



MEDIAKIT



W 2012 roku na spotkaniach Klubu CIO
gościliśmy blisko **400 CIO**

Wydawca:

IDG Poland SA

02-092 Warszawa, ul. Żwirki i Wigury 18a,
Business Garden bud.2

Biuro Reklamy:

Marcin Renduda **Dyrektor Biura Reklamy IDG Poland**, +48 22 321 79 15/ +48 606 792 773

Włodzimierz Duszyk **Sales Manager**, +48 22 321 78 70/ +48 662 287 870

Dominika Marszycka **Sales Manager**, +48 22 321 79 06/ +48 662 287 906

Magdalena Jeż **Junior Account Manager**, +48 22 321 78 66/ +48 662 287 866

Patrycja Dziędzińska **Key Account Manager**, +48 22 321 79 30/ + 48 662 287 930

Agata Goździk **Sales Manager**, +48 22 321 78 30/ +48 662 287 830

Grażyna Skibniewska **Sales Manager**, +48 22 321 78 95/ +48 662 287 895

Ewa Jadczyk **Marketing**, +48 22 321 78 54/ +48 662 287 854

Izabela Sakowicz **Marketing**, +48 22 321 78 65/ +48 662 287 865

Daniel Rosiczka, **Materiały reklamowe**, +48 22 321 78 99

O MAGAZYNIE

CIO MAGAZYN DYREKTORÓW IT TO NOWOCZESNE PISMO O ZARZĄDZANIU IT, KONCENTRUJĄCE SIĘ TAKŻE NA TEMATYCE ROZWOJU OSOBISTEGO I KARIERY MENEDŻERÓW IT.

Wiele uwagi poświęca roli informatyki w kształtowaniu biznesu oraz zarządzaniu IT. Przedstawiane są sylwetki wybitnych dyrektorów IT. Magazynowi towarzyszy serwis internetowy, zawierający bazę artykułów, prezentacji i wystąpień oraz relacji wideo ze spotkań – dostępny wyłącznie dla zarejestrowanych w serwisie CIO.

PARAMETRY:

- Nakład: 4 000 egzemplarzy
- Dystrybucja: kwalifikowana dla top-menedżerów IT
- Magazyn CIO jest członkiem ZKDiP
- Częstotliwość: dwumiesięcznik

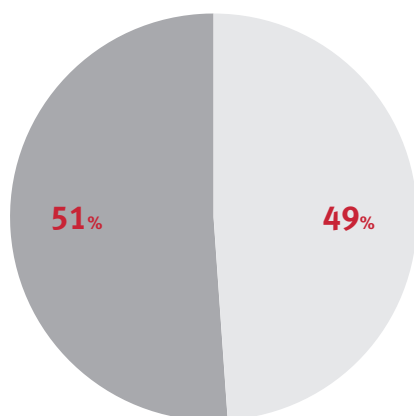


KIM JEST NASZ CZYTELNIK

GRUPA DOCELOWA:

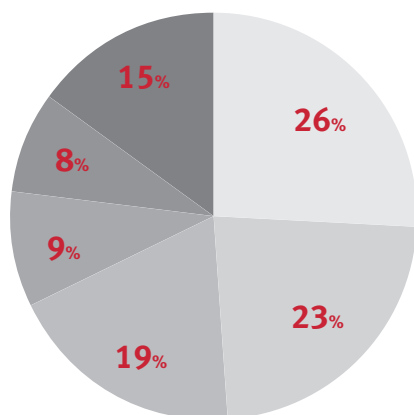
Menedżerowie odpowiedzialni za informatykę w średnich i dużych przedsiębiorstwach lub instytucjach finansowych (zależnie od danego podmiotu członkowie zarządu, lub dyrektorzy/kierownicy ds. IT) oraz większych instytucjach publicznych (ministerstwa, agendy rządowe, urzędy wojewódzkie i marszałkowskie, urzędy miast powyżej 100 tys. mieszkańców).

