

Salons STRATÉGIE CLIENTS & E-MARKETING : Un duo de choc !

Pour la première fois réunis sur une plateforme commune, les salons Stratégie Clients et e-Marketing, qui se sont tenus les 8, 9 et 10 avril 2014 à la Porte de Versailles, ont connu un franc succès !

Cette année, **354 exposants**, experts de la relation client cross canal et du marketing digital étaient au rendez-vous. Les chiffres de fréquentation ont quant à eux battu des records : les organisateurs enregistrent **16 100 visiteurs** uniques sur la plateforme avec un taux de revisite sur plusieurs jours exceptionnelle amenant à **19 215 visites** sur les deux salons. Une belle augmentation qui témoigne de l'intérêt des visiteurs pour ces thématiques d'actualité, aujourd'hui incontournables.



L'Excellence client, la Data et le Content Marketing, thèmes forts de cette édition 2014, ont en effet séduit les participants. Les conférences plénières, autour de ces sujets, ont toutes fait salle comble. On note un taux de participation maximal, dû à la pertinence des contenus proposés et à la qualité des intervenants. Au total, les salons ont comptabilisé **3600** auditeurs au cours des **13 conférences plénières**, ainsi que **18 239** auditeurs sur les **230** ateliers solutions et conférences experts des deux salons



54 dossiers de candidatures, 2 200 votes en seulement deux jours... **les trophées VENUS**, grande nouveauté de cette édition 2014, ont également connu un véritable succès. 7 trophées ont été décernés :

- Venus e-Publicité : TRADELAB
- Venus CRM, e-CRM et CRM social : VOCALCOM
- Venus Mobile et Social marketing : VOCUS
- Venus Relation clients et Service clients : DEAFI
- Venus de la Connaissance clients et Data marketing : CLIC AND WALK
- Venus de la Stratégie digitale : LA FABRIQUE A JEUX ET A BUZZ
- Coup de cœur du jury : DEAFI

La cérémonie de remise des trophées a été suivie d'une **nocturne exceptionnelle**, autre moment fort du salon, où les participants ont pu échanger dans une ambiance festive et décontractée. Convivialité et bonne humeur étaient au rendez-vous !



Le rapprochement de ces deux salons a donc permis d'offrir aux visiteurs toute la richesse de solutions à leurs besoins relationnels, que ce soit avec leurs prospects, clients ou fournisseurs. Une occasion unique de se rencontrer, de découvrir les nouvelles tendances, d'échanger sur l'actualité du secteur et de partager leurs expériences. « Cette édition 2014 était vivante et dynamique ; il y a eu une belle synergie entre les deux salons. Exposants, intervenants et visiteurs étaient ravis ; ils ont d'ailleurs été très actifs sur les réseaux sociaux. On peut dire que nous avons trouvé la bonne formule ! », explique **Ghislaine de Chambine, Directrice des salons**.

Prochaines dates des salons E MARKETING et STRATEGIE CLIENTS : 14-15-16 avril 2015 porte de Versailles hall 4

A PROPOS DE TARSUS

Tarsus France est un groupe média international, coté à la Bourse de Londres depuis sa création en 1998 et un acteur majeur spécialisé notamment dans l'organisation de salons professionnels, pour la plupart reconnus sur leur secteur d'activités (*Heavent, IP Convergence, Stratégie Clients, Solutions Linux, Educatec-Educative, Bureaux expo, Gestion Finance, ...*). Il édite également des guides et des sites web professionnels.

Contacts presse :

Florence Gillier & Associés

Valérie Hackenheimer : valerieh@fgcom.fr

Camille Le Hyaric : camillel@fgcom.fr

Tel : 01 41 18 85 55