

JavaZone 2014

PARTNERMØTE
13. MARS 2014



1

Dagens agenda

Statusupdate
Partnerskap i JavaZone
Årets expo-område
Utforming av stand
Veien videre mot JavaZone 2014
Noen nye konsepter på tampen

2

STATUSUPDATE

– HVA HAR SKJEDD / HVA SKAL SKJE –

3



4

Stolte over å allerede ha med 36 partnere!



5

★ RESTAURANT- OG KONSEPTSTANDS ALLEREDE FULLBOOKET

9 restaurantstands solgt i år – **matkonseptet lever videre!**
Også utsolgt for store konseptstands

Men det er fortsatt mulighet til å **bestille utvidelser** til vanlige stands

Pluss at vi har noen **nye kule konsepter**

6

MARKEDSFØRING OG PROFILERING

7



NYTT KONSEPT: JAVAZONE-ILLUSTRATØR

JavaZone får en **spesialdesignet profil** med figurer
illustrert av Ragnar Aalbu – anerkjent norsk illustratør og forfatter

Disse kommer til å gå igjen i Oslo Spektrum, på websider,
i program og all annen markedsføring

Vi tror dette blir stilig! :)

8



VELKJENT KONSEPT: JAVAZONE-FILMEN

Har de siste årene laget promofilmer som har en tendens til å “go viral”.
Over **6.000.000 visninger** de siste 5. årene.

Gjennomfører dette også i år, men med litt **nye konsepter**.
Har ingen detaljer enda, vi har så vidt startet.
Mer info neste gang :)

9



FOR SPEAKERE: JOURNEYZONE

Inviterer foredragsholdere med ut i norsk villmark.
Er veldig populært blant internasjonale foredragsholdere,
får de flinkeste hodene til å komme igjen år etter år.

Henger bra sammen med JavaZone's filosofi:
vi betaler ikke foredragsholdere, vi gir dem heller en uforglemmelig opplevelse.

10



FAGLIG INNHOLD

11



FAGWORKSHOP I JANUAR

25 fagpersoner fra partnere og communities brukte en
ettermiddag på å hjelpe oss å sette retningen for JavaZone 2014

Fikk **utrolig mye gode tilbakemeldinger**, som ble tatt
direkte med inn i Call for Speakers-utlysningen i Februar

12

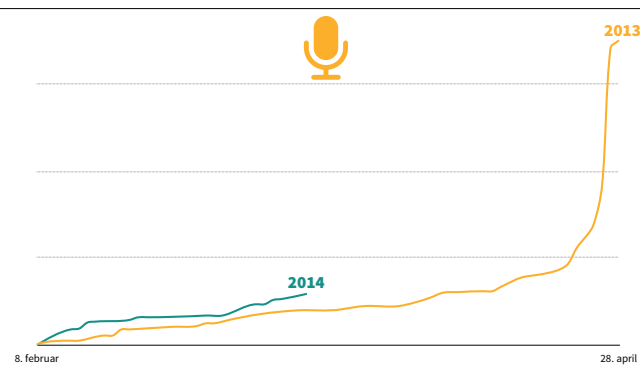


CALL FOR SPEAKERS

Siste frist for innsending er **28. April**. Tips deres ansatte om dette!

Fått inn mye bra foredrag, lyntaler og workshops allerede,
men erfaringsmessig kommer likevel **~90% den siste dagen**

13



14



NYTT KONSEPT: TEMAMØTER

Inviterer de beste fra bransjen for å **hjelpe oss å plukke ut foredrag**

Påmelding til dette kommer senere. Men **tips oss gjerne** om
flinke folk som dere mener burde være med på dette!