STRUKTURA CZYTELNIKÓW



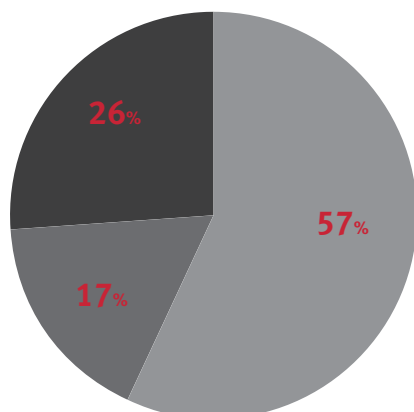
STANOWISKO

- Dyrektor IT
- Menedżer IT



BRANŻA

- Przemysł/Produkcja
- FMCG/Dystrybucja
- Sektor publiczny
- Finanse i bankowość
- Służba zdrowia
- inne



WIELKOŚĆ FIRMY

- Poniżej 500
- Powyżej 500
- Powyżej 1 000

Dane własne Wydawcy

DZIAŁY TEMATYCZNE

KLUB CIO

relacje działalności Klubu CIO, opinie i wypowiedzi uczestników spotkań i wydarzeń, artykuły stanowiące rozwinięcie wątków klubowych dyskusji



CIO W BIZNESIE

artykuły na temat roli, relacji i przyszłości CIO w firmie a także szerzej – o znaczeniu technologii biznesowych dla powodzenia biznesu w nowoczesnej gospodarce



DZIAŁY TEMATYCZNE

CIO JAKO LIDER

artykuły na temat praktyk, wzorców i wyzwań zarządzania przez CIO podległym mu działem



KARIERA

przykłady błyskotliwych karier CIO, sukcesów odnoszonych w firmie i dla firmy



WYDANIA SPECJALNE

PUBLIKACJE WYDAWANE W SERII CIO STRATEGIE TO NOWATORSKIE FORMY ZOBRAZOWANIA STRATEGII IT, STRUKTUR DZIAŁÓW IT I ICH SZEFÓW.

Uzupełnione są o syntetyczną prezentację oferty wybranych dostawców IT i firm konsultingowych. Stanowią połączenie formatu katalogowego z opracowaniem publicystycznym. To zbiór danych, liczb, charakterystyk i cech okraszonych wywiadami oraz komentarzami merytorycznymi.



KORONA IT. Teleinformatyka w najważniejszych przedsiębiorstwach w polsce.



KORONA IT. Finanse i bankowość.

TEMATYKA WYDAŃ REGULARNYCH 2013

3/2013

Data wydania: 09.05.2013
Termin na materiały: 29.04.2013

Temat wydania – Big Data

- Nadchodzi Big Data
- Big Data oczyma CMO
- Etyka w Big Data

CIO w biznesie

- Agile i biznes
- BPMS (business proces management systems): wiedza zbyt plemienna

CIO jako lider

- Koniec Homo Oeconomicus
- Relacje CFO – CIO

4/2013

Data wydania: 20.06.2013
Termin na materiały: 10.06.2013

Tematy wydania - I le outsourcingu, ile... wsparcia biznesu

- Outsourcing IT oraz Cloud Computing
- CFO o outsourcingu
- Uzasadnione i nieuzasadnione lęki dotyczące outsourcingu

CIO w biznesie

- Mecenasy CIO

CIO jako lider

- Organizacja modelu pracy i struktury IT w nowych czasach
- Relacje CFO - CIO

5/2013

Data wydania: 12.09.2013
Termin na materiały: 02.09.2013

Temat wydania

- Mobilizacja. CIO i świat aplikacji mobilnych
- IT wobec gwałtownego rozwoju aplikacji mobilnych

CIO w biznesie

- Bezpieczeństwo mobilne mikro i makro

CIO jako lider

- CIO Roku 2013 – rozpoczynamy konkurs
- Relacje CFO – CIO

6/2013

Data wydania: 08.11.2013
Termin na materiały: 29.10.2013

Temat wydania

- Social networking – to lubię

CIO w biznesie

- Ramy dla firmowego Social Networkingu

CIO jako lider

- Wizerunek menedżera w nowych mediach

SPOŁECZNOŚĆ DYREKTORÓW IT

KLUB CIO TO NIEZALEŻNA ORGANIZACJA, KTÓRA ISTNIEJE OD 2003 R., TWORZONA PRZEZ DYREKTORÓW IT, DLA DYREKTORÓW IT.

