

CONCEPTO DEL EVENTO

El evento tendrá 2 partes diferenciadas:

- **Área de Exposición.** El área de exposición estará abierta para todos aquellos patrocinadores que hayan seleccionado esta opción, desde el día 5 hasta el 7 de octubre.
- **Sesiones de trabajo.** Se realizarán durante el día 6 de octubre, en formato de una mañana. Durante esta jornada tendrán lugar las sesiones informativas, en las que participarán los patrocinadores que hayan seleccionado esta opción.

Cada patrocinador tendrá oportunidad, según el modelo de patrocinio elegido, de contar a la audiencia sus casos de éxito y novedades entorno a las soluciones SAP.

El evento es una oportunidad única para:

- Dar a conocer las novedades sobre sus soluciones y servicios en las sesiones informativas.
- Tener un foro de alrededor de 300 clientes y prospectos de soluciones SAP y generar oportunidades de negocio.
- Estar presente en campañas de Marketing Directo dirigida a más de 5.000 clientes y prospectos.
- Tener un área de exposición abierta al público asistente a SIMO NetWork, durante 3 días, en los que se espera la asistencia de más de 20.000 visitantes.

Como patrocinador del evento **SAP WORLD TOUR 2010**, obtiene una generación de demanda "Premium" y visibilidad como uno de los partners de SAP más importantes, entre otros beneficios.

OBJETIVOS DEL EVENTO

Los objetivos más destacables del evento, tanto para SAP como para los partners patrocinadores del mismo, son:

- Posicionamiento como proveedores de las mejores y más integradas soluciones de software para la gestión de negocios.
- Posicionamiento como proveedores de servicios de valor añadido a las soluciones de negocio, para todas las empresas locales.
- Generación de oportunidades de negocio.

El mercado objetivo son las grandes y medianas empresas clientes o no de SAP. Serán invitados los contactos con capacidad de decisión, Dirección General, Direcciones Funcionales (Financiero, Operaciones, Sistemas de Información, Logística, Producción, Marketing, Comercial y Servicios), Responsables de Área y algunos cargos técnicos.

Esperamos contar con alrededor de 300 asistentes a las sesiones informativas de SAP World Tour y más de 3.000 personas visitando el área de exposición específica de este importante evento.

PROGRAMA GENERAL – TEMAS PRINCIPALES

- **Mejores prácticas en la Gestión Financiera.**
 - Nueva normativa CNMV de control interno sobre la información financiera en entidades cotizadas - (GRC)
 - Análisis de rentabilidad y visibilidad sobre la estructura de costes (PCM)
 - Planificación y Presupuestación (BPC)
- **Mejores prácticas en la Gestión Operativa.**
 - Centros de servicios compartidos: reconciliando la eficiencia y reducción de costes con la calidad de servicio (Shared Service Framework, PCM, CRM Service...)
 - Gestión de talento: el desarrollo personal como clave de la innovación y eficiencia empresarial (HCM Talent Management, Nakisa, etc.)
 - Planificación y optimización de recursos y fuerzas de trabajo
 - Optimización de los Centros de Atención al Usuario, cómo adoptar las mejores prácticas ITIL con eficacia (CRM Service, BCM, IT Service)
 - Atraiga y retenga a sus mejores clientes: Marketing y programas de fidelización adaptados a cada perfil (CRM Marketing, Fidelización)
 - Innovations 2010 – Reconciliando innovación y estabilidad – extensión de los Enhancement Packages a CRM, SRM, SCM y PLM.
- **Visibilidad y eficacia en la toma de decisiones.**
 - Cómo convertir los datos en información que facilite la toma de decisiones en tiempo real.
 - SAP BusinessObjects EIM, SAP BusinessObjects Explorer, In Memory, herramientas de análisis, Spend Analysis, Supply Chain Performance Management.
- **Sostenibilidad.**
 - Portfolio de sostenibilidad: SuPM, Carbon Impact, EHS...
- **Explotando el poder de las redes sociales.**
 - Aplicación de las redes sociales al entorno empresarial (SAP Streamwork / Text Analytics / SAP BusinessObjects Explorer)
- **Soluciones on Demand.**
- **On Device.** Acceso a las soluciones empresariales en cualquier momento y desde cualquier lugar