

natexpo



**Comment
réussir
son salon**

Rebondissons ENSEMBLE

L'avenir ne se prévoit pas.
En revanche, il se prépare.

En faisant le choix déterminé de participer à Natexpo 2020, vous faites le choix de préparer votre entreprise au redémarrage de son activité et de relancer la dynamique globale de l'ensemble de la filière de la bio après cette période de crise inédite.

Lorsque la situation sera rétablie, l'économie reprendra ses droits.

Il sera primordial, à ce moment-là, que vous soyez prêt à repartir, vous aussi.

Exposer à Natexpo 2020 est plus que jamais un choix stratégique.

Il s'agira du premier rendez-vous B2B majeur pour la filière, après cette période bousculée.

A n'en pas douter, cette édition sera un moment déterminant, fondateur et absolument clé pour chacun de vous & pour chacun de nous : Natexpo 2020 sera sous le signe des retrouvailles des acteurs de la bio et de la remise en route d'un marché qui sait faire preuve d'une forte résilience.

Ces 2 jours seront essentiels pour retrouver vos marques, pour reprendre un contact réel avec vos clients, vos partenaires et vos fournisseurs, pour faire le point sur les tendances et repartir de plus belle.

Plus que jamais, la mission d'un salon professionnel comme Natexpo prend tout son sens :

vous rassembler, vous réunir et accompagner votre dynamique sur le second semestre & sur 2021.



En France chaque année :



370 salons professionnels



4,5 millions de visites



99 000 exposants

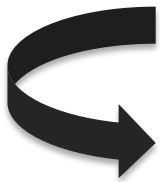


23,5 milliards d'euros de transactions

Sources : UNIMEV – Event Data Book 2018

Un outil essentiel pour les exposants

- 23,5 milliards d'euros générés par les exposants des salons professionnels en 2018
- Un retour sur investissement de 10 : 1€ investi permet de réaliser en moyenne 10€ de CA
- Le media salon est considéré comme le meilleur vecteur de promotion en termes de coût/efficacité



PREPAREZ ET OPTIMISEZ VOTRE PARTICIPATION A NATEXPO !

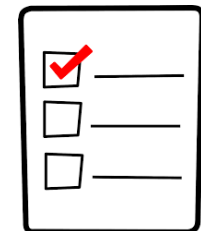


Listez vos principaux objectifs de participation

- Développer votre activité à l'export
- Être présent face à la concurrence
- Fidéliser vos relations professionnelles
- Mieux connaître le marché, anticiper ses évolutions
- Prendre des commandes
- Présenter de nouveaux produits, de nouvelles gammes ou campagnes marketing
- Trouver de nouveaux clients/contacts
- Trouver de nouveaux partenaires/distributeurs/agents
- Vous faire connaître, renforcer l'image de votre entreprise
-

Définissez un plan d'actions

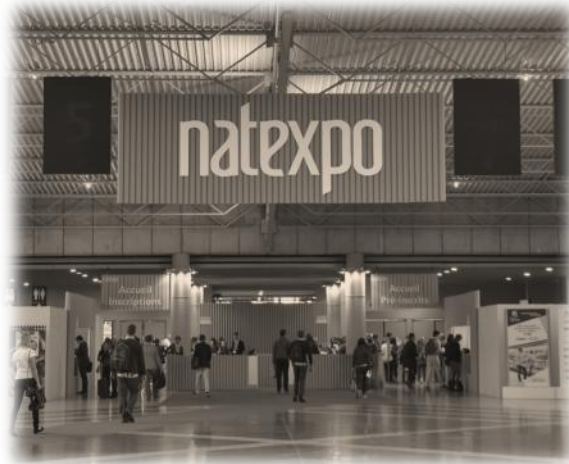
- Pour chaque objectif, définissez un plan d'actions avant, pendant et après le salon
- Sollicitez votre contact organisateur pour connaître les différents outils mis à disposition des exposants



Le 1^{er} rendez-vous international dédié aux professionnels de la bio en France

Un salon sectorisé

- 6 pôles d'exposition
- 4 villages pour les TPE/PME



Du business... mais pas que

- 1 service gratuit de rendez-vous d'affaires
- 7 espaces de contenu
- 2 écrans de présentation des innovations

Un visitorat ciblé

- Détaillants spécialisés (bio, diététique...)
- Grande distribution
- Grossistes, revendeurs
- E-commerce
- Import-export
- Diététiciens / Nutritionnistes
- Restauration commerciale / collective
- Métiers de bouche (boulangeries pâtisseries, traiteurs, épiceries fines...)
- Pharmacies / Parapharmacies
- Centres de remise en forme / Salles de sport
- Parfumeries / Institut de beauté / SPA

Natexpo Lyon 2020 : Le plan



- 6 pôles d'exposition**
- Alimentation ●
 - Compléments Alimentaires ●
 - Ingrédients et Matières Premières ●
 - Cosmétiques & Hygiène ●
 - Services et équipements pour le magasin ●
 - Produits et services pour la maison et la personne (sur chaque secteur)

- 4 villages pour les TPE/PME**
- Le Village Compléments alimentaires ●
 - Le Village Cosmétiques ●
 - Le Lab ●
 - La Pépinière Bio / Vins ●

Plan susceptible de modifications
General floorplan, subject to modifications

Un stand vivant est un stand vu

Soignez l'aspect visuel

- Stand déco ou pack organisateur
- Mise en valeur des produits
- Optimisation de l'éclairage
- Adoptez un message clair

Misez sur la convivialité

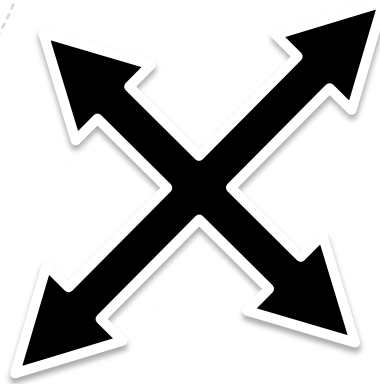
- Accueil boissons
- Convivial et business
- Goodies durables et utiles (sacs, clés USB, mugs...)

