



LES SALONS  
UNE STRATÉGIE  
MARKETING  
LIVE

**LES SALONS  
UNE STRATÉGIE  
MARKETING**

**LIVE**

# LES SALONS UNE STRATÉGIE MARKETING LIVE

Eric Pr at



Vice President  
Product  
Development



Partner



Director

**LES SALONS  
UNE STRATÉGIE  
MARKETING**

**LIVE**



## Salon

*Le cœur de la  
communauté*

Le salon est le rendez-vous annuel incontournable de la communauté (du marché) qu'il sert.

- ✓ Les innovations, nouveaux produits et modèles sont présentés lors du salon
- ✓ Les assemblées des associations se tiennent lors du salon
- ✓ Les conférences et séminaires au sujet des tendances et développements futurs se tiennent au salon

## Marketing Live

*Création d'une  
relation 1-2-1*

Le salon est la seule forme de marketing permettant réellement le contact direct (**face 2 face**) et individuel (**one 2 one**).

- ✓ La majorité des transactions commerciales B2B / B2C sont basées sur le **relationnel**
- ✓ Le relationnel est **subjectif** et ne se satisfait pas de canaux technologiques
- ✓ La majorité des biens et services ne se finalise qu'à l'occasion d'un **contact direct**



LES SALONS  
UNE STRATÉGIE  
MARKETING  
**LIVE**

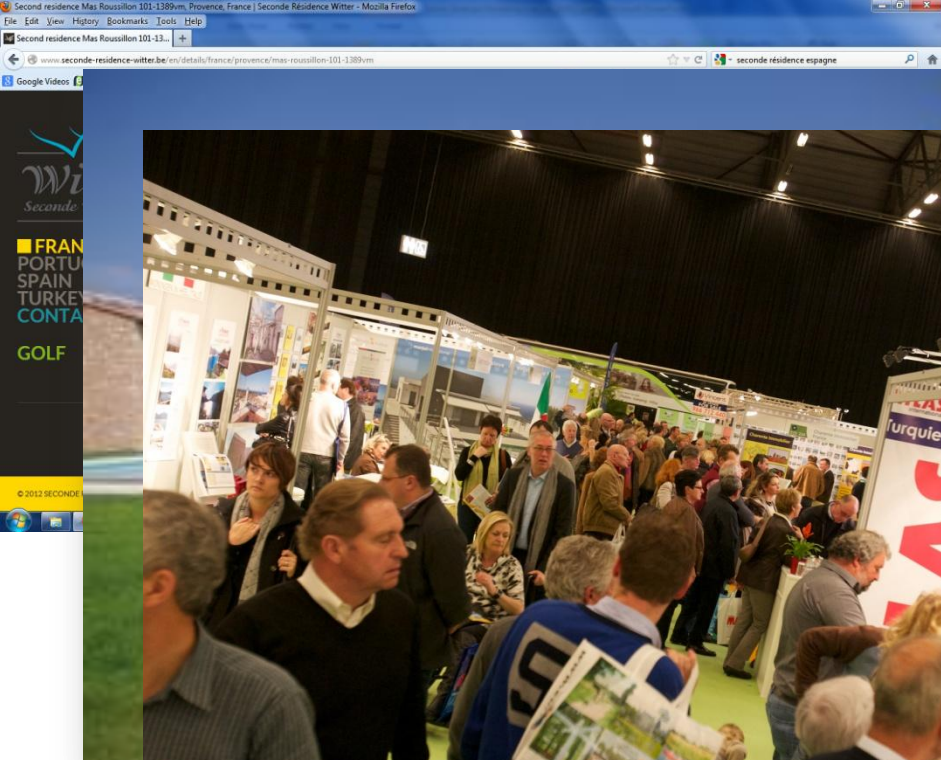


OMExpo Madrid

Même le secteur du **ONLINE MARKETING**  
a besoin d'un salon pour faire son **LIVE MARKETING**

**febelux.com**  
association for the live  
communication industry





2<sup>nd</sup> Place Gand

LES SALONS  
UNE STRATÉGIE  
MARKETING  
**LIVE**

Même un marché « search engine » florissant comme l'immobilier ne fonctionne pas en mode uniquement virtuel

Une transaction immobilière passe **toujours** par un **contact direct**

Pour assurer au salon son rôle de moment-clé, d'événement phare, de rendez-vous incontournable, d'activateur économique, l'organisateur investit, au delà de ses campagnes promotion visiteurs :

