

I CONVEGNI 2027

fabbrica futuro

CRESCERE RESTANDO SE STESSI

Dimensione, governance, persone e tecnologie: quattro leve per crescere senza perdere l'identità che rende competitiva la manifattura italiana.

Su queste Fabbrica Futuro 2027 porta sul territorio il confronto tra imprenditori, manager ed esperti.

un progetto della rivista

SISTEMI&IMPRESA
Management e tecnologie per le imprese del futuro

IL PROGETTO

Fabbrica Futuro

2012 - 2027

15 anni al fianco della
manifattura italiana



Quindici anni al fianco della manifattura italiana. Nata nel 2012, Fabbrica Futuro è il progetto di comunicazione multicanale che riunisce imprenditori, manager, accademici, associazioni, consulenti e fornitori per confrontare idee, raccontare casi di eccellenza e costruire l'azienda manifatturiera di domani.

Convegni, articoli su Sistemi&Impresa, spazio digitale e social, libri e, dal 2024, il factory tour “Le Officine di Fabbrica Futuro”

LA RIVISTA

Sistemi&Impresa è la rivista di management e tecnologie per le imprese manifatturiere che nel 2012 ha generato Fabbrica Futuro.

Il Roadshow è sostenuto da una solida base di contenuti e da una fitta rete di relazioni con le aziende target.



SCARICA IL MEDIAKIT



IL ROADSHOW 2027

LE TAPPE 2027

Città	Data
BRESCIA	19 febbraio
PADOVA	12 marzo
MODENA	23 aprile
BARI	14 maggio
ANCONA	11 giugno
MONZA-BRIANZA	17 settembre
TORINO	22 ottobre
NAPOLI	19 novembre



CRESCERE RESTANDO SE STESSI

Le imprese manifatturiere italiane sono chiamate a crescere di dimensione per reggere il confronto con mercati, clienti e concorrenti sempre più grandi, senza perdere l'identità che le ha rese competitive: il prodotto, il territorio, il rapporto diretto tra chi decide e chi produce.

Fabbrica Futuro 2027 torna sul territorio con otto tappe e mette a confronto imprenditori, manager ed esperti su quattro leve:

DIMENSIONE



La scala necessaria per competere, la crescita per linee esterne, le acquisizioni e le filiere, i nuovi mercati.

GOVERNANCE



L'apertura del vertice a competenze manageriali, il passaggio generazionale, l'equilibrio tra famiglia e impresa.

PERSONE



Le competenze tecniche che mancano, l'attrazione e la permanenza dei profili qualificati, retribuzioni e carriere che premiano il merito.

TECNOLOGIE



Sistemi e dati che crescono insieme all'impresa, l'intelligenza artificiale in produzione, il rinnovamento degli impianti.

TARGET VISITATORI

AZIENDE

Operanti nel settore manifatturiero

Con sede operativa nelle aree geografiche di riferimento

Con un numero di addetti superiore a 100

PROFILI

Imprenditori e direzione generale

Responsabili delle direzioni tecniche (produzione, operations, logistica, ricerca e sviluppo, IT)