Dette er en god mulighet til å senere bli med i JavaZone's programkomité

15



NYTT KONSEPT: TEMAMØTER

13. mai 2014	Security Privacy, Application Security, SSO, Auditing, ...
20. mai 2014	Frontend UX, UI, Apps, Mobile, Responsive, ...
27. mai 2014	Concepts Programming Language Theory, Functional, Reactive, Paradigms, Algorithms, ...
10. juni 2014	(tema bestemmes senere)

16



17

PARTNER GRUNNPAKKE

6 kvadratmeter gulvplass Kan utvides til 12 kvadratmeter eller mer om ønskelig
Strøm og belysning Ett dobbelt strømuttak pr. vanlig stand, spotlights mot veggene
Vegger og gulv Hvit vegg, mørke teppefliser på gulv. Partner står selv for branding/dekor
Billetter til de som skal stå på stand Det følger med 4 navnløse billetter. Disse kan overdras til andre hvis dere bytter på hvem som skal stå på stand. Billettene skal primært brukes av standpersonell

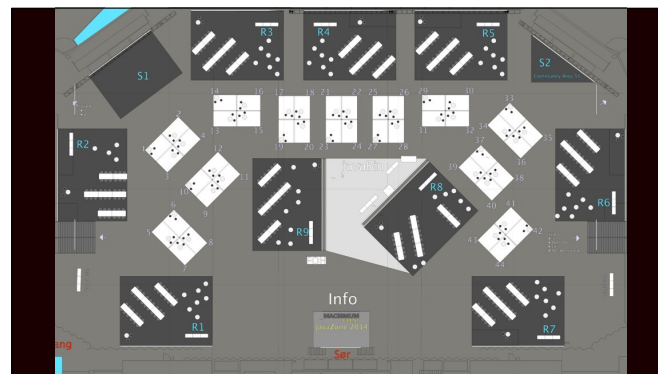
18

ÅRETS EXPO-OMRÅDE



- ✓ Vanlige partnerstands og restaurantstands med kontinuerlig matservering integrert i expo-området
- ✓ Laget med tanke på å gi enda mer verdi til både deltakere og partnere
- ✓ Det er alltid et yrende liv i Expo-området, det er her deltakerene samles mellom hver sesjon

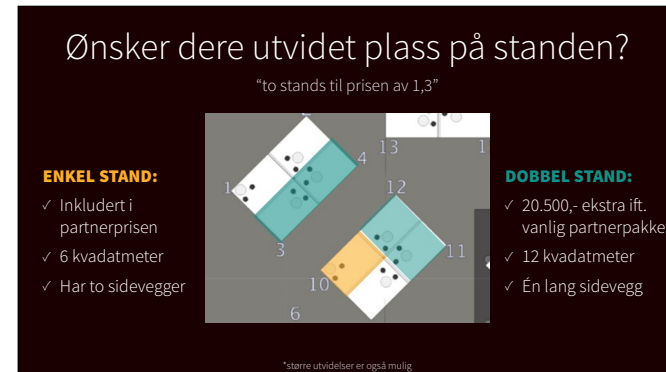
19



20

Ønsker dere utvidet plass på standen?

"to stands til prisen av 1,3"



ENKEL STAND:

- ✓ Inkludert i partnerprisen
- ✓ 6 kvadratmeter
- ✓ Har to sidevegger

DOBBEL STAND:

- ✓ 20.500,- ekstra ift. vanlig partnerpakke
- ✓ 12 kvadratmeter
- ✓ En lang sidevegg

*større utvidelser er også mulig

21

EKSEMPEL PÅ 6 KVM STAND



EKSEMPEL PÅ 12 KVM STAND



22

PRISER

Billettpriser for partnere pr billett, avhengig av antall	Utvidelser i tillegg til vanlig partnerskap
10 - 30 billetter 4.590,-	12. kvadratmeter stand 20.500,-
30 - 50 billetter 4.490,-	Restaurantstand 59.000,- (utsolgt)
mer enn 50 billetter 4.390,-	Konseptstand 41.000,- (utsolgt)
Aksepterte foredragsholdere får gratis JavaZone-billett (gjelder ikke JavaZone)	AweZone ekstrabilletter 499,- <small>(ta med deg f.eks en kunde og gi dem et innblikk i utviklingslivet i Norge)</small>

* Alle priser er oppgitt eks. mva

23

STANDPLASSERING



Alle partnere vil bli kontaktet og får velge plassering i Expo utifra tidspunktet for påmelding som partner

Ta en titt på kartet over Expo og sett allerede nå opp **topp 3 alternativer for ønsket plassering**, så dere er klare når det er deres tur å velge.

