardino di Ripetta**, oasi di pace, è la location ideale per **eventi privati e cerimonie**. A disposizione





RESIDENZA DI RIPETTA
ROMA

Numero di stelle: ****
Via di Ripetta, 231 - 00186 Roma
Tel. 06 3231144 Fax 06 320 39 59
www.residenzadiripetta.com
events@residenzadiripetta.com

Catena alberghiera di appartenenza:
indipendente

PERIODO APERTURA
Tutto l'anno
COME ARRIVARE
45 Km da Aeroporto di Fiumicino Leonardo da Vinci; 30 km da Aeroporto di Ciampino; 4 km da Stazione Termini; 500 m da Piazza di Spagna
CONTATTI
Cristina Baldi, director of sales & marketing, mob. 333 1133055, cristina.baldi@residenzadiripetta.com
MANAGEMENT
Matteo Moretti, hotel manager





cinque sale con luce naturale, con una capienza totale di **450 ospiti**. Dalla piccola **Biblioteca**, ideale anche per una cena privata, al più grande e suggestivo **Salone Bernini**, ex chiesa del convento, che può ospitare fino a **200 persone a platea e banchetti fino a 180**. **Punti di forza:** posizione centrale; ex convento del periodo barocco; **66 camere** uniche per arredi e grandezza; **Giardino di Ripetta** disponibile anche per eventi e cerimonie; **salone Bernini** (ex chiesa del convento), ideale per eventi, meeting e funzioni ristorative; **cinque sale meeting**, con luce naturale; **Roof Top Terrace** in esclusiva per eventi privati.

INFO ALBERGHIERE

CAMERE
Numero stanze: (Doppie: 22 Suite: 44)
Wi-fi: •
Aria condizionata: •
Frigobar: •
Tv satellitare/Pay tv: •
Servizio lavanderia: •

RISTORAZIONE
Numero ristoranti: (interni: 1 esterni: 1)
Capacità ristoranti: da 1 a 40 pax
Terrazza: 100 pax
Bar: •
Enoteca/Sala degustazione: •

SERVIZI
Noleggio auto: •
Transfer: •
Business lounge: •
Boutique/Shopping center: •
Garage/Parcheggio: • (garage a pagamento)

WELLNESS AREA
Piscina esterna: •
Piscina interna: •
Spiaggia privata: •
Fitness center: •
Spa: •

CONGRESS FACILITIES

SPAZI
Sala plenaria: 175 mq (LxLxH: 19 x 9 x 13 m), 200 pax a platea, n° ingressi 2 **Altre sale:** **n. 1:** 85 mq, 90 pax a platea **n. 2:** 61 mq, 70 pax a platea **n. 3:** 55 mq, 60 pax a platea **n. 4:** 31 mq, 15 pax tavolo unico **n. 5:** 75 mq, 70 pax a banchetto
Area espositiva esterna: •
Area espositiva interna: •
Area per coffee break: •

SERVIZI
Welcome desk: •
Servizio bar: •
Servizio catering: • (chef interno)
Guardaroba: •
Sala stampa: •
Segreteria: •
Staff tecnico: •
Vigilanza: •
Montacarichi: •

ATTREZZATURE TECNICHE
Americane: •
Amplificazione: •
Microfoni: •
Pannello di controllo centralizzato: •
Postazioni pc/aula training: •
Tv a circuito chiuso: •
Schermi built-in/mobile: •
Traduzione simultanea: •
Cabina regia: •
Podio/Stage: •
Passerella: •
Fibra ottica: •
Linea Wi-Fi: •

LEGENDA
Disponibile: •
Su richiesta: •
Non disponibile: •

SEDI CONGRESSUALI

FIRENZE FIERA



Piazza Adua, 1 - 50123 Firenze
Tel. 055 49721 Fax 055 4973237
www.firenzefiera.it; info@firenzefiera.it

PERIODO DI APERTURA
Tutto l'anno

COME ARRIVARE
Tramvia linea 3 (fermata Valfonda Stazione/Fortezza); 50 m dalla Stazione Centrale S. Maria Novella; 4 km dall'aeroporto Amerigo Vespucci; 4 km dall'autostrada A1/A11 (uscita Firenze Nord e Sud)