Opiekę merytoryczną nad Klubem CIO sprawuje Rada Programowa, złożona z doświadczonych, uznanych w środowisku menedżerów IT. Program działania Klubu, Magazynu i Serwisu internetowego powstaje na podstawie rekomendacji Rady i Redakcji CIO.

Korzyści z uczestnictwa w Klubie to przede wszystkim: poszerzenie zakresu swojej wiedzy oraz możliwość spotkania się w swobodnej atmosferze w gronie znakomitych menedżerów i porozmawiania o tym, co ważne dla każdego CIO.



SPOTKANIA KLUBU

SPOTKANIA KLUBU CIO ODBYWAJĄ SIĘ CO MIESIĄC W WARSZAWIE. ORGANIZOWANE SĄ TAKŻE REGIONALNE WE WROCŁAWIU I GDAŃSKU.

Spotkania mają charakter kameralnych dyskusji (ok. 20-30 top menedżerów), dla zwiększonej efektywności i atrakcyjności spotkań przyjmowane są różne formaty i formuły dyskusji (np. debaty oksfordzkie).



AGENDA 2013 (WYBRANA PRZEZ SPOŁECZNOŚĆ SZEFÓW IT ORAZ RADĘ PROGRAMOWĄ KLUBU)

STYCZEŃ

- Quo vadis, CIO

LUTY

- Agile (w korporacji)

KWIECIEŃ

- Big Data

MAJ

- Ile outsourcingu, ile... wsparcia biznesu

PAŹDZIERNIK

- Mobilizacja. CIO i świat aplikacji mobilnych

LISTOPAD

- Social networking – to lubię

MARZEC, CZERWIEC, WRZESIEŃ

- Specjalne, poszerzone spotkania

Tematy z Agendy CIO 2013 będą także omawiane na spotkaniach we Wrocławiu i w Gdańsku.

KONKURS - SPOTKANIE ELITY

IDEĄ KONKURSU CIO ROKU JEST PROMOWANIE NAJLEPSZYCH DYREKTORÓW IT ORAZ NAGŁAŚNIANIE DOBRZYCH PRAKTYK BIZNESOWYCH.

Wyróżniamy tych, którzy w obszarze nowoczesnych technologii wprowadzają największą wartość biznesową. Doceniamy także fakt, że CIO poprzez swoją pracę staje się emisariuszem sukcesów własnych oraz swoich partnerów, a więc dostawców rozwiązań i usług informatycznych.



DOTYCHCZASOWI LAUREACI:

- Henryk Baniowski,
BANK BPH-PBK SA , CIO ROKU 2003
- Dorota Poniadowska-Mańczak,
BANK ZACHODNI WBK SA , CIO ROKU 2004
- Rafał Hanyś,
URZĄD MIASTA WROCŁAWIA, CIO ROKU 2005
- Andrzej Galik,
TDP, CIO ROKU 2006
- Tomasz Romanowski,
ALSTOM, CIO ROKU 2007
- Henryk Baniowski,
ALIOR BAN K SA , CIO ROKU 2008
- Sławomir Panasiuk,
KDPW SA , CIO ROKU 2009
- Tomasz Matuła,
TELEKOMUNIKACJA POLSKA SA , CIO ROKU 2010
- Łukasz Neuman,
KRUK, CIO ROKU 2011
- Beata Sosnowska,
VB LEASING POLSKA SA, CIO ROKU 2012



Z MYŚLĄ O DYREKTORACH IT STWORZYLIŚMY WYJĄTKOWY SERWIS INTERNETOWY. PORTAL JEST ZAMKNIĘTY, PRZEZNACZONY WYŁĄCZNIE DLA ŚRODOWISKA DYREKTORÓW IT.

