

# 1ère édition COLMAR MULTIMEDIA L'EXPO

27.28.29  
OCTOBRE 2007

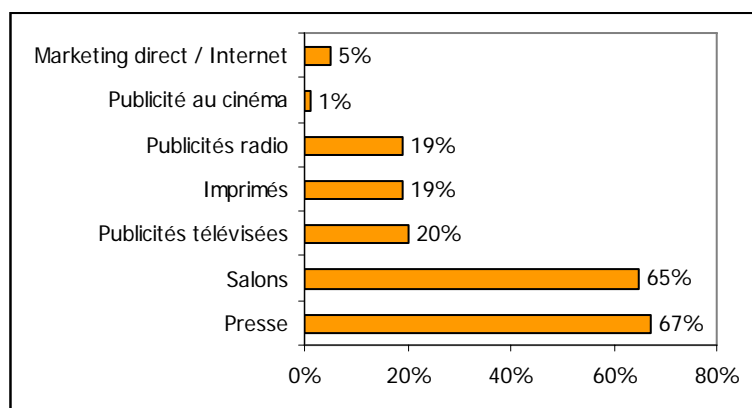
## Le salon, un média à part entière

Les salons sont devenus des outils stratégiques pour toutes les entreprises.

Lieu naturel de rencontre de l'offre et de la demande, ils contribuent à construire un marché et permettent à l'ensemble des acteurs d'un secteur économique - fabricants, distributeurs, consommateurs finaux - d'entrer en contact et de mesurer leurs besoins réciproques.

Un salon de qualité est le reflet économique de tout un secteur d'activité : les interlocuteurs et les observateurs clés s'y retrouvent, les grandes tendances s'y décèlent. C'est un média à part entière.

**Les foires et salon professionnels :**  
**un investissement très rentable pour dynamiser son activité**  
Parmi ces investissements, quels sont les plus rentables pour votre société ?  
Source : rapport d'étude SM 17 du CEIR Etats-Unis



Avec 48% des prospects démarchés sur les salons. Il n'est pas nécessaire de fixer des rendez-vous ultérieur pour conclure la vente.

Face à de tels enjeux, l'objectif de **MS.Expo** est :

- de déceler et de comprendre les évolutions d'un marché afin de positionner les manifestations au carrefour exact de l'offre, de la demande et des tendances ;
- de repérer et d'identifier, l'ensemble des publics pertinents qui viendront visiter un salon et y réaliser des affaires ;
- de faire venir les industriels et les fabricants clés dont la présence forge la crédibilité de la manifestation ;
- de réussir la promotion de l'événement auprès des professionnels, des médias et des leaders d'opinion

## Objectif :

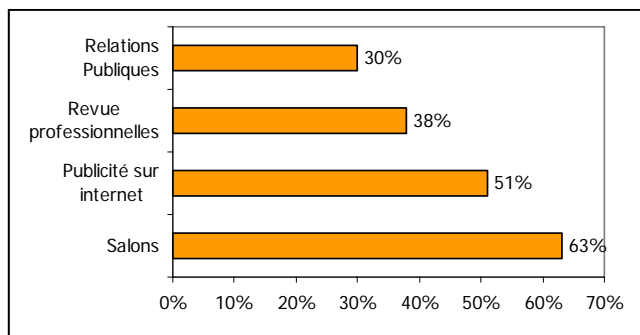
### Promouvoir, lancer, vendre.

Les foires et les salons sont les moyens les plus efficaces pour atteindre immédiatement des objectifs commerciaux.