APPARTENENZA AD ASSOCIAZIONI
Federcongressi, Icca, Aipc, Fcvb, Ufi, Aefi

CONTATTI
Marina Sablich, sablich@firenzefiera.it

DESCRIZIONE E PUNTI DI FORZA

Firenze Fiera gestisce le **tre sedi congressuali** e fieristiche della città: **Palazzo dei Congressi**, **Palazzo degli Affari** e **Fortezza da Basso**. Location ideale per fiere, congressi, convegni, meeting, convention, corsi di formazione, eventi musicali, spettacoli, feste aziendali e cene di gala. Gli **spazi**, **multifunzionali** e **modulabili**, su un'area complessiva di **100.000 mq** (di cui **65.000 coperti**) sono tutti cablati e dotati di servizi informatici d'avanguardia, come il Wi-Fi di ultimissima generazione, e con una gamma completa di servizi personalizzati. Uno **staff qualificato** è a completa disposizione in ogni fase dell'evento: dal brief iniziale ai vari step di progettazione e svolgimento.



LOCATION



La **Fortezza da Basso**, con una superficie di oltre **80.000 mq** (**55.000 mq coperti**) è ideale per fiere e congressi, grazie alla possibilità di allestire una sala plenaria da **2.200 posti**, ma anche per ricevimenti di alta rappresentanza e serate di gala. Un quartiere unico al mondo che alterna ambienti storici e moderni, come il **Padiglione Spadolini** e il **Padiglione Cavaniglia** che sfrutta il forte **impatto scenografico delle mura cinquecentesche** su un lato dell'edificio.



Il **Palazzo dei Congressi** (già Villa Vittoria), circondata da un **parco secolare**, dispone di un **Auditorium** di **1.000 posti** con annessi **920 mq di spazi espositivi**. Sui quattro piani sono dislocate le varie **sale meeting da 50**, **75** (**Sala Onice**) e **190 persone** (**Sala Verde**) dotate di tutti i comfort e soluzioni tecniche innovative e spettacolari.



Il **Palazzo degli Affari**, inaugurato nel **1974**, è una struttura **moderna**, **polivalente** e **flessibile di 4.000 mq** dislocati su **5 piani** con una capacità complessiva di **1.300 persone**. Punto di forza è la **grande versatilità di utilizzo**: ogni spazio è, infatti, **modulabile** e si adatta a ogni tipologia di evento.



HOSTESS - STEWARD - PROMOTER E MOLTO ALTRO WWW.SPECIALLAB.IT specialolab the future of the event

PALAZZO MEZZANOTTE



PALAZZO MEZZANOTTE

Bit Market Services S.p.a.
Piazza degli Affari, 6 - 20123 Milano
Tel. e Fax 02 72426.554
www.palazzomezzanotte.it
servizioclienti@palazzomezzanotte.it

Gruppo/Società di appartenenza:
London Stock Exchange Group

PERIODO APERTURA
tutto l'anno

COME ARRIVARE
13 km da Aeroporto Milano Linate; 52 km da Aeroporto Milano Malpensa; 63 km da Aeroporto Orio al Serio. 0.8 km da Stazione Milano Nord Cadorna (MM1 Linea Rossa – fermata Cordusio), 3.1 km da Stazione Milano Centrale: (MM3 Linea Gialla – fermata Duomo); 2.5 km da Stazione Milano Porta Garibaldi: (MM2 Linea Verde – fermata Cadorna). Autostrade: 12.6 km da A1 (Mi – Na), 19.4 km da A4 (To-Ts), 5 km da A7 (Mi-Ge), 14.8 km da A8 (Mi-Gallarate)/A52 (Tang. Nord), 11.7 km da A50 (Tang. Ovest), 9.1 km da A51 (Tang. Est)

CONTATTI
Nicoletta Cormio, Paola Tinti
servizioclienti@palazzomezzanotte.it

PRINCIPALI CLIENTI
Ferragamo, Medionalum, UniCredit, Rcs, Consolato Britannico, Allianz, Ubi Banca, Poltrona Frau, Ferrari



DESCRIZIONE E PUNTI DI FORZA.

