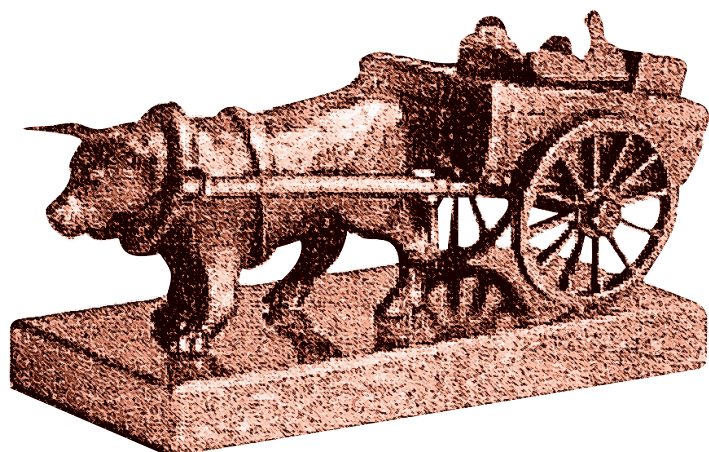




Il est plus que temps que vous remportiez

l'ExpoBella!



- Prenez-vous quelques jours de congé avant que le salon ouvre ses portes?
- Chaque personne présente sur votre stand peut-elle offrir une réponse concluante aux questions les plus souvent posées?
- Savez-vous exactement ce que vous a rapporté votre dernière participation à un salon?

Si vous répondez par l'affirmative à ces questions, c'est peut-être vous qui remporterez l'ExpoBella ! *

Son initiateur, Gerard van Os,

directeur de la société Van Os-Sonnevelt, souhaite, grâce aux trophées ExpoBella, attirer l'attention sur les opportunités inépuisables de mobilisation qu'offre le média des foires et salons dans le cadre d'un marketing one-to-one créatif et efficace.



*** Remportera un trophée:**

un exposant qui intègre sa communication par l'exposition dans un plan marketing général, prépare soigneusement sa participation et génère un rendement élevé de sa participation.

L'heureux lauréat se verra attribuer une statuette de bronze pour son approche professionnelle.

www.expobella.be



ExpoBella!

La plus haute distinction en matière de communication par l'exposition

Une participation à un salon est la seule forme de communication qui joue sur l'ensemble des sens de votre groupe cible. Les visiteurs peuvent y lire et entendre votre message, mais aussi palper, goûter, sentir toutes vos nouveautés... Aucun autre média ne permet de développer une communication one-to-one aussi complète et intensive.

Pour vous encourager à optimiser toutes ces opportunités et donc de retirer davantage de votre participation à un salon, Expo-ID, avec le soutien des associations professionnelles Febelux et Expobel, organise une compétition annuelle récompensée par un trophée ExpoBella!. Car pour reprendre les propos de l'ancien lauréat: "Une participation à un salon bien étudiée rapporte deux fois plus."

Deux finalistes

Les trophées ExpoBella! seront décernés dans 2 catégories: les stands de moins de 88 mètres carrés et les stands de plus de 88 mètres carrés.

Le cas échéant, le jury attribuera aussi un prix aux personnes ou instances dont le secteur des expositions est redevable ou qui ont fourni des efforts particuliers dans le cadre du développement du média.

Important: l'ampleur de votre stand ne sera donc aucunement pris en compte par le jury.

Un trophée peut en effet être décerné à un stand de taille particulièrement réduite.

Comment participer?

- Au cours de la saison dernière (du 1er août jusqu'au 31 juillet), vous avez participé à un salon professionnel ou grand public en Belgique ou au Luxembourg
- Votre stratégie de communication concernant cet événement s'est déployée avant, pendant et après le salon.
- Remplissez le questionnaire en annexe et ajoutez-y de la documentation et/ou des photos et/ou des exemples du matériel que vous avez utilisé. (Plus le dossier est étoffé, mieux le jury pourra se faire une idée précise de votre participation!)
- Envoyez ensuite votre dossier de participation complet à:

Expo-ID, Secrétariat Expobella!,
Industriepark Weversstraat 12, BE-1840 Londerzeel, Belgique.

Renvoyez votre dossier de participation le plus rapidement possible au Secrétariat ExpoBella! et vous remporterez peut-être ce trophée de bronze tant convoité!



Formulaire de participation à l'Expobella!

Le Stand

Surface: | | | m²

Nombre de collaborateurs sur le stand:

Bref descriptif:

collaborateurs internes: |

collaborateurs externes: |

briefés/formés en interne: |

briefés/formés en externe: |

Marketing & Communication

Avant le salon

Mailing à vos clients/prospects (Tirage: ex)

Cartes d'entrée/réduction pour vos clients/prospect (Tirage: ex)

Lettre d'information pour vos clients/prospects (Tirage: ex)

Télémarketing (Nombre d'appels: ex)

Annonces dans la presse spécialisée (titre(s):

Annonces dans la presse généraliste (titre(s):

Radio et télévision

Internet

Invitations personnelles

Autres:

Enregistrement des visiteurs manuel:

Enregistrement des visiteurs automatique (description):

Gadgets/give-aways (description):

Animation sur le stand (description):

Workshops (description):

Autres:

Nombre de visiteurs sur le stand (±): dont nouveaux contacts et contacts antécédents

Pendant le salon

Distribution de catalogues/brochures sur le stand

Présentation de produits/démonstrations sur le stand

Présentation de produit à part, hors du stand

Colloque/congrès pendant le salon

Thème:

Participation à des présentations collectives

Détails:

Par quels biais vos contacts ont-ils été validés après le salon?

Après le salon

Suivi téléphonique

Envoi de catalogues/informations

Mailing ciblé

Visite d'un représentant

Internet

Autres:

Indication budgétaire du coût total de votre participation (avant, pendant et après): €

Composition du dossier de participation

A ce formulaire de participation, je joins encore les pièces suivantes:

Photos: ex.

Exemples de notre mailing/dépliant/brochure: ex.

Pages supplémentaires d'informations contextuelles: ex.

Autres: