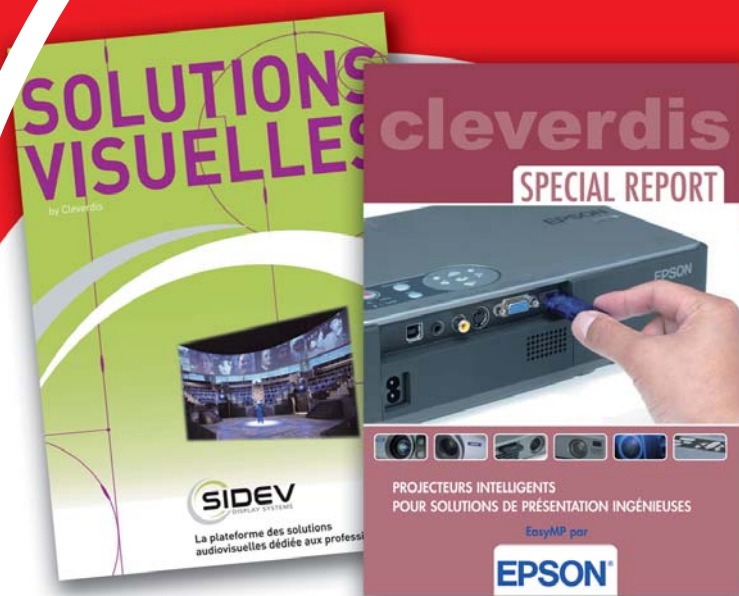


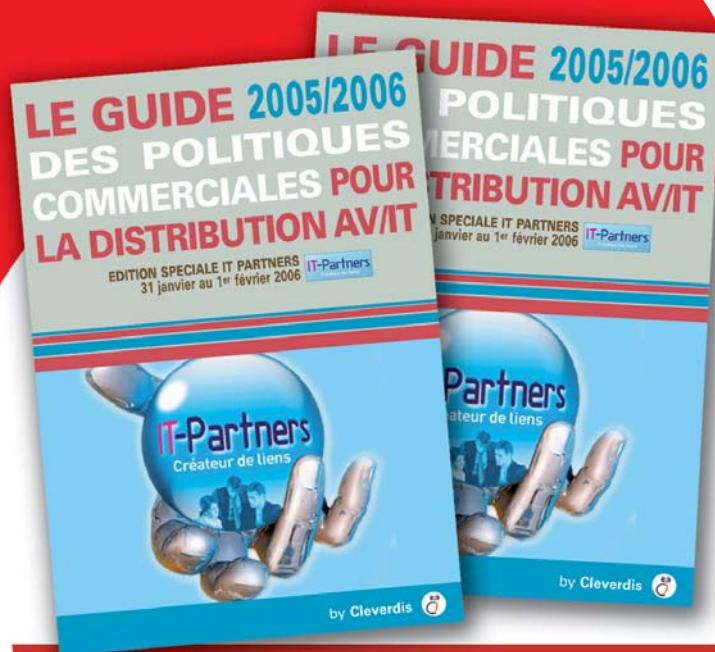
présente LES 2 VECTEURS INCONTOURNABLES DE VOTRE PLAN MÉDIA



“Special Report” CLEVERDIS

Le support de communication personnalisé pour marquer IT PARTNERS de votre présence.

Parution : 27 janvier 2006
Bouclage : 12 janvier 2006



GUIDE FRANCE Spécial Distributeurs

Le guide des politiques commerciales pour la distribution AV/IT

Parution : 27 janvier 2006
Bouclage : 10 janvier 2006

Réservez dès à présent votre emplacement publicitaire ou votre “Special Report” !

IT-Partners / GUIDE FRANCE SPECIAL DISTRIBUTEURS

Dans un contexte économique de plus en plus concurrentiel, devant faire face à la masse toujours grandissante d'informations, les acteurs de l'AV/IT (Audio Vidéo / Informatique Télécommunications) doivent rationaliser leurs choix de communication, les cibler et surtout faire appel à la synergie entre les grands vecteurs. Cleverdis, à l'écoute des problématiques des fournisseurs et des acheteurs, a mis en place une politique de parution et de diffusion de ses publications adaptée à ces besoins. Nous optimisons la trilogie: Salon dédié, Conférences dédiées et Outils d'aide à la décision dédiés.