**Contenu** (congrès, séminaires, conférences, workshops, trainings)

**Information produits** (stands, awards, démonstrations)

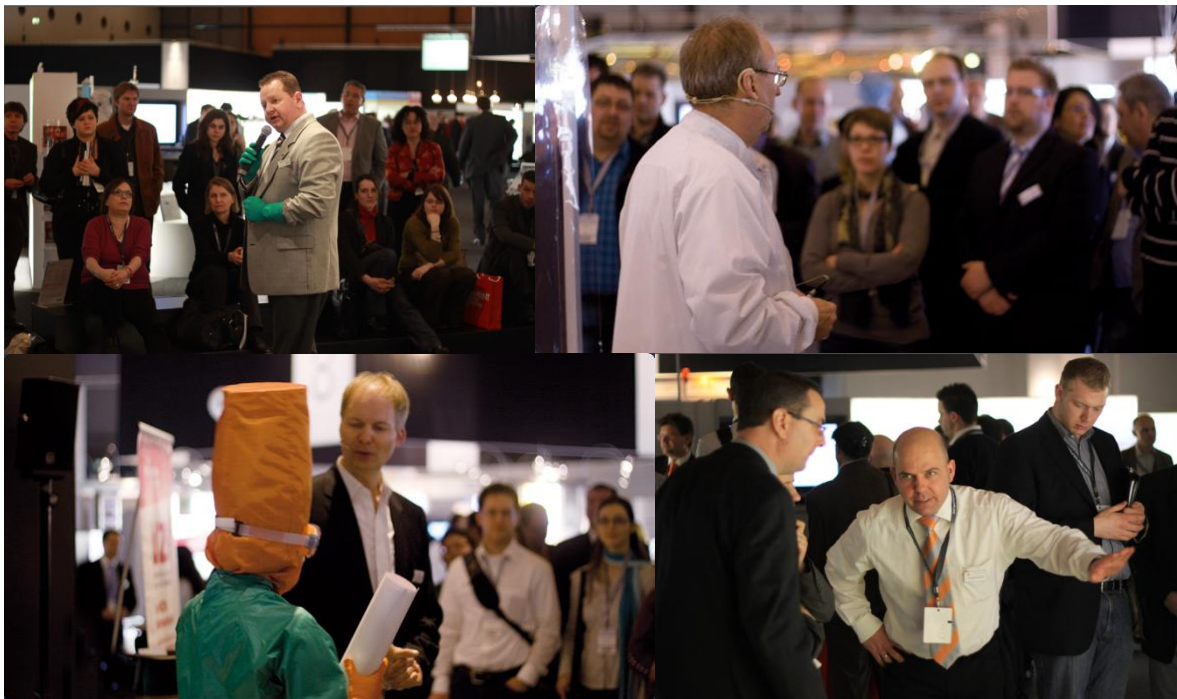
**Networking** (espaces club, speed dating, match making)