Milano, **1932**. In **Piazza degli Affari 6** viene inaugurato un imponente edificio, destinato a diventare la sede della **Borsa Valori: Palazzo Mezzanotte**. Settant'anni dopo siamo sempre qui, in **Piazza degli Affari**, a Milano. È il 2002 quando i locali di **Palazzo Mezzanotte** vengono completamente rinnovati allo scopo di accogliere un originale **Centro Congressi**. Il valore storico e culturale della struttura, l'**eleganza** che la contraddistingue, la **professionalità** del personale e la centralità, a due passi da **Piazza Duomo**, sono solo alcuni dei motivi che rendono questo **Centro Congressi** unico nel suo genere. Singolari sono, inoltre, le capacità ricettive, per un totale di oltre 600 posti a sedere e sei sale, tutte realizzate per rispondere a criteri di flessibilità, versatilità e avanguardia tecnologica. La più nota '**Sala delle Grida**', oggi **Parterre**, ha una capienza di **440** posti a platea, una superficie di **600mq**, due balconate per il servizio di catering. La sala dispone, inoltre, di tecnologie avanzate e di uno schermo di 24m. La **Sala Convegni** dispone di 130 posti ed è divisibile nelle due **Sale Blu** rispettivamente da **70** e **60** posti, così come la **Sala Gialla**, che dispone di **80 posti totali** ed è divisibile in due sale separate, una da **50** e l'altra da **30 posti**. Ultima, ma non per importanza, l'**Area Scavi**, dove una scenografica pavimentazione in vetro dona risalto alle rovine di un edificio di **età romana** risalente al **II secolo** e dove è possibile realizzare conferenze, esposizioni, cene.

CONGRESS FACILITIES

SPAZI
Sala plenaria: Parterre: 600 mq (LxLxH: 20 mx30x 8.5/6.5 m) 440 pax, n° ingressi: 3 Altre sale: **Sala Convegni:** 187 mq (8.4 x 22.3), 130 pax (div. in 2 sale: Sala Blu 70 e Sala Blu 60) **Sala Blu 70:** 99 mq (8.4 x 11.8), 70 pax **Sala Blu 60:** 84 mq (8.4 x 10.5), 60 pax **Sala Gialla 80:** 126 mq (7 x 18), 80 pax **Sala Gialla 50:** 74 mq (7 x 10.5), 50 pax **Sala Gialla 30:** 52 mq (7 x 7.5), 30 pax / 21 banchi scuola **Area Scavi:**190 mq (9.9 x 19.2), 80 pax
Area espositiva esterna: •
Area espositiva interna: •
Accesso diretto da strada: •

RISTORAZIONE
Area per coffee break: •
Ristorante interno: •
Ristorante esterno: •

SERVIZI
Welcome desk: •
Servizio bar: •
Servizio catering: •
Guardaroba: •
Sala stampa: •
Segreteria: •
Staff tecnico: •
Vigilanza: •
Montacarichi: •
Garage/Parcheggio: •



ATTREZZATURE TECNICHE
Americane: •
Amplificazione: •
Microfoni: •
Pannello di controllo centralizzato: •
Postazioni pc/aula training: •
Tv a circuito chiuso: •
Schermi built-in/mobile: •
Traduzione simultanea: •
Cabina regia: •
Podio/Stage: •
Passerella: •
Fibra ottica: •
Linea Wi-Fi: •

LEGENDA
Disponibile: •
Su richiesta: •
Non disponibile: •

PORTO ANTICO DI GENOVA



PORTO ANTICO DI GENOVA
CENTRO CONGRESSI

Calata Molo Vecchio, 15 - 16128 Genova
Tel. e Fax 010 2485611
www.centrocongressigenova.it
centrocongressi@portoantico.it

PERIODO APERTURA
tutto l'anno

COME ARRIVARE
Aeroporto: Genova Cristoforo Colombo: 7 km (circa 15 min di taxi); stazioni: Genova P. Principe: 1 km; Genova Brignole: 2 km; autostrade: Genova Ovest 2 km (A7-A10-A12-A26)

MANAGEMENT
Alberto Cappato, general manager

CONTATTI
Daniela Balbi, congress manager
Tel. 010 2485611,
centrocongressi@portoantico.it

PRINCIPALI CLIENTI
Alleanza Assicurazioni, Banca Carige, Banca Sella, Enel, Emergency, Edizioni Centro Studi Erickson, Fiat Group Marketing & Corporate Communication, Mediolanum, Poste Italiane, Unipol Sai, UniCredit Banca