Après plusieurs expériences réussies en Europe – CeBIT Hanovre, IFA Berlin, ISE, etc. – Cleverdis a adopté en France un schéma similaire en partenariat avec Reed Exhibitions.

En septembre, nous avons réussi un "sans faute" à l'occasion du **salon Digital Signage (Visual Communication)** avec la sortie du **SMARTreport "Communication Audiovisuelle Dynamique"**, en complémentarité totale avec les thèmes faisant l'objet de débats sur l'Agora de Digital Signage et les offres présentées par les exposants.

Pour le Satis nous récidivons : le **"Guide des Solutions Audiovisuelles pour l'Entreprise"**, une évolution naturelle de nos Guides France "Spécial Entreprises", s'adapte désormais aux différentes problématiques des technologies et des solutions audiovisuelles, de la production à la diffusion, clairement prises en compte par ce salon.

C'est dans ce même esprit que nous proposons le **"Guide France Spécial Distributeurs"** à l'occasion d'IT Partners.

Guide France Spécial Distributeurs (annuel):

Le guide des politiques commerciales pour la distribution AV/IT

Diffusion

6 000 exemplaires dans l'hexagone : diffusion ciblée aux entreprises françaises (intégrateurs, grossistes, chaînes, VAR, revendeurs professionnels, grande distribution) sur bases de données. Distribution lors des salons professionnels (IT Partners, Medpi, etc.) grâce à nos partenariats avec Reed Exhibitions. Diffusion via grossistes suivant partenariats.

Répartition

5% clients et constructeurs - 30% salons - 25% grossistes - 40% bases de données et abonnés groupe presse

Cible

Dirigeants et tout intervenant dans le processus d'achat.

Structure du dossier

Outil d'aide à la décision, annuaire de référencement des politiques commerciales vis-à-vis du réseau de distribution ; interviews et rédactionnel, mise en avant de la valeur ajoutée des acteurs et actualité d'une société au travers de l'interview d'un de ses représentant/dirigeant par rapport au sujet traité + mise en avant des "plus" commerciaux, illustrations et études de cas.

Les tarifs*

Pleine page (210x297 mm)	3 950 €	Tiers de page (190x88 mm)	1 150 €
Demi-page (190x135 mm)	2 200 €	Quart de page (92x135 mm)	700 €

Special Report Cleverdis

Avec les Special Reports de Cleverdis, vous bénéficiez de tous les avantages pour présenter vos services et/ou produits dans un guide personnalisé, impartial, éducatif, synthétique et de référence. Ces "mini-publications" s'adaptent parfaitement à vos besoins en termes de communication et peuvent être publiés, bien entendu, en français mais également dans toutes les langues pratiquées en Europe (anglais, allemand, espagnol, italien, russe, etc.) ainsi qu'en chinois.

Quelque soit son objet – outil de communication ciblée pour souligner votre présence sur un salon, explication d'une technologie, présentation d'innovations ou de produits, entrée sur de nouveaux marchés, renforcement du positionnement sur certains marchés, etc. –, le Special Report est l'outil idéal du fait de son adaptabilité.

Distribution

Généralement, les entreprises envoient directement leurs Special Report à leurs clients clés ou leurs partenaires. Cependant, les envois peuvent aussi être organisés par Cleverdis, avec un suivi téléphonique afin d'optimiser votre retour sur investissement.

Le Special Report est exclusif pour votre entreprise, votre association ou votre consortium. Il est proposé dans différents formats : 8, 12, 16, 24 voire 64 pages. Habituellement produit à 6 000 exemplaires, il n'y a cependant pas de limite et, dans le cas de publications grand public, le Special Report peut même être imprimé à plusieurs millions d'exemplaires.

Tarifs : nous consulter