



KLIENT

Infoshare to największa konferencja dotycząca technologii w Europie Środkowo-Wschodniej. Wydarzenie dobrze znane ekspertom i fanom technologii w roku 2020 odbyło się w formie konferencji online. Wpływ na to miała panująca sytuacja epidemiczna. Samo wydarzenie nie straciło swojego inspirującego charakteru, a wręcz zyskało oferując wiele wystąpień ekspertów o światowej reputacji. Wydarzenie trwało 6 dni i było wypełnione prelekcjami z różnych specjalistycznych dziedzin. Dzięki zastosowaniu specjalnego narzędzia możliwy był też skuteczny networking uczestników.



SYTUACJA MIĘDZYNARODOWA

Organizacja dużego eventu targowo-wystawienniczego z dziedziny IT w czasach pandemii to duże wyzwanie. W kwietniu 2020 r., 97% wydarzeń w Polsce zostało odwołanych lub przeniesionych na inny termin ze względu na obostrzenia związane z COVID-19. Równocześnie branża eventowa znalazła się w kryzysie, jakiego jeszcze nie doświadczyła¹.



Podobny los również spotkał targi branżowe w USA, gdzie producenci i dystrybutorzy na ogół spotykają się z klientami i prowadzą sprzedaż, a także prezentują nowe technologie i prowadzą stacjonarne szkolenia - te również zostały odwołane. Spośród nich można wymienić USITT, Prolight + Sound, InfoComm, PLASA, LDI2020 oraz przyszłoroczną edycję NAMM². Przypomnijmy, że w lutym 2020 odwołane zostały też sławne targi Mobile World Congress w Barcelonie³.

Według badań przeprowadzonych PCMA w grupie zawodowej, której większość stanowili ludzie decyzyjni związani z branżą eventową, aż 88% badanych stwierdziło, że odwołało, a 66% odłożyło organizowane wydarzenia w związku z COVID-19⁴. Te same badania potwierdziło, że 7 na 10 przedsiębiorstw zmieniło charakter swoich wydarzeń i zorganizowało je w formie online.

” Na 2-2,5 miesiąca przed startem przełożyliśmy termin na wrzesień. Potem zaczęliśmy analizować sytuację. Początkowo, jak wspominałem, myśleliśmy o utrzymaniu normalnej formuły, potem o hybrydzie, czyli o miksie offline’u z onlinem. Ale ostatecznie zdecydowaliśmy, że robimy

Infoshare całkowicie zdalnie – i na tym skoncentrowaliśmy swoje wysiłki. – Grzegorz Borowski, CEO Infoshare⁵ ”



Przenoszenie eventów do świata online stało się poważną alternatywą dla tradycyjnie organizowanych wydarzeń i obecnie mocno zyskuje na popularności. To szansa dla takich inicjatyw jak Infoshare, którego organizatorzy udowodnili, że są w stanie szybko zaadaptować się do nowych warunków panujących zarówno na świecie jak i na rynku.

BACKSTAGE

LiveWebinar nie po raz pierwszy czynnie wspierał organizację Infoshare. Taki przypadek miał już miejsce w 2019 roku, kiedy uczestnicy zyskali możliwość zdalnego uczestnictwa w wydarzeniu. Wówczas Infoshare udostępnił streaming na żywo ze swoich dwóch największych scen. Każdy kto nie mógł się pojawić w AmberExpo i dokonał wcześniejszej rejestracji mógł oglądać wystąpienia nadawane z takich scen jak „Inspire” oraz „Marketing”. **W ten sposób LiveWebinar skutecznie powiększył grono uczestników Infoshare o widzów internetową.**

Rozmawialiśmy z Tomaszem Pawułem, COO Infoshare, który razem z Grzegorzem Borowskim (CEO) odpowiada za organizację eventu.

” Platformy LiveWebinar użyliśmy po raz pierwszy w 2019 roku do streamowania prelekcji z dwóch scen Infoshare. Konferencja odbywała się wtedy na AmberExpo, a dzięki LiveWebinar możliwy stał się streaming odbierany przez

1. <https://marketerplus.pl/teksty/artikul-z-wydania-drukowanego/czy-branza-eventowa-przetrwa-koronawirusa/>

2. <https://www.livedesignonline.com/business-people-news/2020-pandemic-impact-covid-19-live-events-industry>

3. <https://businessinsider.com.pl/technologie/mobile-world-congress-2020-odwolany/dtw3y14>

4. <https://www.pcma.org/covid-19-impact-events-industry-planners-survey-results/>

5. <https://mamstartup.pl/odwolanie-eventu-nie-wchodzilo-w-gre-zawiodlbym-tysiace-uczestnikow-i-zwolnilbym-zespol-grzegorz-borowski-infoshare>