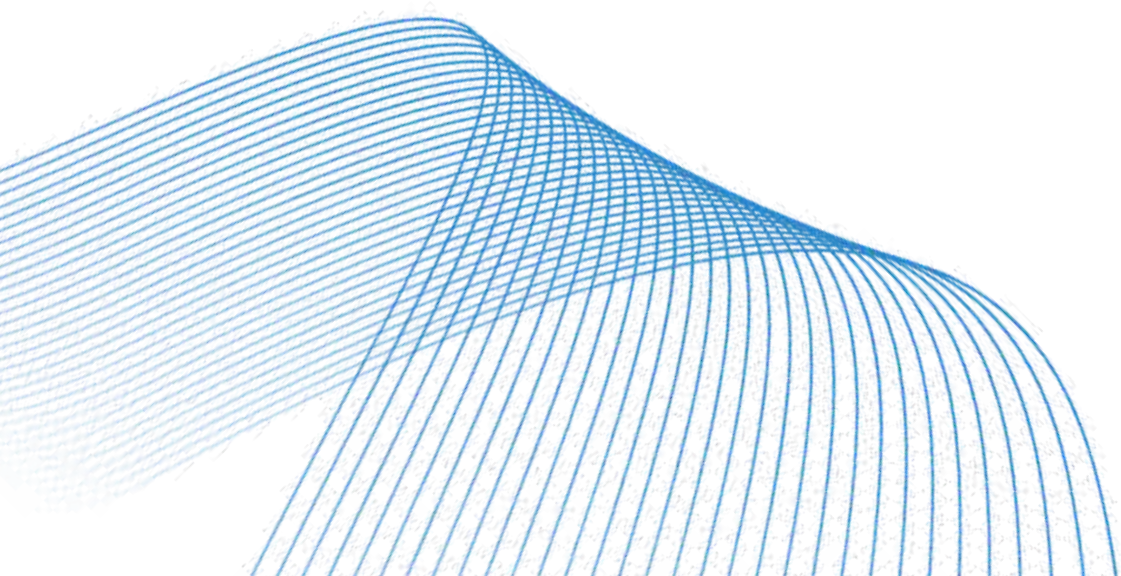
Responsabili organizzazione e HR

MODALITÀ DI ACCESSO AI CONVEGNI

L'accesso ai convegni prevede il pagamento di una quota di € 150,00 + IVA e include la documentazione dell'evento (slide dei relatori) e i servizi di ristoro.

L'accesso è gratuito per:

- gli imprenditori e i manager di aziende manifatturiere selezionati e invitati dalla rivista Sistemi&Impresa;
- gli invitati delle aziende Partner, Sponsor ed Espositori.



Sessione plenaria
Scenari e trend del manifatturiero italiano · tavolo degli imprenditori del territorio ·
interventi di Partner e Sponsor
8.30 – 13.00

Pranzo servito al tavolo
13.00 – 14.00

Sessione plenaria
14.00 – 16.00

Laboratori tematici gestiti dai Partner
16.00 – 17.00

1

2

3

4

Gli orari sono indicativi in funzione della specifica tappa

I LABORATORI TEMATICI

Ogni convegno FabbricaFuturo prevede fino a un massimo di 4 laboratori tematici, riservati e gestiti nei contenuti dai Partner del convegno.

Sessioni di approfondimento durante le quali i Partner del progetto sviluppino un tema di interesse attraverso testimonianze di clienti, casi o demo di prodotto. Durante il laboratorio sono favorite le dinamiche di interazione con il pubblico.

I laboratori hanno una durata di 1 ora e sono organizzati in parallelo.



L'AREA ESPOSITIVA



BUSINESS MATCHING

Partner, Sponsor ed Espositori usufruiscono dei servizi di Business Matching: appuntamenti commerciali di 15/20 minuti con le aziende partecipanti.

Come funziona

- Partner, Sponsor ed Espositori ricevono settimanalmente l'elenco degli iscritti al convegno;
- entro le 24 ore successive indicano alla segreteria le aziende con cui vogliono entrare in contatto;
- la segreteria contatta gli iscritti, ne verifica la disponibilità, fissa l'incontro e fornisce riscontro;
- ogni visitatore riceve il giorno prima un'agenda personalizzata con gli appuntamenti fissati;
- durante l'evento un account ESTE gestisce gli appuntamenti.

Il servizio è riservato a chi aderisce almeno cinque settimane prima della data del convegno. Non è previsto un numero di appuntamenti garantito.

MODALITÀ DI INVITO DEL PUBBLICO

Ogni azienda viene qualificata in riferimento ai profili personali da invitare. La qualificazione, l'ingaggio e l'invito a partecipare a ciascuna tappa sono affidati a un account dedicato per mezzo di:

- attività di telemarketing qualificato sul database ESTE
- invito personale
- invio plurimo di email e newsletter Fabbrica Futuro
- canali dell'associazione territoriale partner della tappa





LE EDIZIONI PASSATE

NUMERI E REPORT PASSATE EDIZIONI

In questa sezione del sito ESTE sono disponibili tutti i dettagli dei convegni Fabbrica Futuro dal 2012 al 2026.



CLICCA QUI



LA GALLERY

fabbrica futuro
CRESCERE RESTANDO SE STESSI



LA GALLERY



LA GALLERY





LA PROPOSTA COMMERCIALE

La partecipazione in qualità di **Partner** dà diritto ai seguenti servizi:

- Partecipazione di un relatore con un intervento di 20/25 minuti
- Organizzazione di un laboratorio tematico
- Servizi di business matching
- File Excel con anagrafica degli iscritti e dei partecipanti all'evento
- 10 inviti gratuiti per staff, clienti e prospect
- Desk espositivo nelle immediate vicinanze della sala dell'evento
- Ampia visibilità sul sito ESTE, sul materiale promozionale dell'evento (mailing, inviti, pagine pubblicitarie) e sugli atti del convegno

La partecipazione in qualità di **Sponsor** dà diritto ai seguenti servizi:

