

**B2B MARKETING
CONFERENCE 2026**

8ª EDIZIONE



**IL FUTURO E L'INNOVAZIONE
DEL MARKETING B2B**

INSPIRE

INNOVATE

IMPACT

ENGAGE THE FUTURE

**LA CONDIVISIONE DI IDEE E COMPETENZE
COME DRIVER DI CRESCITA NEL MARKETING B2B**

**22
OTTOBRE
2026**

**MILANO,
AUDITORIUM
GIÒ PONTI
ASSOLOMBARDA**

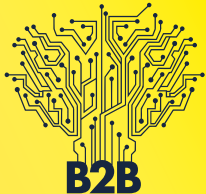
Il 22 ottobre è il

B2B SPECIAL DAY

Un'intera giornata dedicata al Futuro e all'Innovazione
del Marketing B2B con due eventi esclusivi

B2B MARKETING CONFERENCE

ENGAGE THE FUTURE



IL FUTURO E L'INNOVAZIONE
DEL MARKETING B2B

B2BEST AWARD 2026

*IL SUPERPREMIO
DELL'UNIVERSO B2B
CHE UNISCE IMPRESA,
INNOVAZIONE, SOSTENIBILITÀ*



**Approfondimenti, presentazioni, ricerche, networking, premi ai migliori
progetti di marketing, pitch di start-up.**

B2B MARKETING CONFERENCE

INSPIRE

INNOVATE

IMPACT

ENGAGE THE FUTURE

**LA CONDIVISIONE DI IDEE E COMPETENZE
COME DRIVER DI CRESCITA NEL MARKETING B2B**

Torna l'appuntamento annuale di riferimento
per le imprese e i professionisti del marketing B2B

22 ottobre 2026

Milano, Auditorium Giò Ponti Assolombarda, ore 9.30

8ª EDIZIONE

www.b2btheconference.com

Powered by **ANES**

I 4 TEMI CHIAVE DELLA CONFERENCE 2026



▶ **1**

IL NUOVO ECOSISTEMA DELLA COMUNICAZIONE: DALLA IPERSONALIZZAZIONE A UNA NARRAZIONE PIÙ INTEGRATA

▶ **2**

AI E MARKETING AUTOMATION: THE NEW AGENTIC ERA, "MENO HYPE PIÙ PRODUTTIVITÀ"

▶ **3**

DIGITAL MARKETING E UNA CUSTOMER EXPERIENCE SEMPRE PIÙ EVOLUTA - "MENO SLOP PIÙ AUTENTICITÀ"

▶ **4**

E-COMMERCE B2B: IL SOCIAL COMMERCE - I SOCIAL COME PIATTAFORME INTEGRATE DI VENDITA

I 4 TEMI CHIAVE DELLA CONFERENCE 2026



IL NUOVO ECOSISTEMA DELLA COMUNICAZIONE: DALLA IPERPERSONALIZZAZIONE A UNA NARRAZIONE PIÙ INTEGRATA

La comunicazione e le relazioni rimangono fondamentali per raggiungere e tenere ingaggiati i propri clienti e i propri contatti nelle communities. Si evidenzierà come sviluppare un nuovo ecosistema della comunicazione che possa fornire anche al cliente B2B un'experience omnichannel, grazie all'AI che permetterà un messaggio sempre più personalizzato.

AI E MARKETING AUTOMATION: THE NEW AGENTIC ERA, "MENO HYPE PIÙ PRODUTTIVITÀ"

L'AI deve essere per le aziende non più un assistente ma un partner con cui condividere decisioni, processi e responsabilità. Da parte delle aziende occorre mettere al centro l'applicazione concreta dell'AI nei modelli di business, nell'automazione dei processi e nello sviluppo di modelli di valore.

DIGITAL MARKETING E UNA CUSTOMER EXPERIENCE SEMPRE PIÙ EVOLUTA – "MENO SLOP PIÙ AUTENTICITÀ"

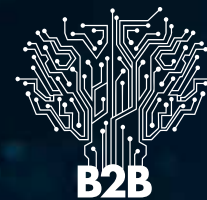
Il Buyer's Journey è cambiato notevolmente nel corso degli anni, occorre quindi capire quali siano i più efficaci canali digitali e i corretti contenuti per ingaggiare la propria community. L'utente è saturo dello scroll infinito, delega all'AI la selezione, questo ribalta la logica della visibilità: dalla SEO alla GEO.