W SERWISIE:

- Najnowsze trendy w zarządzaniu IT w Polsce i na świecie
- Filmy
- Prezentacje
- Wywiady i przekrojowe artykuły
- Relacje ze spotkań Klubu CIO
- Sylwetki wybitnych dyrektorów IT

Nasz portal to miejsce, w którym można dyskutować na interesujące dla CIO tematy, wymieniać pomysły, poznać opinie ekspertów i liderów rynku. To źródło inspiracji i wsparcia w codziennej pracy CIO.

Centrum wiedzy | Kariera | CIO jako lider | CIO w biznesie | marcin_rendus@dig.com.pl | Wyślij konto | Wyloguj się
Witamy w klubie | 12.02.2012

CIO

Spółki | Klub CIO | Akademia Dyrektora IT | Sylwetki CIO | Magazyn | Korona IT | Konkurs CIO Roku | Wideo | Prezentacje | Praca w IT | Kontakt

MARKA JEST OBIĘTNICĄ: BUDOWANIE WPŁYWOWEJ MARKI IT
Budowanie marki dzięki IT i samego CIO jest bardzo istotne, choć często zaniedbywane. Ten temat pojawił się już na łamach CIO oraz podczas naszych klubowych dyskusji. Tym razem przedstawiamy...

PARTNERZY KLUBU CIO

OKI
Sponsor Klubu CIO

RADA PROGRAMOWA KLUBU CIO

LUKASZ NEUMAN
Dyrektor Pionu Informatyki i Telekomunikacji RRUK S.A.

CIO W BIZNESIE
SZCZĘŚLIWY ZWIĄZEK Z OZIAŁEM MARKETINGU
Korporacyjne kampanie marketingowe przeobrażają w świat odpraw, a menedżerowie IT i marketingowi mogą zacząć walczyć o terytorium. Przedstawiamy...

REDAKCJA POLECA
JAK POSTRZEGA NAS OTOCZENIE
Nasz wizerunek jest bardzo ważny, determinuje naszą współpracę z innymi działami.

NOWY BOJATER IT W NOWYCH CZASACH
Zupełnie w czasach wielkich zmian. Zmieniamy metody pracy, nauki, zabawy, placówki, licencja etc. To wszystko jest...

Centrum wiedzy | Kariera | CIO jako lider | CIO w biznesie | zarejestruj się | zaloguj się >

CIO

Spółki | Klub CIO | Akademia Dyrektora IT | Sylwetki CIO | Magazyn | Korona IT | Konkurs CIO Roku | Wideo | Prezentacje | Praca w IT | Kontakt

KLUB CIO

Spotkania klubowe. Najbliższe spotkania:
2 października 2012, Wrocław
Dostawcy IT: białe na białe - debata oksfordzka
11 października 2012, Wrocław
Triathlon przyszłości: CIO - Business Intelligence - Ośrodki naukowe
3 listopada, Wrocław
Mobilny i komunikacyjny przełom

Konkurs CIO Roku 2012. Zgłoszenia przyjmujemy już od 20 września 2012.
Centrum wiedzy zawiera w przeznaczonym wyłącznie dla Dyrektorów IT serwisie on-line.
CIO Magazyn Dyrektorów IT

Dołącz do Klubu

RADA PROGRAMOWA CIO

Rada Programowa CIO uczestniczy w budowie, weryfikacji i wykonaniu programu działania środowiska CIO, dla którego forum dyskusyj z mmagazyn CIO, Klub CIO i serwis on-line. Rada Programowa CIO to prestiżowe gremium osób o uznanym doświadczeniu i autorytecie w środowisku IT, które przyjęły zaproszenie do wspierania merytorycznych założeń klubu CIO.