SUCCESS STORY

LIVEWEBINAR x INFOSHARE 2020

uczestników, którzy nie mogli stawić się na AmberExpo osobiście. Oceniliśmy tę współpracę bardzo pozytywnie. W tym przypadku pomogło nam to uzupełnić sobie bazę naszych odbiorców o te właśnie osoby, które nie mogły wziąć udziału w wydarzeniu osobiście

Oprócz doświadczeń z zeszłorocznej edycji, wypróbowaliśmy LiveWebinar na cyklu mniejszych webinarów Tech3Camp. Zorganizowaliśmy wspólnie 5 takich wydarzeń i mieliśmy bardzo pozytywne doświadczenia. Po odbyciu dwóch-trzech tur rozmów z innymi dostawcami, zdecydowaliśmy się na platformę LiveWebinar - Tomasz Pawul, COO Inforshare. ”

PROBLEM

Główną przeszkodą był brak możliwości organizacji wydarzenia targowo-wystawienniczego w tradycyjnej, stacjonarnej formie. Po przeniesieniu oficjalnego terminu Infoshare 2020 z maja na wrzesień nadal istniały uzasadnione obawy, że uczestnicy nie zechcą się pojawić na wydarzeniu. Pandemia COVID-19 zastała cały zespół w końcówce przygotowań do kolejnej edycji konferencji.

” Mieliśmy już sporo zobowiązań wobec partnerów i uczestników, którym sprzedaliśmy bilety. Gdybyśmy w tym roku zrezygnowali z organizacji Infoshare, musielibyśmy oddać wszystkie zebrane pieniądze, „wyzerować” temat i za rok wrócić z imprezą w tradycyjnej formule. Ale to oznaczałoby brak przychodów, przejście w tryb „przetrwania” i w efekcie konieczność zwolnienia całego zespołu – a do tego nie chcieliśmy doprowadzić. – Grzegorz Borowski, CEO Inforshare ”

” W połowie marca 2020 zostaliśmy zaskoczeni przez pierwszy lockdown, który zabrał nam możliwość organizacji konferencji w takiej formie, w jakiej ją planowaliśmy. Początkowo przenieśliśmy konferencję na wrzesień, również w wersji offline - wiadomo, jak to się skończyło. Sytuacja epidemiologiczna w maju, czerwcu i lipcu nie dawała nam żadnych nadziei na to, że konferencja offline będzie mogła się odbyć. Zastanawialiśmy się nad zorganizowaniem wydarzenia w formie hybrydowej, a później zapadła końcowa decyzja, że wchodzimy całkowicie w online. - Tomasz Pawul, COO Inforshare ”

Infoshare potrzebował wszechstronnej i zunifikowanej platformy do organizacji tegorocznej edycji konferencji w formie online. Jednego rozwiązania (a nie kilku jednocześnie), które obsłuży całe wydarzenie i jednocześnie będzie proste w obsłudze dla uczestników.

6. <https://www.gdansk.pl/wiadomosci/infoshare-2020-od-nowa-od-wersji-klasycznej-do-online-w-trzy-miesiace-rozmowa,a,179708>



ROZWIĄZANIE

Rozwiązanie opierało się na kompleksowym wdrożeniu platformy LiveWebinar z osadzeniem w domenie Inforshare i stworzeniem dedykowanych pokoi dla poszczególnych scen, stoisk i aktywności podejmowanych podczas targów.

” Infoshare to zbyt duże przedsięwzięcie, by wziąć gotowe rozwiązanie z rynku, skonfigurować je w pół godziny i uruchomić. Postanowiliśmy rozbudować rozwiązanie do wideo streamingu gdańskiej firmy LiveWebinar o nasz dotychczasowy system konferencyjny w taki sposób, by uczestnik miał poczucie, że cały czas bierze udział w konferencji w tej samej przestrzeni, w tym samym miejscu rejestruje się i loguje, a później korzysta z całości naszej oferty: ogląda wystąpienia na poszczególnych scenach, „przechadza się” po wirtualnym expo, korzysta z matchmakingu. To wszystko rozbudowaliśmy specjalnie pod wersję online, tworząc spójny, bogaty system. Jestem z niego bardzo dumny, cieszę się, że się udało, bo to było bardzo ciężkie zadanie. - Grzegorz Borowski, CEO Inforshare ”

LiveWebinar API oraz funkcja External Live Streaming pozwoliły na udostępnienie poszczególnych streamingów w pokojach oraz utworzenie niezbędnych stoisk oraz scen.



