

SALON

DU PAYS DU

REVERMONT

VOTRE CARREFOUR DES ENTREPRISES

16-17
AVRIL

SALLE DES
COMMUNES
SALINS-LES-BAINS



DOSSIER DE PRÉSENTATION

organisé par



M4PRODUCTION

? Pourquoi un salon du Pays de Revermont

« Un événement qui s'adresse à tous les acteurs de l'économie : commerçants, artisans, entrepreneurs, agriculteurs, porteurs de projets, associations, collectivités, élus... ainsi qu'aux habitants du Pays de Salins et des alentours. »

Dans un contexte de crise économique et d'évolutions techniques sans précédent, les entreprises ont besoin de travailler ensemble pour engendrer de la croissance. Elles doivent s'unir pour vivre et se développer. Aussi, il devient prioritaire d'offrir aux entreprises un lieu favorable aux opportunités commerciales et aux rencontres professionnelles : Retrouver sur le territoire un rendez-vous phare unique, fédérateur et innovant, un salon proposant l'offre de savoir-faire et de potentialités présente sur le Pays du Revermont et ouvert à tous les publics.

Un salon est un élément primordial de communication, une source fantastique d'inspiration et de création essentielle au développement de l'entreprise. Il représente une belle opportunité de rencontrer de nouveaux clients et fournisseurs, et, de comprendre les besoins du marché. C'est un moyen pour les professionnels de présenter leurs nouveautés et bien évidemment d'enregistrer des commandes.

L'image de l'entreprise est directement impliquée, l'enjeu est donc de taille pour certaines PME pour qui le salon est l'unique action de communication et le seul moment où l'entreprise est confrontée à la fois à ses concurrents, ses clients et ses prospects.

Un salon est un accélérateur puissant du développement économique d'un territoire et un véritable lieu d'échanges où tous les acteurs économiques peuvent se réunir et travailler ensemble en créant des synergies. C'est un rendez-vous important pour les acteurs qui œuvrent à la construction d'un territoire dynamique, innovant et toujours plus vivant.

Objectif : Devenir un Rendez-vous COMMERCIAL incontournable

Nous voulons faire de ce salon un temps privilégié de mise en valeur des actions et projets des acteurs du développement local, mais aussi un grand moment festif, convivial et authentique avec le retour à un esprit populaire et terroir.

Nous souhaitons mettre en place un programme ambitieux, attractif, rythmé afin d'attirer les consommateurs en masse dans le but de faire de cet événement une réussite commerciale pour les exposants. Durant deux jours, les visiteurs peuvent identifier de nouvelles opportunités d'équipement, de prestations et d'activités.



POURQUOI AVRIL ?

La période du mois d'Avril est une période creuse en événements, il apparaît donc opportun de créer un salon qui amènera de nombreux visiteurs dans le Pays de Salins à la saison du renouveau. Le salon devra également faire connaître les richesses agricoles transformées par les artisans, les agriculteurs, dans les coopératives, les fermes ... de la région.

Pourquoi exposer ?

Parce que c'est un Evénement Professionnel Accessible Efficace et Incontournable.

Un salon est une vitrine commerciale, un lieu de potentiel unique et un outil de communication à ne pas négliger. Pour un développement plus durable et plus performant de l'entreprise, voici quelques bonnes raisons d'exposer :

- Faire connaître ses produits, ses services et lancer ses nouveautés,
- Renforcer sa notoriété
- Communiquer et dynamiser l'image de l'entreprise
- Afficher son leadership ou ses ambitions
- Sonder et tester les attentes des clients
- Enrichir son fichier prospects et Animer son réseau professionnel
- Développer ses réseaux de distribution
- Augmenter sa visibilité
- Vendre ses produits et services et signer des contrats
- Accroître son C.A.
- Enrichir son fichier prospects et animer son réseau professionnel
- Aller à la rencontre d'un public ciblé en un minimum de temps et en contact direct
- Occuper le terrain face à ses concurrents en montrant son savoir-faire, la qualité de ses produits et de son accueil
- Et Oser les offres promotionnelles pour attirer une nouvelle clientèle

Un stand : un outil de vente rentable



Un bassin de population de 23 000 habitants

x15

Un contact rencontré sur un salon d'exposition coûte 7 à 15 fois moins cher* qu'une visite client

x5

Un commercial est 5 fois plus productif* sur un salon

environ 15 contacts par jour contre seulement 3 rendez-vous clients en moyenne



Exposer permet de rencontrer des prospects

* Etude menée par la Fédération Française des Métiers de l'Exposition

NE PAS EXPOSER IMPLIQUE

Un manque à gagner au niveau de la prospection

Des pertes de parts de marché laissées aux concurrents

Une communication à la hauteur du salon

Médias et Communication sont deux éléments majeurs qui contribuent à la présence du public lors d'un événement. Un plan de communication soigné, à la hauteur de l'événement, sera donc mis en place.