Soyez professionnels

- Une équipe performante
- Un argumentaire préparé
- Un pré-planning de rendez-vous
- Un nombre de contacts défini

Organisez des animations

- Démonstrations
- Mini-conférences
- Animations culinaires
- Jeu concours
- Cocktail



Les prospects et clients sont dans les allées mais aussi dans les stands !

Le salon Natexpo s'engage pour des valeurs essentielles : le respect de l'environnement et la diminution de l'empreinte écologique

- Gestion des déchets : **collecte sélective** carton/bois pendant le montage, **tri sélectif** pendant et après le salon
- **Plus de moquette** dans les allées
- Aménagement de stands éco-responsables : éclairage **basse consommation**, moquette **recyclable**, cloisons matériaux certifiés **PEFC et réutilisables**
- **Covoiturage** encouragé

Comme nous, adoptez une attitude éco-responsable

- Optez pour des **éco-matériaux**
- **Dématérialisez vos supports** et envoyez vos informations après le salon par PDF : cela vous permet en plus d'étoffer **votre fichier client**
- Investissez dans des **outils de communication réutilisables** (affiches, roll-up...) sur vos divers événements et pensez à leur adaptabilité aux différents formats de stand
- Mettez en avant des actions de votre entreprise lors de votre communication salon
- Utilisez les **outils** mis à votre disposition par notre équipe:
 - Utilisation des **e-invitations** plutôt que des invitations papiers
 - Participez au **tri sélectif** mis à disposition dans l'enceinte du Parc expo
 - Contribuez à la collecte de produits de la **Croix Rouge** en fin de salon



Utilisez les outils
mis à disposition
par l'organisateur




...
et les vôtres



• Presse

- ✓ Rédigez un communiqué et diffusez le
- ✓ Déposez votre dossier de presse au service de presse
- ✓ Répondez au questionnaire presse, les informations collectées sont reprises sur des actus puis relayées en ligne

• Web

- ✓ Communiquez sur votre propre site internet
- ✓ Personnalisez vos signatures de mails avec une bannière
- ✓ Utilisez les réseaux sociaux   

• Invitations (papier / web)

- ✓ Invitez vos clients et prospects
- ✓ Chouchoutez vos partenaires privilégiés en leur envoyant une invitation VIP

• Sur place

- ✓ Sponsorisez une zone du salon
- ✓ Organisez ou participez à une animation, nous la relayerons
- ✓ Exposez vos innovations sur la Galerie des Nouveautés

• Publicité & visibilité

- ✓ Affichez-vous dans le catalogue remis aux visiteurs
- ✓ Parcours de visite : inscrivez-vous à l'un des parcours
- ✓ Utilisez la presse professionnelle dédiée

Rétroplanning

Mars 2020

- Accès espace exposant
- Réservation hébergement et transport

Mai 2020

- Commandes techniques : mobilier, électricité, eau, nettoyage, parking...
- Personnalisation signature mail

Juillet / Août 2020

- Rédaction communiqué de presse
- Envoi invitations
- Commande plateaux repas
- Préparation rendez-vous d'affaires

Avril 2020

- Bouclage candidature Trophées
- Inscription Galerie des Nouveautés

Juin 2020

- Enregistrement catalogue officiel
- Réservation options de communication
- Commande badges exposants
- Envoi plan stand à la technique

Septembre 2020

- Impression badges exposants
- 18-20 : montage stands
- 21-22 : 



Ce n'est pas terminé !

- Etablissez un bilan de votre participation
- Rapprochez le de vos objectifs
- Exploitez vos contacts : remerciez-les, relancez-les, proposez-leur un rendez-vous
- Répondez au questionnaire organisateur, faites part de vos remarques (positives et négatives)



Vos contacts privilégiés

Valérie LEMANT

B2B Events Manager
Grands Comptes

☎ +33 (0)1 77 63 45 - ✉ vlemant@spas-expo.com

Florence ROUBLLOT

France

Pavillons régionaux – Ingrédients
Cosmétique & Hygiène – Compléments alimentaires
Services & équipements pour le magasin

☎ +33 (0)6 11 23 45 89 - ✉ froublot@spas-expo.com

Emily GAMBARO

International tous secteurs (hors Espagne)

Pavillons internationaux tous secteurs

☎ +33 (0)1 77 63 33 - ✉ egambaro@spas-expo.com

Solène BRYON

France

Alimentation hors pavillons - Pépinière – Le Lab

International : Espagne

☎ +33 (0)6 78 45 38 94 - ✉ sbryon@spas-expo.com

COMMERCIAL

Loïc LE MEN

Directeur Technique

☎ +33 (0)1 77 37 63 26



llemen@spas-expo.com

TECHNIQUE

Elise BOIS

Chargée de Communication

☎ +33 (0)1 77 38 89 15



ebois@spas-expo.com

COMMUNICATION