POKOJE



STOISKA

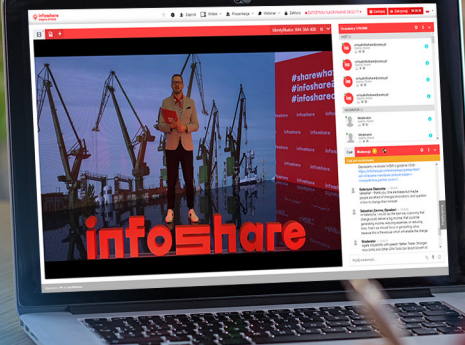


SCENY

Przeniesienie wydarzenia do online dało prelegentom możliwość pojawienia się na wirtualnych scenach, a organizatorom szansę zaproszenia do udziału w imprezie prelegentów, którzy wcześniej byli nieosiągalni, na przykład ze względu na koszt związany z przelotem i wystąpieniem. To dlatego tegoroczna edycja obfitowała w znane nazwiska światowej klasy specjalistów związanych z technologią, biznesem i marketingiem.

WSPÓŁPRACA Z LIVEWEBINAR

Infoshare potrzebowało partnera, z którym mogli w pełni zintegrować system strony WWW, który odpowiadał za pozostałe - poza transmisją wideo i transmisją prelekcji - części; organizatorzy chcieli całkowicie zintegrować wszystko w obrębie jednego systemu.



” Poszukiwaliśmy narzędzia elastycznego, konfigurowalnego, z dobrze zdefiniowanym i spełniającym nasze wymagania API, żebyśmy mogli się w pełni zintegrować. W przypadku LiveWebinar całkowicie nam się to udało. - Tomasz Pawul, COO Inforshare ”

Jednym z aspektów, który pomógł organizatorom w organizacji wydarzenia okazały się możliwości konfiguracyjne LiveWebinar. Charakter konferencji Inforshare wymagał dużej elastyczności i realizacji ściśle określonej koncepcji. Ponadto, wyzwaniem była integracja z istniejącymi narzędziami IT służącymi do obsługi płatności i dystrybucji biletów, a także tzw. Matchmakingu, czyli narzędzia umożliwiającego networking uczestników. Konkurencyjne rozwiązania nie dawały takiej możliwości, co było istotnym argumentem przemawiającym za wyborem LiveWebinar jako partnera konferencji.

W jaki sposób Inforshare wykorzystało API LIVEWEBINAR?

Dzięki rozbudowanemu API dostarczanemu przez LiveWebinar, Inforshare był w stanie zrealizować swoje założenia projektowe. Przede wszystkim, dostęp do odpowiednich funkcji API umożliwił dynamiczne tworzenie pokoi matchmakingowych. Pozwoliło to na skuteczny networking poprzez wykorzystanie bazy uczestników, którzy wyrazili chęć do kontaktu z innymi odbiorcami transmisji online.



dynamiczne tworzenie
POKOI MATCHMAKINGOWYCH

Drugim sposobem wykorzystania API było uzyskanie odpowiednich uprawnień dostępowych dla poszczególnych uczestników. Inforshare oferował pięć różnych pakietów, które były jednocześnie biletami wstępu na wydarzenie. Każdy pakiet miał nieco inne zasady dostępu do 11 scen, które stworzyli organizatorzy wydarzenia.



5 PAKIETÓW CENOWYCH
z różnym zakresem dostępu

Realizacja projektu z wykorzystaniem API LiveWebinar sprawiła, że nawigacja i korzystanie z wirtualnej przestrzeni konferencyjnej była dla uczestników niezwykle przejrzysta i prosta.

” Dzięki odpowiedniej konfiguracji wcześniej i użyciu API te uprawnienia dostępowe odpowiednio pozyskiwaliśmy i nadawaliśmy. To było bardzo fajne i jednocześnie spowodowało, że **mogliśmy w pełni zintegrować nasz system rejestracji, logowania z systemem webinarowym - tak, żeby uczestnik po jednokrotnym zalogowaniu miał dostęp zarówno do części informacyjnej o agendzie, o speakerach, o części match-makingowej, części partnerskiej, Expo czy Startup Expo, jak również do pokoi webinarowych.** - Tomasz Pawul, COO Inforshare ”



ZINTEGROWANE LOGOWANIE

do wszystkich funkcjonalności konferencji

REZULTAT

Konferencja została celowo rozłożona w czasie (sześć dni zamiast dwóch), ze względu na zmienioną dynamikę odbioru wydarzeń online. W wersji "offline" równocześnie działało pięć scen, teraz tylko dwie. Każdy mógł skorzystać ze wszystkich wydarzeń, które go interesują, by nie musiał wybierać tak, jak dzieje się to podczas klasycznego Inforshare.