- Partecipazione di un relatore con un intervento di 20/25 minuti
- Servizi di business matching
- File Excel con anagrafica degli iscritti e dei partecipanti all'evento
- 10 inviti gratuiti per staff, clienti e prospect
- Desk espositivo nelle immediate vicinanze della sala dell'evento
- Ampia visibilità sul sito ESTE, sul materiale promozionale dell'evento (mailing, inviti, pagine pubblicitarie) e sugli atti del convegno

La partecipazione in qualità di **Espositore** dà diritto ai seguenti servizi:

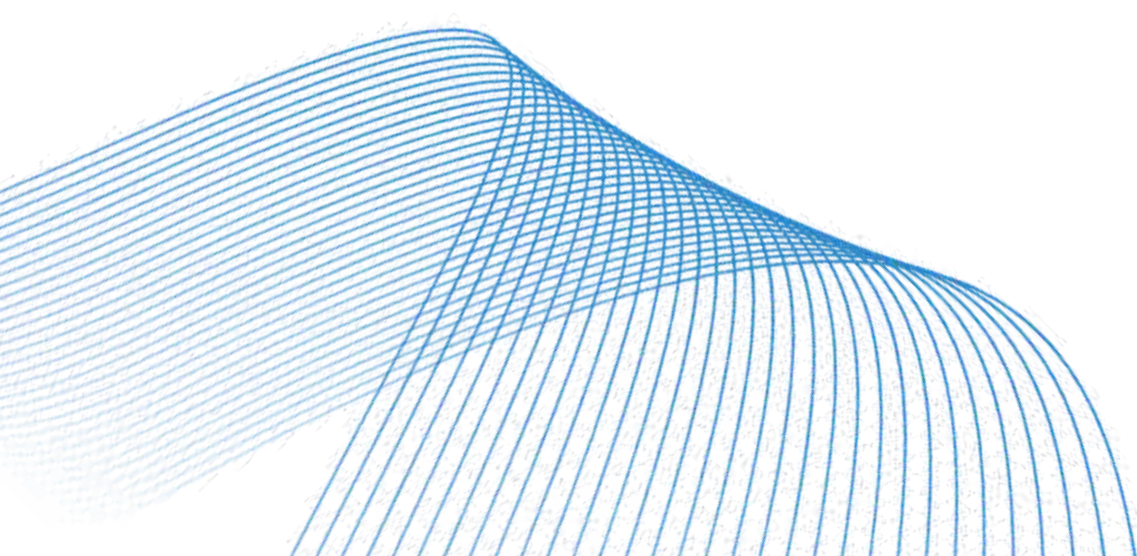
- Servizi di business matching
- File Excel con anagrafica degli iscritti e dei partecipanti all'evento
- 5 inviti gratuiti per staff, clienti e prospect
- Desk espositivo nelle immediate vicinanze della sala dell'evento
- Ampia visibilità sul sito ESTE, sul materiale promozionale dell'evento (mailing, inviti, pagine pubblicitarie) e sugli atti del convegno

PARTNER DI PROGETTO

Il pacchetto **Partner di progetto** copre **tutte e otto le tappe del roadshow 2027** e comprende, oltre ai servizi Partner in ogni tappa:

- dicitura “Partner di progetto” su tutti i materiali dell’anno
- presenza nel tavolo di lavoro sul programma delle tappe
- contenuti editoriali dedicati su Sistemi&Impresa
- esclusiva merceologica tra i Partner

*Disponibile **anche nella formula Sponsor di progetto** sulle otto tappe.
Massimo quattro Partner e sei Sponsor per tappa.*



QUOTAZIONI

Città	Partner	Sponsor	Espositore
BRESCIA · 19 febbraio	11.000 €	8.000 €	5.500 €
PADOVA · 12 marzo	9.000 €	6.000 €	4.500 €
MODENA · 23 aprile	11.000 €	8.000 €	5.500 €
BARI · 14 maggio	7.000 €	5.000 €	3.500 €
ANCONA · 11 giugno	7.000 €	5.000 €	3.500 €
MONZA-BRIANZA · 17 settembre	11.000 €	8.000 €	5.500 €
TORINO · 22 ottobre	9.000 €	6.000 €	4.500 €
NAPOLI · 19 novembre	7.000 €	5.000 €	3.500 €
PARTNER / SPONSOR DI PROGETTO (8 tappe)	67.000 €	46.000 €	—

Importi IVA esclusa.

CONTATTI



RESPONSABILE DEL PROGETTO

RAFFAELLA RAPISARDI

raffaella.rapisardi@este.it

349.3633278