Do Rady Programowej CIO należą:

Rafał Robert Lewandowski Dyrektor IT Polskie Książki Telewizyjne	Monika Plocke Dyrektor Banku dla Informatyki i Telekomunikacji Polska i Krajowa Bankowość Nordea Bank Polska	Dariusz Stolarczyk Dyrektor ds. operacji, IT i łączności dostaw Grupa OMSF
Tomasz Mańka Dyrektor Pionu Infrastruktury Grupa TP	Dorota Poniatowska-Mańczak CIO Credit Agricole Bank Polska	Józef Wacnik Dyrektor Wydziału Informatyki i Telekomunikacji Polskie Radio

CIO ESPRESSO

NAJBARDZIEJ EFEKTYWNY SPOSÓB NA ZAARANŻOWANIE BEZPOŚREDNICH ROZMÓW Z AKTUALNYMI I POTENCJALNYMI KLIENTAMI.

Spotkania pozwalają rozwinąć lub pogłębić relacje z uczestnikami, którzy chcą zrozumieć produkt i rozwiązania Partnera.

Wspólnie z Partnerem dobieramy najbardziej interesującą tematykę dla uczestników, która jednocześnie wpisuje się w cele komunikacyjne i sprzedażowe.

Uczestnicy CIO Espresso są rekrutowani w ramach bazy ponad 4000 subskrybentów CIO Magazynu Dyrektorów IT. Potwierdzając udział w spotkaniu, decydują czy temat spotkania jest zgodny z ich zainteresowaniami i potrzebami. Dzięki temu przedstawiciele Partnera mogą liczyć na żywy dialog z osobami, które interesują się tematyką spotkania.



CENNIK

OFERTA PARTNERA KLUBU CIO (6 SPOTKAŃ):

- Branding Partnera Klubu CIO (zaproszenia na spotkania, newsletter CIO, w trakcie spotkań, relacje ze spotkań w Magazynie CIO i klubcio.pl)
- Obecność 1 osoby na spotkaniach Klubu CIO
- Lista uczestników wszystkich spotkań Klubu CIO
- Dodatkowe rabaty przy sponsorowaniu imprez organizowanych przez CIO

Liczba pakietów: **4**Cena cennikowa: **70 000** zł netto**OFERTA SPONSORA SPOTKANIA CIO ESPRESSO**

- Udział merytoryczny dwóch przedstawicieli Partnera na spotkaniu.
- Przedstawienie około 15-20 minutowej prezentacji nawiązującej do tematu CIO Espresso.
- Lista uczestników spotkania: imię, nazwisko, stanowisko, firma, kontakt.
- Logo Partnera z podkreśleniem rodzaju sponsoringu i URL do strony www Partnera
- we wszystkich materiałach promujących spotkanie.
- Opis spotkania (do 1 000 znaków) w CIO Magazynie Dyrektorów IT dystrybuowanym do ponad 4 000 dyrektorów IT.

Cena cennikowa: **29-25 000** zł netto

Wycena w zależności od kryteriów

OFERTA REKLAMOWA DO MAGAZYNU

- Strona w formacie A4, w tym II, III, IV okładka
- Wykorzystanie strony A4 w formie do uzgodnienia (tradycyjna reklama, prezentacja case'u, wywiad z przedstawicielem Klienta itd.)

Liczba reklam: **6/1 numer**Cena cennikowa: **15 000** zł netto

UNIT4 TETA

**Systemy informatyczne
poukładane dla Twojej branży**

Elastyczność, skalowalność i dopasowanie to cechy, które najbardziej oczekują dyrektorzy IT w pakiecie ERP TETA Consultation. Dzięki nim Ty też możesz „poukładać” system do indywidualnych potrzeb Twojej firmy.

ERP

WSPIERAMY ZMIANY

Unified. Cloud-based.
This IS modern communication.

IS
INTEGRATED
SOLUTIONS

Chcesz naprawdę poprawić efektywność w Twojej firmie?