// Travail avec les médias TV/Radio

LE PROGRES

VOIX DU JURA

PLEIN AIR

CHARENTAIS

Les Échos du Jura

Le quotidien numérique des jurassiens

3

bleu

Hebdo

39

// Communication digitale

facebook

MAILING

SITE INTERNET DU SALON

// Campagne d'affichage sur le Pays du Revermont

Création et impression d'affiches et de flyers distribués dans le Pays du Revermont et sur tout le bassin de vie (Val d'Amour, Quingey, Ornans, Arbois, Poligny, jusqu'à Champagnole et Levier).

Réservation des espaces d'affichage « sucettes » pour être davantage visible.

// Cartons d'invitation

Création et impression pour les entreprises participantes et partenaires de cartons d'invitation à remettre à leurs clients et contacts.

Brochure officielle de l'événement

Nous créerons « L'officiel du Salon » présentant l'événement, ses particularités et la liste des entreprises participantes.

Ce document sera diffusé dans tout le Pays du Revermont et ses environs.

Ainsi nous communiquerons en amont l'ensemble des éléments du salon et nous présenterons les entreprises qui le souhaiteront.

Les grands pôles exposés



LA VIE DE L'ENTREPRISE

dans tous ses états..

Création, gestion, communication, financement, assurances, conseils,...



L'HABITAT

IMMOBILIER : maisons individuelles, maisons bois, maisons bioclimatiques, promoteurs, architectes, maîtres d'œuvre, banques ...

DÉCORATION : mobilier, literie, architectes d'intérieur, artisans d'art ...

RÉNOVATION : extension, surélévation, revêtements, façades, isolations, domotique, cuisine, salle de bain, peinture, enduits, jardins, spas, menuiserie ...

ÉCO-ÉNERGIES : énergies renouvelables, énergie solaire, photovoltaïque, géothermie, chauffage et climatisation



TOURISME ET LOISIRS

Gites, Office de Tourisme, Salines, Grottes des Planches, accrobranches, Fort Saint-André, Canoë Kayak, Centre équestre...



RÉINSERTION PRO.

Associations et Entreprises qui contribuent à la réinsertion professionnelle : 100 services, Agathe Paysage, Pôle Emploi



GASTRONOMIE

Coopérative fromagère, vente à la ferme, entreprise agro-alimentaire, fruitière vinicole, restauration, chocolatier, ...



BEAUTÉ ET BIEN-ÊTRE

Coiffeurs, Esthétique, Thermes...



SERVICES À LA PERSONNE

Les services à la personne regroupent les métiers liés à l'assistance des personnes dans leurs tâches quotidiennes. Ils peuvent concerner les services à la famille (garde d'enfants, soutien scolaire, etc.), les services de la vie quotidienne (ménage, jardinage, etc.) ou les services aux personnes fragiles, personnes âgées, enfants de moins de trois ans, personnes handicapées, qui ont besoin d'une aide à la vie quotidienne. Le secteur des services à la personne est une qualification juridique française, ouvrant droit à une exonération d'impôts.



Avec une représentation des secteurs suivants :

Artisanat, Assurances, Banques/Financements, Beauté, Bien-être, Conseil & accompagnement aux entreprises, Construction, Décoration, Eco-énergies, Comptabilité, Gestion immobilière, Loisirs, Propreté et services associés, Rénovation, Restauration, Tourisme, Transport/Véhicules.

le programme prévisionnel du Salon du Pays du Revermont

Dates

Les 15, 16 et 17 Avril 2016

Horaires d'ouverture au PUBLIC :

Samedi 11 à 19 h

Dimanche 10 à 18 h

Les temps forts *pour les exposants*

Vendredi à 19 h : Ouverture officielle du salon sur invitation pour l'inauguration

Samedi de 9 à 11 h : Speed Business Meeting

Samedi à partir de 19 h 30 : Diner Entrepreneurial

Les temps forts *pour le public*

- SAMEDI 16 -

11 h

Ouverture du Salon

12 h

Ouverture du restaurant

15 h

Conférence 1 – Créer son entreprise

16 h

Lancement émission radio

17 h

Conférence 2 - Céder ou reprendre une entreprise

- DIMANCHE 17 -

10 h

Ouverture du Salon

11 h

Conférence 1 – Thème à valider

12 h

Ouverture du restaurant

15 h

Conférence 2 - Les Monnaies Locales

16 h

Lancement émission de radio

17h

Conférence 3 - Les Aides FISAC et ANAH

DES ANIMATIONS EN CONTINU

UN ANIMATEUR

Mise à disposition d'un animateur mettant en avant les différentes activités proposées dans le Salon. L'animateur se doit d'être dynamique et visible.

DES ANIMATIONS POUR LES ENFANTS

Mise à disposition d'animations pour accueillir les enfants pendant la manifestation : Structure gonflable, atelier de dessin, peinture et coloriage, pâte à sel, contes, films avec un espace détente.

MOT DE LA FIN

« L'esprit business » sera au cœur de ces rencontres et de ces partages professionnels pour une efficacité maximale. Cet événement mettra l'accent sur le « réseautage » et permettra de créer un véritable carrefour d'échanges, de mettre en avant l'innovation et de stimuler la croissance des entreprises.



Votre contact : MIKAEL CHANARDAG
06.45.49.38.52 - mikael@my-production.fr

75 rue de la République - 39 110 Salins-les-Bains
www.my-production.fr