

En partenariat avec



NORMAND **BAT**

Salon professionnel de la construction et son environnement

15 | 16 | 17 FÉVRIER 2012

ROUEN PARC EXPO



ROUEN 2012,

Le rendez-vous des professionnels
du bâtiment et des travaux publics
du Nord-Ouest

www.normandbat.com





Pour réussir
votre participation
à NormandBat :
Démarquez vous !



**UN OUTIL PRATIQUE ET UN GUIDE DISTRIBUÉ À VOTRE COEUR DE CIBLE
PENDANT ET APRÈS NORMANDBAT**



- TYPLOGIE DES VISITEURS PAR ACTIVITÉ**
- Administrations publiques, collectivités et municipalités
 - Fabricants de matériaux, matériels, équipements du bâtiment
 - Entreprises de plomberie, sanitaire et génie climatique
 - Promoteurs, constructeurs, logements sociaux, administrateurs de biens
 - Entreprises de peinture, vitreries
 - Entreprises de couverture, étanchéité
 - Bureaux d'études, ingénieurs conseil
 - Entreprises d'électricité et éclairage
 - Architectes, décorateurs, économistes de la construction
 - Entreprises de revêtement de sols
 - Autres



- TYPLOGIE DES VISITEURS PAR EFFECTIF**
- Entreprises de plus de 50 personnes
 - Entreprises de 11 à 50 personnes
 - Entreprises de 1 à 10 personnes

Zone de chalandise des visiteurs : Seine-Maritime (76), Eure (27), Calvados (14), Manche (50), Orne (61), Yvelines (78), Val-d'Oise (95), Somme (80), Sarthe (72), Eure & Loire (28), Pas-de-Calais (62), Nord (59), Oise (60), Aisne (02)

En réunissant l'ensemble des professionnels de la construction, le salon Normandbat s'impose comme le premier rendez vous normand des professionnels du Batiment.



NORMANDBAT

Salon professionnel de la construction et son environnement

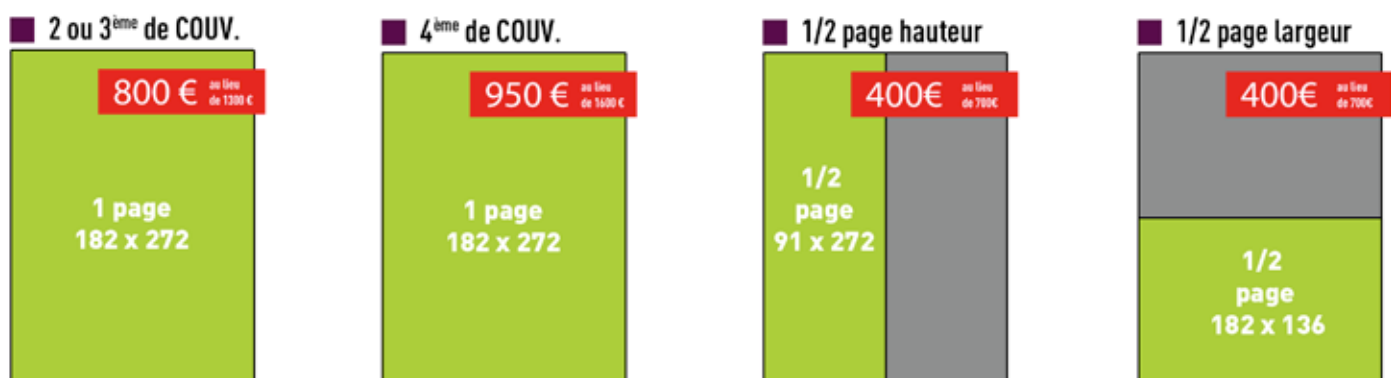
15 | 16 | 17 FÉVRIER 2012

ROUEN PARC EXPO

COMMUNIQUEZ sur LE GUIDE VISITEURS DE NORMANDBAT :

La solution de communication et d'optimisation commerciale pour votre prochaine participation au salon NormandBat

● Guide des Visiteurs - Format I x H - 5mm de bords perdus



Une diffusion exceptionnelle : 7000 exemplaires distribués aux visiteurs du salon

I Une distribution qualifiée et gratuite sur le salon NormandBat

7 000 exemplaires diffusés à l'entrée du salon à chacun des visiteurs ce qui représente un potentiel d'impact de 21 000 lecteurs*

I Une diffusion en ligne après le salon :

Une diffusion exceptionnelle de ce guide consultable directement en ligne en version Ebook sera envoyée sur le fichier NormandBat représentant plus de 15 000 contacts

(*selon la règle communément admise des 3 lecteurs par magazine)

.VOTRE CONTACT : Philippe tarabon au 02 35 08 20 78 ou par mail à l'adresse info@apartca.info

OPTIMISER VOTRE PARTICIPATION AU SALON NORMANDBAT

Quelques conseils complémentaires pour bien préparer votre présence

1. Définissez vos objectifs

de participation à NormandBat :

- Exposer ses nouveaux produits
- Rencontrer de nouveaux clients
- Promouvoir sa valeur ajoutée
- Rencontrer ses clients dans d'autres conditions
- Se démarquer par rapport à la concurrence
- Consolider ou accroître sa notoriété

2. Répondez aux principales motivations des visiteurs :

- Découvrir des produits nouveaux
- Voir des démonstrations
- Disposer d'informations précises dans le but de préparer un achat ou un investissement
- Trouver une solution à un problème
- S'informer de manière générale

3. Construisez votre plan stratégique :

- Inscrire le salon dans votre politique commerciale
- Inviter vos clients
- Animer votre stand
- Sélectionner des outils de communication qui vous permettront de renforcer votre présence.

4. Préparez votre communication (marketing direct, animer votre stand, suivi des contacts) :

- **Avant salon** : Communiquez sur votre présence et créer du trafic avec les outils proposés par le salon

- Editer des doc. commerciaux et promotionnels
- Envoyer des cartes d'invitations à vos prospects
- Communiquer sur votre participation au salon

- **Pendant salon** : Concevoir, préparer et animer votre stand

- Organiser votre stand : zones d'accueil et de réception des visiteurs
- Animer votre stand : mettre en avant les innovations et nouveautés, démonstrations

- **Après salon** : Pérenniser vos contacts

- Privilégier les contacts pris sur le salon : message de remerciements, envoi des documents demandés, confirmer les commandes.
- Recontacter les personnes rencontrées sur le salon.

POUR TOUTES INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES SUR LE GUIDE DES VISITEURS DU SALON MERCI DE CONTACTER :



agence à part (ça)
Conseil en Communication et Marketing

Print : Edition,
Marketing Opérationnel
et Publicité

Web : conception
Internet et
emarketing,

Événementiel :
Conception et création
de stands

Agence à part (ça) - 7 rue de l'avenir - 76130 Mont-Saint-Aignan

Tel : 02 35 08 20 78 - Fax : 09 70 06 73 15 - Mail : info@apartca.info - Web : www.aparca.info