Przebadaliśmy potrzeby prawdziwy system współdzielonej komunikacji (XCI) z chmury. To technologia Cloud, ale nie dostarcza kompletnie. Kłopotliwe rozwiązanie z jedną kłopotliwą częścią. To Integrated Solutions, więc masz gwarancję SaaS i wszystkie usługi telekomunikacyjne od jednego dostawcy. To Chmura, więc nie inwestujesz w sprzęt. Systemy zarządzające pracownikami i klientami to tylko i wyłącznie narzędzia, które potrzebujesz w danej chwili. To przede wszystkim.

Integration IS our business.

ICT: Networking - Unified Communication - Data Center - IaaS - Security - End to end www.I3.com.pl

SPECYFIKACJA TECHNICZNA

GOTOWE MATERIAŁY REKLAMOWE W FORMIE ELEKTRONICZNEJ

1. Reklamy całostronicowe:
 - Pliki PDF (jakość drukarska) – kompozyt CMYK bez separacji.
2. Mniejsze reklamy:
 - Pliki PDF (jakość drukarska) – kompozyt CMYK bez separacji.
 - Pliki rastrowe – TIFF, EPS (bez kompresji LZW), rozdzielczość 300 DPI (zdjęcia) lub 600 DPI (teksty).
 - Czarny tekst powinien składać się tylko ze składnika BLACK, a nie całego CMYK.
 - Pliki wektorowe i wektorowo/rastrowe – EPS; teksty zamienione na krzywe, zdjęcia i wszystkie inne elementy powinny być zawarte w pliku.

WYMAGANIA

1. Rozmiar reklamy musi odpowiadać formatowi zakupionej powierzchni reklamowej (powiększony o ewentualne spady).
2. Reklamy na spad – 5 mm większe (z każdej strony) niż format netto; wszystkie ważne elementy graficzne (z wyjątkiem tła) i teksty powinny być odsunięte do wewnątrz co najmniej 5 mm od linii cięcia.
3. Cienkie linie elementów graficznych, a także małe lub cienkie fonty (mniej niż 12 punktów) powinny być tylko w jednym kolorze.
4. Minimalna wielkość fontów: 7 punktów, minimalna grubość linii: 0,4 pkt.
5. Czarny tekst powinien być nadrukowany na tło.
6. Maksymalne pokrycie farbą to 300%.

OGŁOSZENIE PRZYGOTOWANE PRZEZ IDG NA ZLECENIE KLIENTA

1. Formaty plików:
 - Pliki rastrowe – EPS, TIFF (bez kompresji), JPG, (CMYK) rozdzielczość 300 DPI (zdjęcia) lub 600 DPI (tekst).
 - Pliki wektorowe i wektorowo/rastrowe – EPS, AI – teksty zamienione na krzywe.
2. Inne wymagania:
 - Wszystkie niezbędne elementy muszą być dostarczone przez zamawiającego, każdy element zawarty w pliku musi być przygotowany w formacie CMYK; rozdzielczość nie mniejsza niż 300 DPI. Zasady i warunki (w tym koszty) produkcji materiałów reklamowych muszą być uzgodnione z Biurem Reklamy IDG.

UWAGA: W przypadku niedostarczenia certyfikowanej próby kolorów wykonanej z przesłanego materiału reklamowego Wydawnictwo nie odpowiada za kolorystykę opublikowanej reklamy.

FORMY DOSTAWY:

1. Akceptowane nośniki:
 - Płyta CD-ROM, DVD-ROM
2. Adres:
 - Biuro Reklamy IDG Poland SA 02-092 Warszawa, ul. Żwirki i Wigury 18a, Business Garden bud.2
Daniel Rosiczka tel: 22 321 78 99, faks: 22 321 80 90, e-mail: Daniel_Rosiczka@idg.com.pl
3. Elektroniczne dostarczenie reklam:
 - e-mail lub serwer ftp
 - adres: ftp.idg.com.pl
 - użytkownik: st_reklama
 - hasło: Bingo2013
 - Folder: CIO



