

Tarifas de Patrocinio Fórum AUSAPE 2017

Sala P1-140	Sala B2-95	Sala P2-95	Sala P3-90	Sala M3-90	Sala M2-70	Sala M1-70	Mesa Demo	Mesa Empleo	Colaborar
-------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	-----------	-------------	-----------

¿Cuál es el precio de partida del patrocinio?

Precio Tarifa	8.000	7.500	7.500	7.000	7.000	6.500	6.500	200/250	200/250	1.500
Abono posterior por pago antes del 30-03-2017	250	250	250	250	250	250	250	--	--	1.500

¿Cómo te beneficia invitar a tus clientes al Fórum?

Por cada ALTA de Cliente NO asociado, hasta 30-06-2017	500	500	500	500	500	500	500	--	--	500
Cientes NO Asociados a AUSAPE Invitados	3	3	3	2	2	2	2	--	--	1

De manera que si das de alta a clientes invitados NO asociados y pagas antes del 30-03-2016, el PRECIO FINAL podría llegar a ser de:

Precio con Clientes NO Asociados Invitados	6.250	5.750	5.750	5.750	5.750	5.250	5.250	200/250	200/250	1.500
--	-------	-------	-------	-------	-------	-------	-------	---------	---------	-------

¿Qué incluye cada modalidad de patrocinio?

Capacidad de la sala (en personas)	140	95	90	90	90	70	70	--	--	--
Duración de la sesión (en minutos)	40	40	40	40	40	40	40	--	--	--
Número de personas de patrocinador incluidas	4	3	3	2	2	2	2	--	--	1
Número de personas del cliente caso de éxito incluidas	1	1	1	1	1	1	1	--	--	--
Punto de Encuentro (Stand)	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	--	--	--
Control de la asistencia a tu ponencia.	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	--	--	--
Personal y Equipo para Identificación de Visitas al Stand	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	--	--	--
Fórum Virtual. Video corporativo de tu compañía.	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	--	--	--
Fórum Virtual. Logo, Ponencia, Presentación.	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	--	--	Si
Logo Folleto Pre-Forum y Agenda	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	--	--	Si
Presencia Revista Ausape Patrocinadores Fórum	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	--	--	Si
QeQ 2017- Guía de Asociados Especiales. Ficha y logo.	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	--	--	Si

Precio. Importe de la contratación en euros. Impuestos no incluidos.

El Patrocinio en el Forum exige estar al corriente de pago de la cuota anual en el momento de la contratación.

Cliente Caso Exito. Persona del Cliente cuyo caso de éxito se presenta en la sesión.

Scan de Ponencia. AUSAPE llevará el control y registro de los asistentes a cada presentación.

Scan de Visita. Los patrocinadores con sesión dispondrán en el punto de encuentro de una azafata/o equipado para leer las tarjetas identificativas de los visitantes a su stand.

Posteriormente, y de acuerdo a lo expresado por el visitante en la inscripción al evento, se remitirán o no sus datos de contacto al patrocinador.

Fórum Virtual. Se confeccionará un minisite en la web de AUSAPE con toda la información relativa al Fórum que incluirá los logos y presentaciones realizadas por los patrocinadores. Durante el Fórum se grabará un video en el punto de encuentro de 2 a 3 minutos donde el patrocinador realizará una introducción a su compañía y que será incluido en esta documentación.

Logo. El logo del patrocinador figurará en toda la publicidad impresa o digital del evento.

Bonos de Clientes. Los patrocinadores tienen la posibilidad de adquirir bonos de invitación a Clientes.

Abono a la finalización del Evento por Pronto Pago y Alta de Clientes SAP NO Asociados a AUSAPE.

Si el pago de Patrocinio se produce antes del 30-03-2017 AUSAPE devolverá por transferencia bancaria el importe indicado en cada tarifa antes del 30-06-2017.

Cada tarifa permite invitar a un número de Clientes, por aquellos a los que el Patrocinador de alta en AUSAPE por su cuenta, aprovechando la oferta de "Apuntate por 200€ hasta final de año" que habitualmente lanza AUSAPE al finalizar el Fórum, el Patrocinador recibirá 500€ por cada nuevo asociado dado de alta hasta el 30-06-2017.

El abono se hará por transferencia bancaria antes del 15-07-2017.

Mesa de Empleo. Podrán contratarla tanto Partners con Sesión como Clientes con inscripción al evento.

Hay dos tramos de 90 minutos uno el día 21 y otro el 22 y su coste es 200€ cada uno y un tramo de 135 minutos el día 21 con un coste de 250€

Mesa Demo F2F (face to face). Los Partners con Sesión podrán contratarla para mantener demos personalizadas con Clientes con cita previa, cada sesión será de 40 minutos.

Hay dos tramos de 90 minutos uno el día 21 y otro el 22 y su coste es 200€ cada uno y un tramo de 135 minutos el día 21 con un coste de 250€

Los tramos de tiempo referidos en las Mesas de Demo y Mesas de Empleo son los que figurarán en la agenda resumen en la columna con sombreado verde.

Casos de Cliente. Una de las salas demo estará destinada a presentación de casos de Clientes a otros Clientes, la entrada estará restringida a Clientes no pudiendo asistir Partners.