



Jeudi 29 mai 2008



Toit de la Grande Arche
La Défense - Paris





Festival du Point de Vente

Une journée de solutions et d'innovations

Jeudi 29 mai 2008 - Toit de la Grande Arche - La Défense - Paris

Le rendez-vous des professionnels du merchandising

L'objectif du Festival du Point de Vente est de réunir les différents acteurs du merchandising et du point de vente afin de leur donner envie d'innover, de s'équiper et d'investir. Présenté sous la forme d'un show interactif avec plusieurs pauses pour favoriser les rencontres, le **Festival du Point de Vente** permet ainsi de :

- promouvoir les solutions et les produits les plus performants,
- valoriser la créativité et l'innovation des services,
- créer l'échange entre pairs.

Cet événement, conçu et organisé par Business Expression, sera organisé pour la 5^{ème} année à Paris - La Défense, le 9 mai 2008.

200 grands acheteurs font leur marché en direct

Le Festival du Point de Vente réunit chaque année plus de 200 décideurs. Les fonctions concernées sont les Responsables Merchandising, Trade Marketing, les Directeurs Communication et Marketing, les acheteurs et les Directions des Achats, les DG et PDG, les Directeurs de l'Enseigne, les Directeurs de Marque et les chefs de produits...

Le concept: qu'est-ce qu'un business forum ?

Un business forum c'est un compromis entre informations journalistiques et informations commerciales. Le principe : tous les quarts d'heure des professionnels présentent leurs nouveautés sur scène et grand écran et répondent aux questions d'un journaliste. Dans la salle, le public participe activement. Il intervient, pose des questions et prend des rendez-vous en direct. Ce concept unique de rencontres d'affaires a été décliné avec succès dans de nombreux domaines : services généraux, finance, informatique, marketing...

Deux espaces qui communiquent :

1. Un amphithéâtre sonorisé et équipé d'un grand écran pour les présentations.
2. Le business village. Un open bar est installé au centre de l'espace et, tout autour, des entreprises exposantes dévoilent leurs nouveautés dans une ambiance lounge.

Un événement qui colle aux attentes des entreprises

Les décideurs en matière de point de vente recherchent avant tout des solutions novatrices ainsi qu'un retour d'expériences de leurs pairs sur les meilleures pratiques et outils du merchandising. Souvent porteurs de projets à court et moyen terme, ils découvrent des réponses à leurs attentes et nouent contact avec de nouveaux prestataires.

La qualité des intervenants et la complémentarité des thématiques abordées, le témoignage de Grands Témoins sélectionnés pour la richesse de leur expérience, la participation de spécialistes du marché tels que journalistes, associations, clubs... et aussi la préparation des interventions grâce à un coaching préalable, font de nos conventions des événements attendus et reconnus par l'ensemble de la profession.





Les attentes et les thèmes qu'ils préfèrent

Une étude interne a été menée par notre service marketing pour identifier les principales attentes de nos visiteurs en terme de solutions et d'innovations en merchandising. Vous trouverez ci-dessous les résultats de notre enquête :

THEMES PAR ORDRE DECROISSANT DE CITATIONS	SOIT EN %
SCENARISATION DU POINT DE VENTE	48%
COMMUNICATION / PLV / ILV	46%
MERCHANDISING	45%
SIGNALETIQUE	41%
AFFICHAGE DYNAMIQUE	33%
ARCHITECTURE COMMERCIALE	32%
FIDELISATION CLIENTS	27%
MARKETING SENSORIEL	27%
DESIGN STRATEGIQUE	27%
AMBIANCE LUMIERE	26%
SECURITE ET CONFORT	11%

Ils sont venus, ils ont vu, ils ont apprécié...

AOL / Christel Delobelle, responsable trade marketing senior

« C'est une nouvelle conception de salon qui permet de réunir des intervenants de différents secteurs, d'avoir une vue d'ensemble et de prendre d'éventuels contacts. Les sondages et commentaires étaient très intéressants. »

AXA France / Virginie Mulleman, responsable marketing et publicité

« Cet événement, bien préparé, permet de balayer l'ensemble des problèmes rencontrés sur les points de vente, quelque soient les réseaux, les marques. C'est l'occasion de rencontrer en peu de temps un ensemble de prestataires, donc de gagner du temps. Bravo ! »

C & A / Aline Cheval, responsable marketing

« J'ai apprécié les interventions courtes et qualitatives permettant de connaître plusieurs stratégies et plusieurs entreprises aux approches différentes très enrichissantes. »

France TELECOM / Antoine Valdes, directeur marketing et développement

« Je trouve que le festival du Point de Vente a été très intéressant par les différentes facettes présentées, comme par les différentes possibilités envisagées pour activer la vente dans les lieux qui lui sont consacrés (magasins, salons...etc). Le lien entre enseigne et marque et derrière, ses acronymes, la distribution et la communication, montre bien la corrélation qui doit s'établir entre des métiers et des médias complémentaires, comme entre les acteurs qui desservent ces 2 axes du marketing mixte. J'ai été autant impressionné par le travail (en choix du thème, préparation et montage positif de l'événement) de votre équipe, que par les prestations de vos intervenants, appropriées et intéressantes. Je pense qu'ainsi, vous favorisez l'émergence d'idées nouvelles, les formes de collaboration complémentaire et les rencontres utiles...en un mot le "business". Bravo et bon courage pour continuer. »

GALERIES LAFAYETTE / Hélène Lafourcade, directrice merchandising

« J'ai aimé l'interactivité, les technologies et le marketing sensoriel. »

GOODYEAR / Raphaël Kohon, responsable trade marketing

« Merci pour votre invitation. La présentation a été très qualitative et correspondait à mes attentes. A souligner la clarté des messages des différents intervenants. »





Les entreprises intervenantes ...

AQUITEM, DECAPUB, EUROPROXI, KLEE GROUP, LG ELECTRONICS, MACTAC, MATHEMA PARTNERS, MDI France, MERIM SERVICES, PLV BROKER, PLV CONCEPT, TOREX RETAIL, WANZL, ACTIVE SYSTEM, ALTAVIA RVB, APIA, DELTA PROCESS, DYNAXIUM, NEC DISPLAY, CARLIPA, FORMAT NUMERIQUE, GIL CARTONNAGES, RVB PROD, TMS...

Contact :

Linda Amirat

BusinessExpression

15-17 rue Rivay

92300 Levallois Perret

Tél : 01 41 40 05 29

E-mail : lamirat@business-expression.com

**Business
Expression**

