

SIAMS 2018, LE SALON «LE PLUS IMPORTANT DU MONDE»

Bien entendu, c'est le cas pour nous, les organisateurs, qui ne pensons qu'à rendre la participation la plus intéressante possible pour les exposants et les visiteurs afin qu'elle en devienne incontournable. Mais comment faire pour que cela soit réellement le cas tout au long de l'année, et non pas qu'une simple et vague promesse?

Aujourd'hui, la tendance à l'automatisation des processus n'a pas encore vraiment touché les bureaux d'achats et les expositions restent un moyen important de présentation et de contact. Mais qu'en sera-t-il dans quelques années? Le virtuel remplacera-t-il le réel? L'être humain aura-t-il toujours son mot à dire dans les décisions d'investissements? Les expositions existeront-elles toujours?

Bien que ces questions soient importantes et nécessitent d'être traitées pour le futur, nous devons prioritairement penser à nos clients les humains. Quelles sont les raisons qui les poussent à participer à une exposition comme le SIAMS? Et que faire pour que le «canal global SIAMS» soit bien plus qu'un salon parmi d'autres dans l'année? Nous devons offrir plus de valeur et être «unique»! Et si nos propositions offrent plus aux êtres humains, elles devraient également offrir plus aux algorithmes décisionnaires dans le futur.

SE FAIRE CONNAÎTRE ET FAIRE DES AFFAIRES...

La décision de participation à une exposition n'est pas sans conséquences. Il y a bien entendu l'investissement en argent et en temps pour le salon, mais il y a bien plus que ça!

...AVANT LE SALON

Il y a la communication en amont – il y a évidemment bien plus que la communication mais dans cet article, nous nous concentrons sur les points sur lesquels nous offrons des prestations. Il faut faire parler de soi, de ses produits et offrir aux visiteurs du salon plus d'opportunités d'être accrochés par

Le temps où les humains ne seront plus nécessaires à la vente et à l'achat des produits industriels n'est pas encore arrivé et aujourd'hui, le SIAMS reste un outil très performant au service des PME du monde de la microtechnique.

une offre qui leur correspond. Nous offrons deux services qui permettent à nos exposants de renforcer cet aspect. Le premier est un service de diffusion avec le portail d'informations News. Ce site qui se développe sans cesse permet aux exposants de communiquer directement et totalement gratuitement avec leur public potentiel tout au long de l'année. Les nouvelles ainsi publiées (par de simples «copier-coller») sont largement diffusées et liées au profil de l'exposant. Ainsi lors d'une recherche sur le site de SIAMS, toutes les news liées à un exposant ou un domaine sont directement accessibles. Lors du dernier SIAMS, le site a enregistré près de 3000 connexions par jour qui présentaient les news directement. A ce jour, plus de 500 news ont été publiées. Le deuxième est un service de réalisation de messages qui produit les news et articles pour les exposants (interviews et réalisation d'articles). On peut avoir le meilleur produit du monde, si les clients potentiels ne le savent pas, les efforts sont vains.





Laurence Gygax et Pierre-Yves Kohler, le team qui œuvre sans cesse afin de vous offrir «la meilleure exposition du monde»

...DURANT LE SALON

En plus des services présentés ci-dessus (qui fonctionnent bien entendu durant SIAMS également), nous offrons différents services supplémentaires. Premièrement, le plus important: un salon spécialisé, ciblé à taille humaine et offrant une ambiance unique, mélange de convivialité et de professionnalisme. Lors du salon, les exposants peuvent également profiter de nos supports de communication comme le catalogue, le quotidien, les différentes manifestations et même par exemple être présents sur les supports des restaurants. Le but? Les aider à être le plus visible possible! Et bien entendu nous devons faire le maximum pour que les visiteurs se déplacent en masse à Moutier pour que les investissements des exposants soient rentabilisés au mieux.

...APRÈS LE SALON

Prenons l'hypothèse que les exposants aient bien travaillé avant et durant le salon... ils ont eu de nombreux contacts... ils doivent les répertorier et les traiter... encore un casse-tête en perspective? Pour les aider à réaliser cette importante partie (après tout, les contacts qu'ils doivent traiter concernent très certainement des clients et clients potentiels qui ont envie de faire des affaires avec eux, non?), nous mettons en place un système de «rapports de visites» simplifié qu'ils pourront utiliser avec leur smartphone durant le salon et qui sera directement lié à leur profil d'exposant. Ainsi à la fin du salon, ils recevront automatiquement un rapport contenant les informations des visiteurs (billets scannés) et d'autres informations qu'ils y auront ajoutées. Bien entendu ces données confidentielles ne seront disponibles que pour les exposants et nous n'y aurons pas accès. Nous offrirons également la possibilité d'automatiser l'envoi de réponses et de documentation. Pour que la participation à SIAMS soit maximisée jusqu'au bout!

QUOI D'AUTRE?

Un autre service offert à nos exposants est le Club des exposants avec lequel nous mettons en place des activités leur fournissant

de la valeur. Après Industrie 4.0 en Alsace en janvier, le Club SIAMS s'est déplacé à Genève en juin pour découvrir la réalité virtuelle et la réalité augmentée. Pourquoi ces activités? C'est simple: nous voulons offrir aux membres du Club (c'est-à-dire les exposants) des possibilités de découvrir et de réfléchir à des grandes tendances d'aujourd'hui tout en réseautant entre pairs. Ceci correspond bien à la mission de SIAMS qui est de permettre à nos exposants de se faire connaître et de faire des affaires, mais également de découvrir des nouveautés microtechniques.

ET POUR 2018, OÙ EN SOMMES-NOUS?

La prochaine édition se déroulera au Forum de l'Arc à Moutier du 17 au 20 avril 2018 avec la participation d'environ 450 exposants, et nous envisageons une fréquentation similaire à celle de 2016. Lors de l'édition 2016, nous avons probablement atteint un maximum de visiteurs par rapport à la capacité des locaux. Les exposants nous ont fait savoir leur satisfaction quant à la fréquentation et nous ne cherchons pas à grandir à tout prix, mais bien à faire que les exposants et les visiteurs fassent des contacts et des affaires en toute simplicité. La répartition des stands utilisée en 2016 qui augmentait la surface disponible est conservée de même que les trois entrées qui répartissent les flux. Le team de partenaires des années passées maîtrise parfaitement son sujet et sera à nouveau au rendez-vous pour 2018: une garantie de participation «sans souci». En ce qui concerne les locations, les records de rapidité des années précédentes ont été largement battus et il ne reste plus que quelques stands disponibles.

LE SIAMS? À VOTRE SERVICE!

Pour conclure cet article, je voudrais revenir sur quelques points... ❶ Nous offrons de nombreux services (notamment le portail d'infos totalement gratuit et réservé aux exposants) pour aider nos exposants à être plus actifs et plus visibles. N'hésitez pas à les utiliser ou à nous demander conseil. ❷ Nous développons sans cesse de nouvelles idées pour compléter ce qui fonctionne bien (p. ex. le système de rapports de visites mentionné dans le texte). Dès lors, n'hésitez pas à nous faire part de vos envies et idées afin que nos services soient toujours plus efficaces et pertinents. ❸ Dites-nous ce que nous pouvons faire pour que notre vision du «SIAMS le salon le plus important de notre monde» le soit également pour VOUS. Nous voulons que votre «expérience SIAMS» soit positive sans équivalence! A bientôt.

PIERRE-YVES KOHLER
Directeur de SIAMS