E-COMMERCE B2B: IL SOCIAL COMMERCE – I SOCIAL COME PIATTAFORME INTEGRATE DI VENDITA

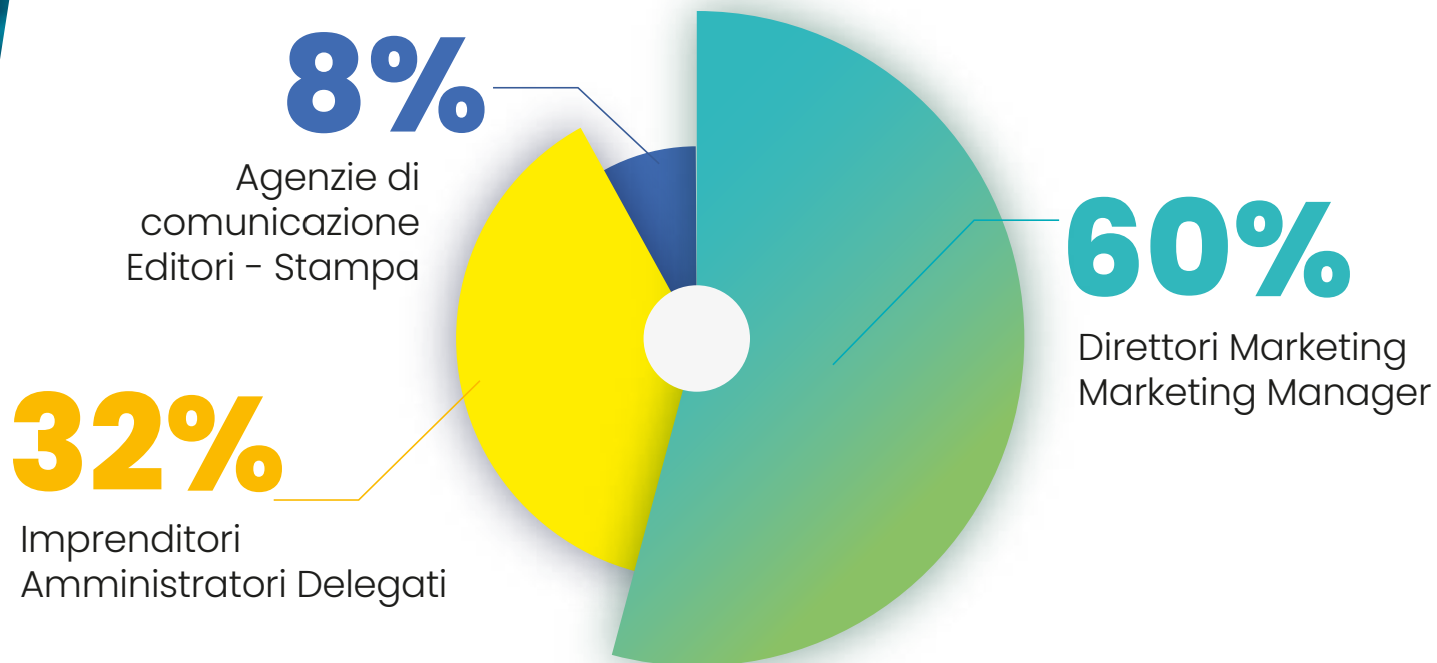
Anche nel B2B i processi d'acquisto si stanno spostando sui social. Il social commerce non è più sperimentazione ma infrastruttura, il funnel di vendita si velocizza, il passaggio dall'ispirazione all'acquisto diventa istantaneo.

I social non saranno più solo strumenti di visibilità ma piattaforme integrate di vendita, assistenza e relazione.

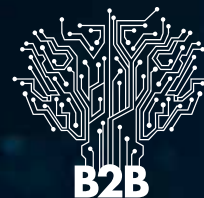
UN'AUDIENZE DI ALTISSIMA QUALITÀ



All'interno del B2B SPECIAL DAY, la B2B Marketing Conference è il più importante appuntamento annuale della Community interessata all'innovazione e agli investimenti di marketing B2B (H2H)



IL GRANDE SUCCESSO DELLE PRECEDENTI 7 EDIZIONI



“**ALTISSIMO**
GRADIMENTO
QUALITATIVO
DELL’EVENTO”

98%

dei partecipanti
ha ritenuto molto
interessanti
le relazioni

(Survey post edizione 2025)

oltre

4500

ISCRITTI

oltre

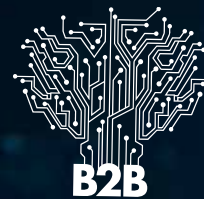
100

SPEAKER DI
ALTO PROFILO

oltre

8000

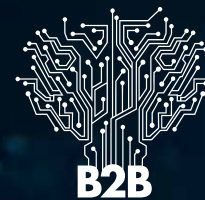
PRESENTAZIONI
SCARICATE



I PRINCIPALI PARTNERS DELLE 7 EDIZIONI



FORTE POTENZA COMUNICATIVA DELL'EVENTO



DA MARZO A NOVEMBRE 2026



INVIO DEM AI DATABASE DELLE TESTATE ANES

che raggiungono
700.000 contatti



INTENSA ATTIVITÀ DI COMUNICAZIONE SU LINKEDIN

Oltre 100.000 visualizzazioni



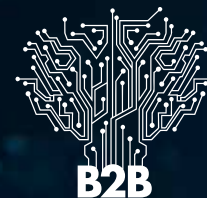
PAGINE ADV E BANNER

pubblicati su testate, portali,
canali web e social delle
aziende ANES



IMPATTANTE ATTIVITÀ DI PR E UFFICIO STAMPA

publiredazionali sulle principali
testate di Comunicazione,
Marketing e Advertising

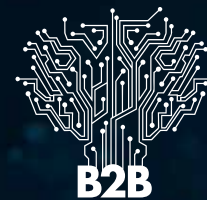


IL NETWORK ANES, LA COMMUNITY DI RIFERIMENTO DELLA COMUNICAZIONE B2B

28	150	oltre 1000
SETTORI DI BUSINESS	IMPRESE EDITORIALI	TESTATE B2B tra carta e online

6.000.000

di LETTORI tra imprese e operatori professionali



CONTATTI

8ª EDIZIONE

▶ Il **B2B Special Day** rappresenta un'occasione unica di **visibilità, networking e relazione con la community B2B** di riferimento.

▶ Contattaci per **approfondire le opportunità di sponsorship** o per **costruire una partnership su misura**, in linea con i tuoi obiettivi di visibilità:

eventi@anes.it | 02 805 7777