

## Пакет «Генеральный Партнер» (стоимость пакета 90 тыс. руб.)

### Продвижение компании до мероприятия

- Право свободного использования в маркетинговых коммуникациях компании со статусом **«Генеральный Партнер»** отраслевой научно-практической конференции «Автоматизация и информационные технологии в энергетике», проводимой в рамках деловой программы МФЭС 2024.
- Размещение логотипа Партнера с указанием статуса «Генеральный Партнер» на сайте журнала (<http://www.avite.ru/avite/>).
- Размещение логотипа Партнера в приглашении на конференцию специалистов с указанием статуса **«Генеральный Партнер»** (электронная рассылка по базе данных журнала- гарантированное число адресатов целевой аудитории более 1,5 тыс.).
- Размещение информации о Партнере с указанием статуса **«Генеральный Партнер»** в информационных письмах о конференции, распространяемых адресной рассылкой по электронной почте по базе журнала (гарантированное число адресатов целевой аудитории более 1,5 тыс.).
- Однократное размещение рекламного модуля Партнера в журнале «Автоматизация и ИТ в энергетике» с возможностью обращения к размещенному рекламному модулю на сайте журнала в разделе «содержание журнала», а также при рассылке содержания журнала по базе подписчиков (гарантированное число адресатов целевой аудитории 1,5 тыс.) и распространении журнала на всех профильных выставках и конференциях.
- Размещение логотипа и рекламного модуля с информацией о Партнере при рассылке информационных материалов конференции по базе подписчиков сайта <http://www.avite.ru/avite/> (гарантированное число адресатов целевой аудитории более 1,5 тыс.).
- Право предоставления для участников конференции сувенирной продукции Партнера (ручки, пакеты, блокноты и т.п.).
- Право реализовать возможность предварительного направления докладчикам вопросов, с целью получения ответов на конференции.

### Продвижение компании во время проведения конференции

- Выражение благодарности **«Генеральному Партнеру»** модератором мероприятия во вступительной речи.
- Выступление представителя Партнера с докладом по согласованной и утвержденной основной теме конференции (не более 20 минут).
- Размещение логотипа Партнера на презентационном экране в зале с указанием статуса **«Генеральный Партнер»**.
- Размещение **roll-up** (и/или флага) Партнера в зале проведения конференции.
- Предоставление места для размещения информационной стойки с раздаточным материалом компании (стойка и раздаточные материалы предоставляется и устанавливается Партнером).
- Обозначение Партнера в имиджевом ролике до мероприятия и во время перерывов (ролик предоставляется Партнером и не должен превышать по продолжительности 3 минуты). Количество показов – не менее 3 раз за мероприятие.

### Продвижение компании после мероприятия

- Предоставление фотоотчета о конференции.
- Предоставление перечня делегатов с информацией, в соответствии с требованиями Федерального закона Российской Федерации от 27 июля 2006 г. N 152-ФЗ «О персональных данных».
- Рассылка благодарственных писем участникам (e-mail, благодарственное письмо, логотип Партнера с указанием статуса **«Генеральный Партнер»**, 300 символов о компании Партнера).
- Приоритетная публикация новостей и событий компании на сайте журнала и в печатных версиях журнала до конца года.
- Приоритетная публикация статей в журнале в режиме открытого доступа на сайте (бесплатно).
- Публикация баннера компании (100x100) на главной странице сайта журнала течение года.

## Пакет «Официальный Партнер» (стоимость пакета 55 тыс. руб.)

### Продвижение компании до мероприятия

- Право свободного использования в маркетинговых коммуникациях Партнера статуса «Официальный Партнер» конференции.
- Размещение логотипа Партнера с указанием статуса «Официальный Партнер» на сайте журнала.
- Размещение логотипа Партнера в приглашении на мероприятие, программе с указанием статуса «Официальный Партнер».

- Размещение информации о Партнере со статусом «Официальный Партнер» в информационных письмах о мероприятии, распространяемых адресной рассылкой по почте, факсу и электронной почте по базе данных журнала (гарантированное число адресатов целевой аудитории более 1,5 тыс.).
- Размещение логотипа с информацией о Партнере при рассылке информационных материалов конференции по базе данных журнала (гарантированное число адресатов целевой аудитории более 1,5 тыс.).

### Продвижение компании во время проведения мероприятия

- Выражение благодарности «Официальному Партнеру» модератором мероприятия во вступительной речи.
- Размещение логотипа Партнера на презентационном экране в зале с указанием статуса «Официальный Партнер».
- Выступление представителя Партнера с докладом по согласованной и утвержденной основной теме конференции (не более 20 минут).
- Размещение roll-up (и/или флага) Партнера в зале проведения конференции.
- Обозначение Партнера в имиджевом ролике до мероприятия и во время перерывов (ролик предоставляется компанией Партнером и не должен превышать по продолжительности 3 минуты). Количество показов – 1 раз за мероприятие.

### Продвижение компании после мероприятия

- Предоставление фотоотчета о конференции.
- Рассылка благодарственных писем участникам (e-mail, благодарственное письмо, логотип Партнера с указанием статуса «Официальный Партнер».
- Приоритетная публикация новостей и событий компании на сайте журнала и в печатных версиях журнала до конца года.
- Публикация баннера компании (100x100) на главной странице сайта журнала течение года.

## Пакет «Партнер» (стоимость пакета 35 тыс. руб.)

### Продвижение компании до мероприятия

- Право свободного использования в маркетинговых коммуникациях компании со статусом «Партнер».
- Размещение логотипа компании с указанием статуса «Партнер» на сайте журнала.
- Размещение логотипа с информацией о Партнере при рассылке информационных материалов конференции по базе данных журнала (гарантированное число адресатов целевой аудитории более 1,5 тыс.).

### Продвижение компании во время проведения мероприятия

- Размещение логотипа компании на презентационном экране в зале с указанием статуса «Партнер».
- Предоставление места для размещения информационной стойки с раздаточным материалом компании (стойка и раздаточные материалы предоставляется и устанавливается Партнером).
- Выступление представителя Партнера с докладом по согласованной и утвержденной основной теме конференции (не более 15 минут).

### Продвижение компании после мероприятия

- Предоставление фотоотчета о конференции.
- Рассылка благодарственных писем участникам с указанием статуса «Партнер».