Proessen starter i **slutten av mars**. Det sendes ut mail til partnerkontakt når det er deres tur til å velge standplassering.

24

ÅRETS BESTE STAND



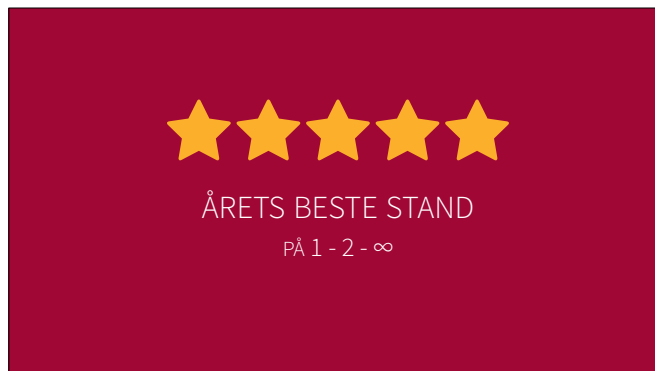
Dropper kåring av beste standkonsept i forkant av konferansen i steden lar vi deltakerene stemme frem årets beste stand **under konferansen**

Etter gode tilbakemeldinger, så repeterer vi fjorårets konkurranse der deltakerene skal besøke flest mulig stands. Her skal deltakerene også **stemme på hvilken stand de synes var aller råest**

Årets beste stand annonseres sammen med premiene for konkurransen, i tillegg får vinneren velge plassering **aller først på JavaZone 2015**

25

ÅRETS BESTE STAND



PÅ 1 - 2 - ∞

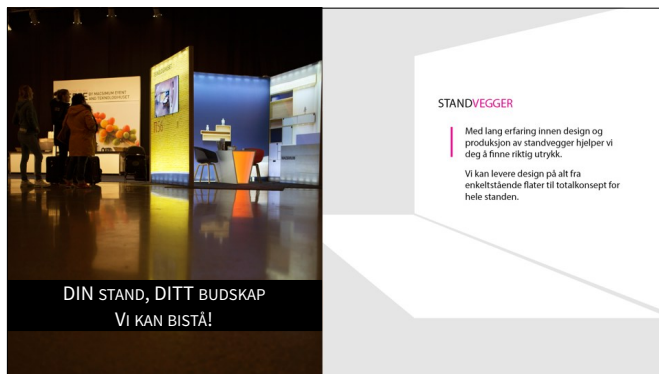
26

Tenker du helhetlig?



visuell kontakt, innsikt, uttelling, dialog, engasjement, stand, deltakere, opplevelse, kunder, potensielle, profiler, iøynefallende, budskap, idé, aktiviteter, analyse, kolleger, målgruppe, virkemidler, inntrykk, besøke, kunnskap, helhetlig, bransje

