

DOSSIER DE CANDIDATURE GRAND PRIX DU MARKETING B2B www.lescasdor-marketingb2b.com

Éléments à nous fournir :

- Fiche d'inscription remplie et signée (les 4 pages)
- Fichier vidéo ou PowerPoint (par email à pascal.gayat@digitalinfluence.eu)

Pièces à adresser Pascal GAYAT

Email : pascal.gayat@digitalinfluence.eu

Critère d'éligibilité :

Les éléments sont à adresser avant le 14 octobre, sous la forme de présentations PowerPoint ou de cas vidéo.

Modalités :

Inscription de cas :

Nombre de cas inscrits : _____

1 / Inscription du premier cas :

500€ HT*

2 / Inscription de cas supplémentaires (par cas) :

200€ HT

*Le prix comprend les frais administratifs et un couvert (couvert complémentaire à 300€)

Options :

Réservation de couverts supplémentaires au dîner :

Nombre de couverts : _____

Réservation de table pour la soirée : Nombre de places réservées* : _____

*Table de 6, 8 places à 1800/2400€ HT ou 10 places à 3000€ HT

TOTAL HT : _____

Fiche d'inscription

Choix du/des Awards :

Possibilité de concourir simultanément à 1 catégorie pour 1 dossier :

- Prix du meilleur dispositif de Social Selling**
- Prix du meilleur outil CRM**
- Prix du meilleur dispositif de génération de Lead**
- Prix du meilleur dispositif Brand Content**
- Prix du meilleur événement**
- Prix de la meilleure vidéo B2B**
- Prix du meilleur dispositif conversationnel**
- Prix de la Meilleure agence B2B**
- Prix de la Meilleure campagne multicanale**
- Prix du meilleur scénario de Marketing Automation**
- Prix du meilleur dispositif Social B2B**
- Prix du meilleur dispositif de qualification de leads**
- Prix du meilleur dispositif de communication de recrutement**
- Prix de la meilleure Stack Marketing**

Pour concourir au Prix de l'Innovation et au Grand Prix ?

- Les nommés au Grand Prix et au Prix de l'Innovation seront sélectionnés parmi les gagnants des différents Prix et soumis à un vote spécifique du Jury.

Fiche d'inscription

Contact* :

Raison sociale :

Adresse :

Nom :

Prénom :

Fonction :

Email :

Téléphone :

Date, cachet et signature

A la réception de votre dossier d'inscription une facture sera émise. **Cette dernière doit être réglée intégralement avant la soirée.**

Règlement

Article 1 : Le Grand Prix du Marketing B2B célèbre les entreprises qui ont développé des dispositifs gagnants au travers des différents leviers marketing de la chaîne Business To Business.

Article 2 : Pour concourir les candidats doivent mettre en avant les dispositifs qui attestent de leurs bonnes pratiques.

Article 3 : Pour concourir les dispositifs doivent exister et avoir été actifs l'année précédente et/ou l'année en cours.

Article 4 : Les dossiers doivent être présentés sous présentations powerpoint ou vidéos.

Article 5 : Les dossiers seront présentés par les entreprises commanditaires ou leurs partenaires startups.

Article 6 : Une entreprise peut présenter au maximum 2 cas.

Article 7 : Quiconque inscrit un cas garantit les informations indiquées sur la fiche d'inscription.

Article 8 : Les dossiers d'inscription et les fichiers vidéo devront être envoyés au bureau du GRAND PRIX MARKETING B2B au plus tard un mois avant l'événement, à l'adresse pascal.gayat@digitalinfluence.eu.

Article 9 : Toutes les vidéos et présentations soumises à la sélection doivent être en version française.

Article 10 : Les cas inscrits peuvent concourir pour les #GPMB2B (Grand Prix Marketing B2B) suivants :

- Prix du meilleur dispositif de Social Selling
- Prix du meilleur outil CRM

- Prix du meilleur dispositif de génération de Lead
- Prix du meilleur dispositif Brand Content et Expertise
- Prix du meilleur événement
- Prix de la meilleure vidéo B2B
- Prix de la meilleure utilisation de chatbot/IA
- Prix du meilleur site transactionnel B2B
- Prix de la Meilleure agence B2B
- Prix de la Meilleure campagne multicanale
- Prix du meilleur dispositif de communication de recrutement.
- Prix du meilleur dispositif Social B2B
- Prix de la Meilleure innovation

Des prix complémentaires pourront être ajoutés pendant la phase de préparation. Les candidats en seront informés.

Le Grand Prix sera déterminé par le Jury à l'issue des délibérations.

Article 11 : Les lauréats s'engagent à mentionner le prix qui leur aura été attribué à la fois dans les dossiers de presse et autre matériel de promotion (réseaux sociaux). Ils sont également invités à publier leur palmarès sur www.monpalmares.com

Article 12 : Les membres du jury sont désignés par l'équipe du GRAND PRIX MARKETING B2B. Le jury est composé de professionnels de l'Innovation aux multiples fonctions et expériences.

Lorsqu'un des membres du Jury fait partie d'une entreprise qui a présenté une ou des vidéos en compétition il lui est interdit de voter pour le cas de son entreprise.

A l'issue de la période de consultation en ligne le Jury se réunira sur une demi-journée pour finaliser les délibérations.

Article 13 : Les frais d'inscription de 500€ HT pour le premier cas et 200€ HT par cas complémentaire couvrent les frais administratifs et participent aux frais d'organisation et de visibilité de l'événement qui doit devenir un carrefour d'échanges multiples pour l'ensemble de la profession du marketing.

Article 14 : Tous les candidats sont encouragés à promouvoir leur participation, nomination, victoire, sur les réseaux sociaux.

Article 15 : Les dossiers devront être présentés sur un format Power Point court, selon le déroulé suivant : Contexte de marché, Présentation de la solution, Avantages pour les organisations, étude de cas, Perspectives de développement.

Lors de la délibération du Jury, des pitchs pourront être organisés.

Article 16 : Le soir de la remise des Prix, les nommés seront communiqués et les cas des lauréats seront présentés.

Article 17 : Tout litige né au cours du Grand Prix sera géré avec le Commissaire Général de l'événement.