” Online daje możliwość mierzenia zaangażowania. Dzięki naszej platformie będziemy mogli określić na przykład, kto ile czasu poświęcił na dane wystąpienie. - Grzegorz Borowski, CEO Inforshare ”



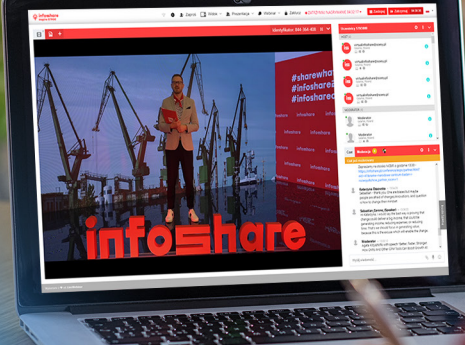
POMIAR ZAANGAŻOWANIA
uczestników

Jaką jedną z zalet organizowania wydarzenia w tej formie organizatorzy wskazują pozyskanie globalnych prelegentów takich jak Neil Patel, John Romero, czy też inwestorów z Doliny Krzemowej, którzy mogliby się nie pojawić, gdyby przyjęto tradycyjną formułę konferencji.



OBNIŻENIE KOSZTÓW
WYSTĘPU PRELEGENTÓW

Chcąc dotrzeć do jak największej liczby odbiorców wprowadzona została bezpłatna wejściówka Basic pass. Każdy jej posiadacz miał dostęp do blisko połowy wszystkich prelekcji. Każdy, kto interesuje się technologią, ale także zastanawia się, jaki ma ona wpływ na nasze życie, szczególnie w czasach pandemii, mógł znaleźć w tegorocznej edycji coś dla siebie.



” **Platforma była bardzo stabilna** - zdecydowana większość (jak nie wszystkie) problemów, jakie mieliśmy w czasie eventu, była po stronie uczestnika. To była kwestia łącza lub jego konfiguracji. **Sama platforma w czasie eventu nie wygenerowała nam żadnego błędu, przerwy czy niestabilności. Przyznam, że tego najbardziej się obawialiśmy; wiadomo, że systemy informatyczne rządzą się swoimi prawami. Tutaj byliśmy bardzo pozytywnie zaskoczeni.** - Tomasz Pawul, COO Inforshare ”

Zapewniono rozbudowany networking (od trzech lat Infoshare buduje własne narzędzie do matchmakingu i networkingu). Wcześniej można było z niego skorzystać, aby prześledzić profile uczestników i wziąć udział w biznesowym "speed datingu". Udostępniono uczestnikom możliwość prowadzenia wideo rozmów z interesującymi ich osobami.

Czy w przyszłości planujecie wykorzystywać LiveWebinar przy organizacji tego typu wydarzeń nawet jeśli będą one podejmowane w tradycyjnej formie?

” Plan jest taki, że wracamy w dwudniowej formule z udziałem osobistym, ale z wykorzystaniem elementów online. Będziemy starali się połączyć to, co najlepsze z obu tych doświadczeń, oferując udział online tym, którym trudno będzie przyjechać do Gdańska. Szczegóły jeszcze przed nami. Zależy nam, by nie wylać dziecka z kąpielą i zaprosić te osoby, które tęsknią za kontaktem interpersonalnym, tradycyjnym Infoshare, przybiciem piątki ze starymi znajomymi, ale chcemy też otworzyć okienko dla tych, którzy nie mogą sobie na przyjazd pozwolić. Jest w tym duży potencjał - Grzegorz Borowski, CEO Infoshare ”

REZULTAT W LICZBACH:



191 PRELEGENTÓW wystąpiło na **9 scenach**



8300 nagranych **minut** z wystąpieniami gości



7542 zarejestrowanych **UCZESTNIKÓW**
z 71 krajów



677 startupów, które dzięki LiveWebinar stanęły w rozgrywkach Startup Contest



Ok **7 TYSIĘCY WIDZÓW**
pierwszego dnia wydarzenia



319 webinarów i warsztatów online zorganizowanych na stoiskach partnerskich z dedykowanymi pokojami webinarowymi, które umożliwiły prezentację oferty każdego partnera, który wziął udział w Infoshare 2020

POKOJE CZATOWE

dostępne na każdym stoisku partnerskim, które umożliwiły na szybki i łatwy kontakt z uczestników z wystawcami

NARZĘDZIE DO MATCHMAKINGU,

które pozwoliło stworzyć przestrzeń dla pracodawców i poszukujących zatrudnienia oraz umożliwiła kontakt inwestorów z właścicielami startupów



Tomasz Pawul (COO) i Grzegorz Borowski (CEO) Infoshare