**Socialising** (Sport, golf, running, sightseeing)

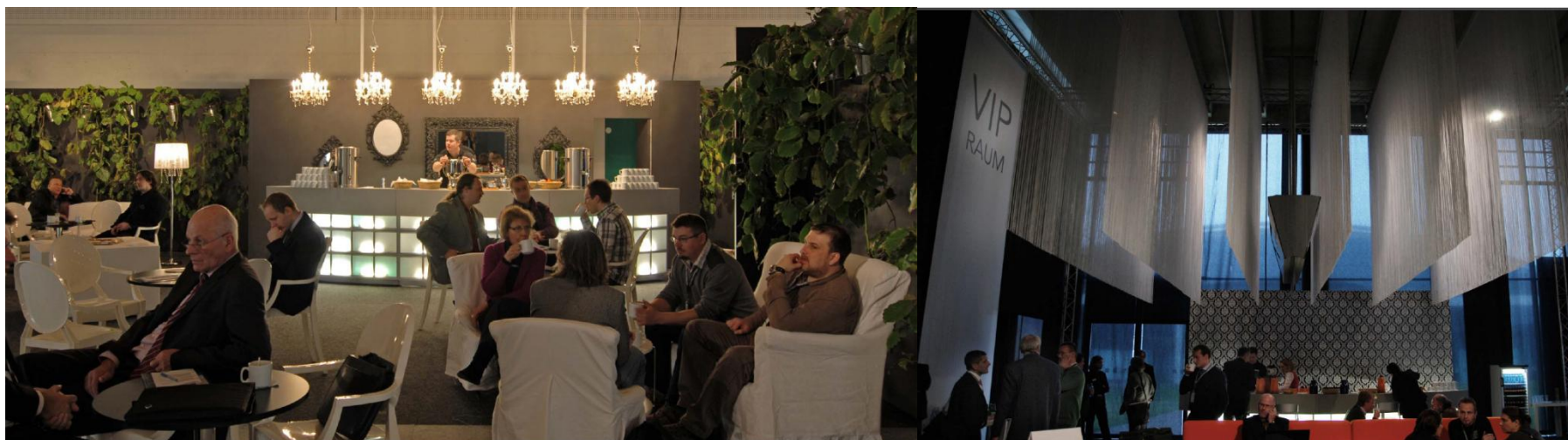
Congrès, Séminaires, Trainings



## Product demonstrations



## Networking

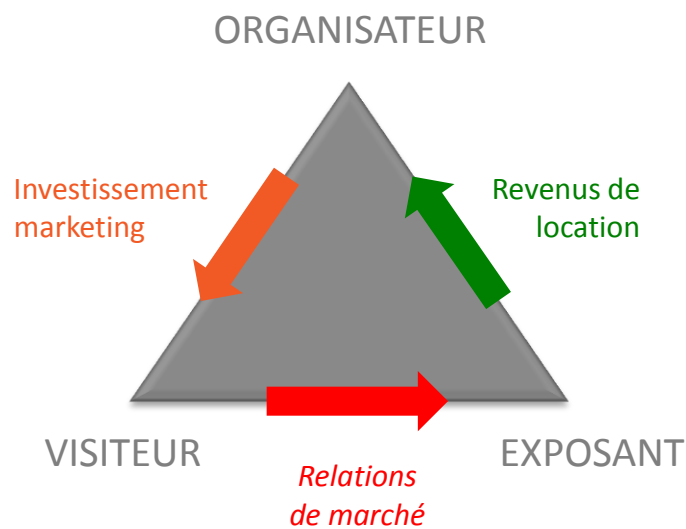


After hours entertainment

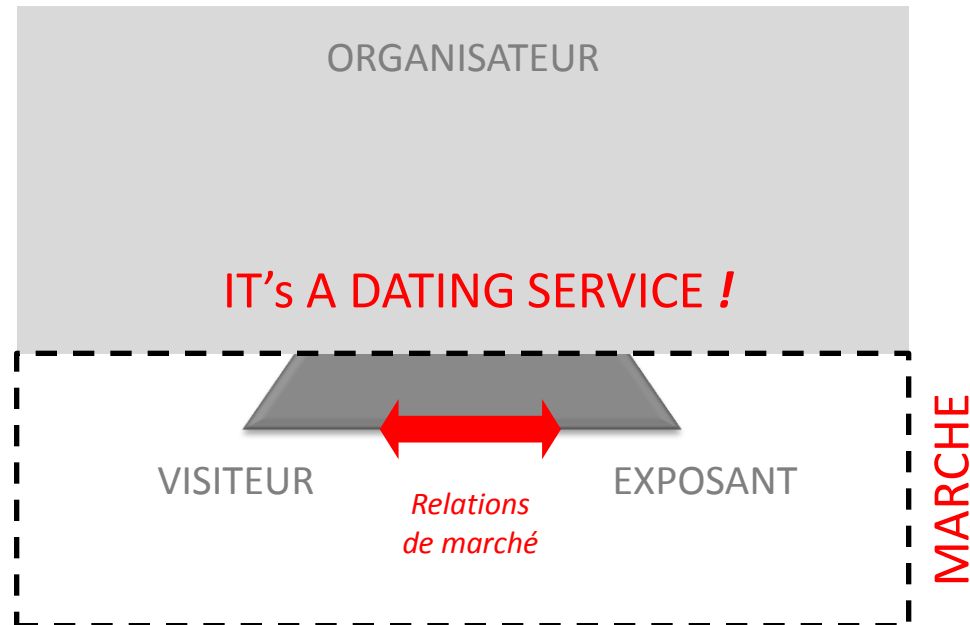


## Les salons - Une relation en **triangle**...

artexisGROUP  
**22 millions**



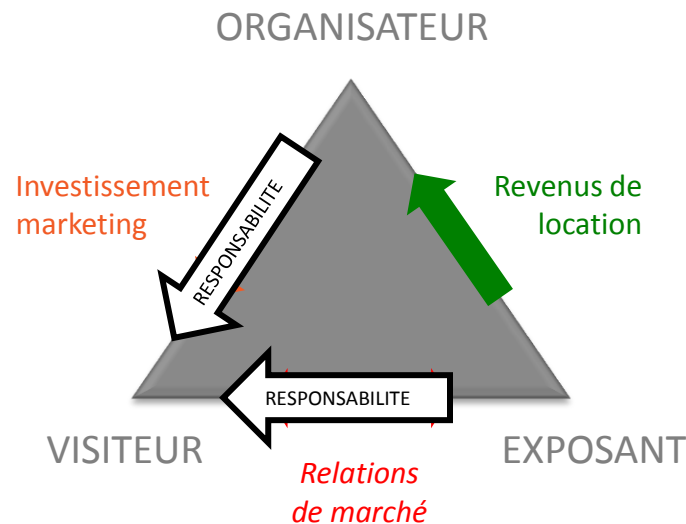
## Les salons - Une relation en **triangle**...



**PHASE RELATIONNELLE / TRANSACTIONNELLE / CONTRACTUELLE**



## Les salons - Une relation en **triangle**...



la PHASE RELATIONNELLE / TRANSACTIONNELLE / CONTRACTUELLE dépend du contact marketing visiteurs, une **responsabilité partagée** de l'organisateur et de l'exposant



la PHASE RELATIONNELLE / TRANSACTIONNELLE / CONTRACTUELLE dépend du contact marketing visiteurs, une **responsabilité partagée** de l'organisateur et de l'exposant



1. Les salons jouent un **rôle sociétal et économique** primordial ;
2. Les organisateurs **investissent** pour que les salons puissent remplir cette fonction efficacement ;
3. Jusqu'à un certain point, ils peuvent contribuer à **faire venir le visiteur**;
4. A partir de ce point, le contact avec le visiteur devient la **responsabilité de l'exposant**.



Q-time

LES SALONS  
UNE STRATÉGIE  
MARKETING

LIVE