DESCRIZIONE E PUNTI DI FORZA.
Il settore congressuale di Porto Antico di Genova S.p.A. gestisce il **Centro Congressi** sito negli ultimi sei moduli dei **Magazzini del Cotone**. Un'area dedicata a **convegni**, **esposizioni** e attività collaterali, **comprendente 13 sale** con **20 possibili layout**, contraddistinte dai nomi della rosa dei venti. Un **Auditorium** con una capienza di **1.480 posti**, divisibile in **due sale** speculari da **740 posti** (le sale **Maestrale** e **Grecale**), con palcoscenico concepito come una struttura teatrale.
Altre sale di varia capienza (260 posti, 170, 140, 120, 100, 30) delle quali alcune modulari; **spazi espositivi** per **8.500 mq**; spazi esterni per attività varie. Il Centro Congressi, dotato della strumentazione audio e video più avanzata, **coniuga il fascino dell'antica struttura** recuperata dal progetto di **Renzo Piano** alla funzionalità e all'avanguardia delle **soluzioni tecnologiche**. Altro valore aggiunto è la prossimità ad **Aeroporto**, **Stazioni Ferroviarie** e **Autostrade**, agli hotel e ai Palazzi del **Centro Storico**, dichiarati dall'**Unesco Patrimonio dell'Umanità**, raggiungibili facilmente a piedi. Una location entrata di diritto fra le più importanti destinazioni congressuali italiane.

CONGRESS FACILITIES

SPAZI
Sala plenaria: Auditorium (1.480 posti, n° ingressi: 2, divisibile in 2 sale da 740 posti ciascuna) **Altre sale:** **Scirocco** (120 pax), **Libeccio** (140 pax), **Scirocco + Libeccio** (260 pax), **Levante** (100 pax), **Ponente** (100 pax), **Levante + Ponente** (170 pax), **Tramontana** (90), **Aliseo** (40 pax), **Austro A + B** (30 pax), **Austro A** (15 pax), **Austro B** (15 pax), **Zefiro A + B** (30 pax), **Zefiro A** (15 pax), **Zefiro B** (15 pax), **Bora** (30 pax), **Brezza** (12 pax), **Marin** (30 pax)
Area espositiva esterna: •
Area espositiva interna: • (8.500 mq)
Accesso diretto da strada: •

RISTORAZIONE
Area per coffee break: •
Ristorante interno: •
Ristorante esterno: •

SERVIZI
Welcome desk: •
Servizio bar: •
Servizio catering: •
Guardaroba: •
Sala stampa: •
Segreteria: •
Staff tecnico: •
Vigilanza: •
Montacarichi: •
Garage/Parcheggio: • (400 posti)



ATTREZZATURE TECNICHE
Americane: •
Amplificazione: •
Microfoni: •
Pannello di controllo centralizzato: •
Postazioni pc/aula training: •
Tv a circuito chiuso: •
Schermi built-in/mobile: •
Traduzione simultanea: •
Cabina regia: •
Podio/Stage: •
Passerella: •
Fibra ottica: •
Linea Wi-Fi: •

LEGENDA
Disponibile: •
Su richiesta: •
Non disponibile: •



Moda Concerti Spettacoli Fiere Convention Eventi Speciali

Via Mario Pagano 58/60 - 20090 Trezzano sul Naviglio (MI)
Tel. +39 02/48.40.07.48 - Fax +39 02/48.40.07.94
www.newlightitalia.it - info@newlightitalia.it
Cod. Fiscale e P. IVA: 12292310153

MISURATE(CI)

PROGETTI SU MISURA PER LA TUA AZIENDA



Organizzare viaggi memorabili ed eventi indimenticabili, questi sono gli obiettivi di **Gattinoni Incentive&Event**. E lo facciamo contando su una squadra di professionisti di comprovata esperienza, numerosi partner nazionali e internazionali, una ricerca continua del nuovo, strumenti tecnologici avanzati e una cura del dettaglio quasi da artigiani. Tutto questo per garantire un servizio su misura, sempre diverso e in costante evoluzione.

Perché ogni progetto è come un abito:
deve essere realizzato sulle esigenze di chi lo indossa.

www.gattinoni.it

GATTINONI
INCENTIVE & EVENT