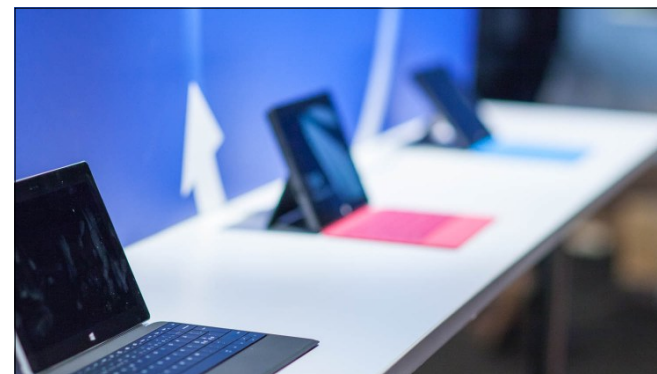
27



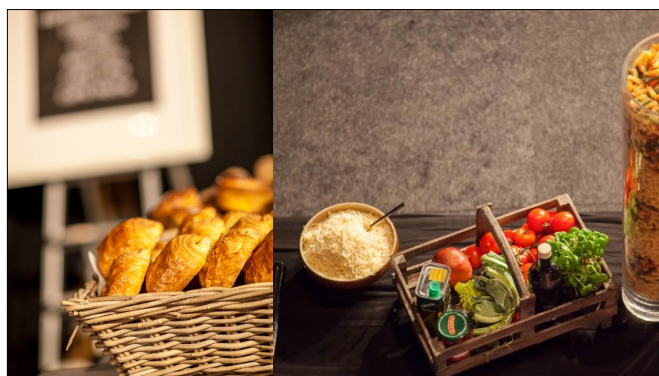
28



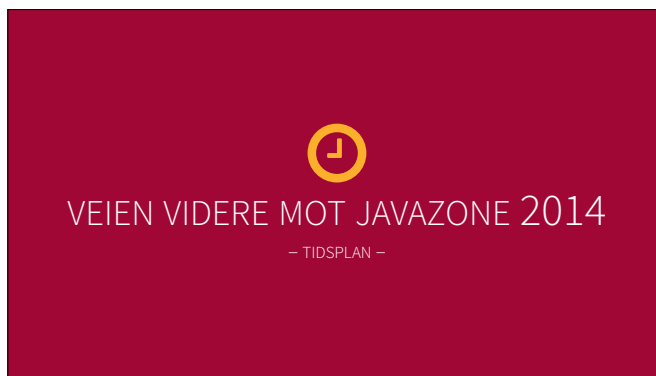
29



30



31



32

"Tiden går så fort, og plutselig er det mye du skulle ha gjort!"

Innen april	...bør man ha koblet på alle ressursene som skal være med å realisere selve standen
Innen mai	...bør man ha hatt første møte ang. plan for standen, "Hvem gjør hva"-møtet:) Da er også tilgang til partnerportalen opprettet. Der vil dere finne både utleiebrosjyre og designbrosjyre med spesifikasjoner på veggdekor mm.
Innen juni	...bør interne/eksterne designere få brief på at det skal leveres veggdekor og hvilke frister som gjelder for trykk" Send de vår designbrosjyre og utleiebrosjyre, så har de det de trenger for å få design klart i tide.
Før sommerferien	...anbefaler vi at dere møtes for å avklare siste del av stand-oppsett. Vår erfaring er at alt som blir utsatt til etter sommerferien, blir veldig hastverk. September kommer brått på!
i August	...er det bare tiden og veien, spør om det er noe dere lurar på! 8. august: siste frist for å bestille bistand til stand-design 15. august: siste frist for leveranse av filer for standvegg-trykk 23. august: siste frist for bestilling av møbler/annet til stand

*Anbefaler at filer til trykk leveres 14 dager før fristen, da rekker man korrekturunder etc

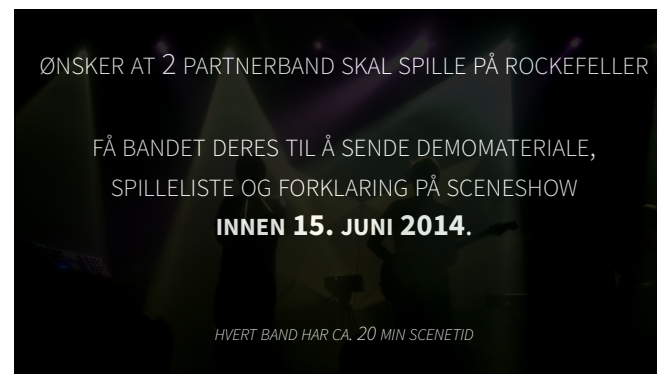
33



34



35



36



37



38



39



40



41



42



43



44



45

4

JavaZone Academy

Arrangeres **én måned etter JavaZone** (uke 42 eller 43) i minst 2 studiebyer, potensielt flere.