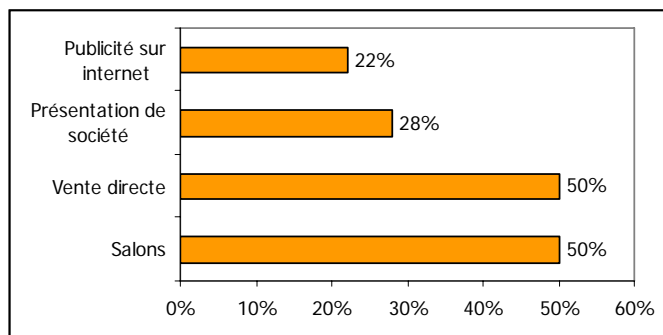
Ils permettent :

- de séduire de nouveaux clients et de rencontrer des prospects intéressants ;
- d'accueillir des clients existants ;
- de reprendre contact avec d'anciens clients ;
- de lancer de nouveaux produits ou services ;
- de présenter et de promouvoir une gamme de produits ou de services ;
- d'accélérer le processus de vente et de générer des ventes ;
- de développer l'image de sa société et de sa marque ;
- de consolider ses relations publiques ;
- de susciter l'intérêt des médias.

### Pourcentage des sociétés déclarant que les foires professionnelles permettent ... De montrer leur présence sur le marché



### D'échanger et d'obtenir des informations



**Le salon Colmar Multimédia l'Expo** tel sera sa désignation, 3 jours intenses de rencontre et d'échange pour les fabricants, les utilisateurs professionnels, les distributeurs, les revendeurs et le grand public.

La possibilité pour l'Est de la France, région où une demande réelle reste aujourd'hui à satisfaire de faire venir les grands noms du multimédia.

Toutes les manifestations "grand public" qui se sont déroulées au parc des Expositions de Colmar ont su toucher des visiteurs issus de toute la région de l'Est et pourtant, aucune d'entre elles ne présentait la spécificité et l'originalité que propose notre société **MS.Expo**.

Image, son, vidéo, home cinéma, téléphonie, informatique, Internet, jeux vidéo. L'engouement du grand public pour le Numérique et le Multimédia est tout simplement fulgurant. Et pourtant, rien, pas le moindre salon, le moindre événement pour célébrer cette passion qui touche tous les publics.

A quelques semaines des achats de Noël, Colmar Multimédia l'Expo est le premier salon fondateur dédié au Numérique, au Multimédia. Toutes les entreprises qui participeront à Colmar Multimédia l'Expo surferont pleinement sur cette nouvelle vague trans-générationnelle.

1ère édition  
**COLMAR MULTIMEDIA**  
27.28.29  
OCTOBRE 2007  
**L'EXPO**

**En quelques lignes,  
le premier salon du numérique et du multimédia au  
parc des expositions de Colmar du 27 au 29 Octobre  
2007**

#### **OBJECTIFS**

Lieu de rencontre de l'offre et la demande

Lancer promouvoir vendre

- Se faire connaître
- Présenter ses produits
- Nouer des contacts directs avec un public ciblé
- Développer son réseau commercial

#### **LE SALON**

3 jours au parc d'expositions de Colmar, au cœur de l'Europe

#### **LA CIBLE**

Professionnels, PME- PMI, collectivités locales et grand public

#### **LES THEMES**

Le numérique et le multimédia sont partout. Voici les grands axes qui seront présent au **salon Colmar Multimédia l'Expo** :

- Informatique
- Internet
- Image Son Vidéo
- Jeux Vidéo
- Téléphonie
- Formation – Emploi
- Conférences

#### **PLAN MEDIA**

Un salon réussi c'est un plan de communication performant et à la hauteur de l'évènement.

- Affichage 4/3 sur la région ;
- Publicité dans les journaux régionaux et spécialisés ;
- Couverture sur les ondes Radio ;
- Notre site Web.
- Nos divers supports publicitaires (lettre d'information, plaquette d'accueil du salon, invitations, banderoles)

Un mix-média nécessaire pour atteindre un potentiel de 10000 à 15000 visiteurs dès la première année.



# **PARTENARIAT**

**Pour nos partenaires exclusifs présents sur le salon, nous nous engageons à communiquer ce partenariat au travers de :**

- bandeau publicitaire sur notre site Internet
- nos affichages 4/3 (arrêt de bus et arrière de bus)
- la couverture radio du grand Est de la France
- nos plaquettes commerciales
- des journaux régionaux et spécialisés
- nos divers supports publicitaires (plaquette d'accueil du salon, invitations)

**Une présence permanente pendant toute la préparation du salon.**