

SIAMS, Moutier

Salon | Messe | Trade Fair



Pierre-Yves Kohler, directeur

1 Nous nous sommes immédiatement mis au travail avec les exposants pour repousser le SIAMS «à la moins mauvaise période» et pour mettre en place le premier SIAMS virtuel. Avec 65 entreprises participantes et certains films vus plus de 800x, cette première a été un succès. Merci à tous les participants! Nous avons également poussé le portail d'informations microtechniques www.siams.ch qui permet à nos exposants d'être présents toute l'année.

2 Nous travaillons en étroite collaboration avec le comité des exposants et l'ensemble des exposants pour mettre en place un ou plusieurs événements ponctuels mixant les mondes réels et virtuels (qu'ils soient sur écran ou sur papier). Nous développons également des services pour aider les membres de la communauté SIAMS. Mais nous ne pouvons pas en dire plus aujourd'hui.

3 Notre stratégie est simple, nous ne vendons pas des mètres carrés, mais bien des occasions de rencontres. Une exposition en est une, mais un événement virtuel aussi, tout comme une action de communication également. La seule limite est notre imagination. Ma devise personnelle est «Que puis-je inventer aujourd'hui pour fournir de la valeur à nos exposants (et qu'ils pensent: Wow encore un super produit de SIAMS)»?

1 Wir haben uns gemeinsam mit den Ausstellern sofort an die Arbeit gemacht, um die SIAMS auf einen anderen Zeitpunkt zu verschieben und die erste virtuelle SIAMS-Veranstaltung ins Leben zu rufen. Dieses Projekt erwies sich als erfolgreich, denn immerhin haben 65 Unternehmen daran teilgenommen, und manche Filme wurden über achthundertmal gesehen. Wir bedanken uns bei allen Teilnehmern! Außerdem haben wir das mikrotechnische Informationsportal www.siams.ch vorangetrieben, um unseren Ausstellern zu ermöglichen, das ganze Jahr über präsent zu sein.

2 Wir arbeiten eng mit dem Ausstellerkomitee und den Ausstellern insgesamt zusammen, um eine oder mehrere einmalige Veranstaltungen zu organisieren, bei denen reale und virtuelle Welten (auf dem Bildschirm oder auf Papier) ineinander verschmelzen. Wir entwickeln auch Dienstleistungen, um den Mitgliedern der SIAMS-Gemeinschaft zu helfen. Mehr können wir heute nicht sagen.

3 Unsere Strategie ist einfach: Wir verkaufen keine Quadratmeter, sondern Gelegenheiten für Treffen. Eine Ausstellung ist eine solche Gelegenheit, dasselbe gilt für virtuelle Ereignisse und Kommunikationsaktionen. Nur unserer Vorstellungskraft sind Grenzen gesetzt. Meine persönliche Devise lautet: «Was kann ich heute ins Leben rufen, um unseren Ausstellern eine Wertschöpfung bieten zu können? (damit diese denken: Toll, wieder ein tolles SIAMS-Produkt)».

Les exposants communiquent toute l'année grâce au portail d'informations SIAMS.

Die Aussteller kommunizieren das ganze Jahr über das SIAMS-Informationsportal.

Exhibitors communicate all year round via the SIAMS information portal.



1 We immediately set to work with the exhibitors to postpone SIAMS "to the least bad period" and to set up the first virtual SIAMS. With 65 companies participating and some films seen more than 800x, this premiere was a success. Thank you to all the participants! We also pushed the microtechnical information portal www.siams.ch which allows our exhibitors to be present all year round.

2 We work closely with the exhibitors' committee and all the exhibitors to set up one or more one-off events mixing real and virtual worlds (whether on screen or on paper). We are also developing services to help members of the SIAMS community. But we can't say any more today.

3 Our strategy is simple, we don't sell square meters, we sell meeting opportunities. An exhibition is one of them, but a virtual event is also one, as is a communication campaign. The only limit is our imagination. My personal motto is "What can I invent today to provide value to our exhibitors (and what do they think: Wow another great product from SIAMS)"?

SIAMS
Rue industrielle 98
CH-2740 Moutier
T. +41 (0)32 492 70 10
www.siams.ch