Kjører **live foredrag** med utvalgte speakere hentet fra JavaZone 2014.

Middag og mingling med alle studentene i etterkant av arrangementet.

46

4

JavaZone Academy

HVA GIR DETTE DEG SOM PARTNER?

Profilering på all blesting rundt dette i forkant

Mulighet for å stille med **enkel stand** under arrangementet

Mulighet for **faglig involvering** i selve programmet

Mingling med studentene både under og etter arrangementet

Mulighet til å **bidra** til at studentene lærer noe, og får en bra opplevelse!

Vi tror dette arrangementet **skiller seg ut** fra andre rekrutteringsaktiviteter, når en litt annen gruppe med studenter

47

4

JavaZone Academy

KOSTNAD PARTNERSKAP:

20.000 for 1 by, 30.000 for 2 byer, 40.000 for 3 byer
(skal dekke en kost på ca. 75.000-100.000 pr studieby vi ønsker å besøke)

Flere detaljer finnes i presentasjonen fra forrige partnernemøte, finnes på partnersidene på javazone.no

48

4

JavaZone Academy

Vi arrangerer dette **kun** hvis det er nok interesse blant partnere.

Allerede har **2 partnere** meldt interesse. Veldig bra! Men vi trenger minst 3 til.

Trenger committment innen **1. April**

49



NYHET SIDEN SIST


STUDENTBILLETTER TIL ACADEMY-PARTNERE

Under JavaZone i Spektrum på torsdag inviterer vi **100 studenter** til Oslo Spektrum fra kl. 12.00.

Basert på innspill forrige partnernemøte ønsker vi å la **Academy-partnere stå for mye av inviteringen.**

Hver Academy-partner får **10 slike studentbilletter**, som de kan dele ut på den måten de selv ønsker.

50



RECAP!

51



- ✓ **Husk viktige datoer fremover:** September kommer brått på etter sommeren!
- ✓ **Tenk gjennom mulighetene** som er diskutert i dag: utvidet stand, sponning av "drikkbare", JavaZone Academy-partnerskap
- ✓ **Tips bandet deres** om muligheten til å spille på Rockefeller foran tusen devs!
- ✓ **Begynn å tenke stand** allerede nå. Plassering, design, konsept. Jo før man begynner, jo bedre blir resultatet!
- ✓ **Tips alle ansatte om Call for Speakers** – det faglige er jo det aller aller viktigste med JavaZone! Call for Speakers stenger 28. April 2014.

52

Oppsummering av de viktigste datoene

- ✓ **1. april:** frist for å melde interesse for Academy-partnerskap
- ✓ **13. april:** frist for å melde interesse for "drikkbare"-konseptet
- ✓ **28. april:** Call for Speakers stenger
- ✓ **1. juli:** siste frist for kjøp av deltakerbilletter til partnerpriser
- ✓ **Juni:** neste partnernemøte (invitasjon kommer på mail)

53

Kontaktinformasjon

JavaZone ledelsen	javazone@java.no
Generelle partnerspørsmål	partner@java.no
Espen Herseth Halvorsen <small>JavaZone Leder</small>	espenhh@espenhh.com 938 83 196
Ole Alexander Møy <small>Partneransvarlig</small>	olemoy@gmail.com 980 60 374
Helge Jenssen <small>Fagansvarlig</small>	helge.jenssen@gmail.com 920 16 992
Hilde Rødseth <small>Teknisk og gjennomføring</small>	hnr@macsimum.no 902 84 486
Carl Onstad <small>Daglig leder eventbyrå (Macsimum)</small>	cjo@macsimum.no 990 15 660

54